

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ  
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

**ПОТЕНЦІАЛ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ПРОМИСЛОВОСТІ:  
ЦІЛІ ТА МЕХАНІЗМИ  
ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ**

Київ – 2009

УДК 338.45(477)  
ББК 65.9(4Укр)30  
П 64

*Автори:*

Венгер Л.А. (розд. 9); Галиця І.О. (розд. 6); Гахович Н.Г. (розд. 11); Єршова Г.В. (п. 3.1, 3.2); Збаразська Л.О. (п. 2.2, 2.3, дод. А); Кіндзерський Ю.В. (передмова, післямова, п. 1.5, 1.6, 2.1, 2.4, розд. 7); Кузнецова І.С. (п. 5.1, 5.2, 5.4, 5.5, дод. В); Лісогор Л.С. (п. 10.3); Мельникова Т.Б. (п. 4.6); Микитенко В.В. (розд. 12); Новак І.М. (п. 10.1); Паламарчук Г.М. (розд. 7); Підберезна А.М. (п. 6.2); Ратніков Д.Г. (п. 10.3); Родічева І.С. (п. 10.3); Саліхова О.Б. (п. 4.3, 4.4, дод. Б); Ткаченко Л.Г. (п. 10.2); Уманців Ю.М. (розд. 8); Чебанов О.О. (п. 2.2, 2.3, дод. А); Шевченко М.М. (п. 6.1–6.3); Шелудько Н.М. (п. 3.3, 3.4); Якубовський М.М. (п. 1.1–1.4, 4.1, 4.2, 4.5, 5.3).

*Рецензенти:*

член-кор. НАН України Б.Є. Кваснюк (Ін-т економіки та прогнозування НАН України);

акад. НАН України О.М. Алимов (Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України);

д-р екон. наук, проф. В.О. Точилін (Ін-т економіки та прогнозування НАН України);

д-р екон. наук Л.М. Шаблиста (Ін-т економіки та прогнозування НАН України).

*Затверджено до друку Постановою Вченої ради Інституту економіки та прогнозування НАН України від 24 червня 2008 р. № 44*

**П 64      Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку** / [Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В.Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 928 с.: табл., рис.

ISBN 978–966–02–5200–4

Висвітлені нові уявлення про категорію «промисловий потенціал» з урахуванням цільової спрямованості його формування та використання. Показані основні суперечності й обґрунтовані цілі та механізми ефективного розвитку галузі у площині світових тенденцій, якості вітчизняної промислової політики, фінансово-інвестиційних, інноваційно-технологічних, організаційно-виробничих, кадрових та екологічних проблем промислового виробництва.

Для працівників органів державного управління, науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів економічного профілю.

УДК 338.45(477)  
ББК 65.9(4Укр)30

ISBN 978–966–02–5200–4

© Національна академія наук України, 2009

© Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009

## **Потенциал национальной промышленности: цели и механизмы эффективного развития**

Освещены новые представления о категории «промышленный потенциал» с учетом целевой направленности его формирования и использования. Расширены взгляды на значение и содержание промышленной политики на разных этапах развития экономической системы страны. Показаны основные противоречия и современное состояние отечественной промышленности под призмой мировых тенденций развития отрасли, внутренних производственных и воспроизводственных пропорций, финансово-инвестиционного обеспечения реновационных процессов. Предложены новые принципы оценки технологических изменений в промышленности на основе идентификации базовых технологий отрасли и имеющейся продуктовой структуры производства. Сформулированы основные параметры и направления развития национальной инновационной системы в контексте задач структурной и технологической модернизации производственного аппарата. Обоснованы прогрессивные модели использования интеллектуально-знаниевого ресурса сотрудников и формирования качественного трудового потенциала отрасли. Переосмыслена роль государства в формировании организационной структуры экономики, обоснована целесообразность развития государственных корпоративных объединений на принципах «гибридного» соединения методов государственного и рыночного влияния на их деятельность. Раскрыты задачи экологической политики государства по уменьшению техногенной нагрузки на природную среду и человека вследствие промышленной деятельности. Обоснованы концепции и принципы моделирования результативности функционирования промышленности.

Для работников органов государственного управления, ученых, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений экономического профиля.

## **Potential of the national industry: purposes and mechanisms of efficient development**

The author describes various new approaches to the category "industrial potential" based on the purposes of its creation and use. He expands the concepts of the significance and contents of industrial policy at different stages of the development of an economic system. The work reveals various basic contradictions and the modern condition of the domestic industry in the context of the world tendencies of this sector's development, internal production proportions, and financial and investment support of the sector's renovation. New principles are proposed to assess technological changes in the industry based on identification of the sector's basic technologies and available item structure of the production. The author formulates the key parameters and guidelines of the development of the national innovative system in the context of the technological modernization of the production. He justifies various prospective models of the use of the personnel's intellectual and knowledge resource and formation of high-quality labor in the sector, reconsiders the state's role in the formation of organizational structure of the economy, and justifies the advisability of the development of state-owned corporate associations based on the principle of "hybrid" combination of government and market influence. The work formulates the tasks of the state's environmental policy as to reduction of the technogenic load on the environment and man as a result of industrial activities and justifies the concepts and principles of their modeling.

Dedicated for workers of government management bodies, scientists, and professors, students and post-graduates of higher educational institutions of economic profile.

# ЗМІСТ

<b>Перелік вживаних скорочень.....</b>	<b>8</b>
<b>Передмова.....</b>	<b>10</b>
<b>Розділ 1. Теоретична парадигма промислового потенціалу ....</b>	<b>21</b>
1.1. Промисловий потенціал як категорія та його суспільна місія .....	21
1.2. Структурна матриця виробництва .....	35
1.3. Технологічні параметри промисловості.....	49
1.4. Ресурсний фактор формування потенціалу .....	60
1.5. Промислова політика як регулятор перетворень у промисловості .....	73
1.6. Еволюція моделей промислової політики .....	98
Висновки до розділу 1 .....	125
<b>Розділ 2. Індикатори розвитку промисловості у світі та в Україні .....</b>	<b>132</b>
2.1. Тенденції промислового виробництва .....	132
2.2. Особливості формування структури виробництва та доданої вартості .....	161
2.3. Ефективність структурних зрушень .....	181
2.4. Ризики для промисловості в рамках СОТ.....	199
Висновки до розділу 2 .....	218
<b>Розділ 3. Фінансове забезпечення оновлення виробничого апарату .....</b>	<b>223</b>
3.1. Характер фінансування інвестиційних процесів .....	223
3.2. Обмеженість внутрішніх інвестиційних джерел та напрями її подолання .....	238
3.3. Розширення банківського кредитування виробничої модернізації.....	253
3.4. Інвестиційний потенціал ринку корпоративних облігацій.....	264
Висновки до розділу 3 .....	270

<b>Розділ 4. Структурно-технологічна трансформація промисловості.....</b>	<b>272</b>
4.1. Технологічна інноваційність та методи її оцінки .....	272
4.2. Суперечності технологічного структурування промисловості.....	299
4.3. Розвиток світового високотехнологічного виробництва .....	315
4.4. Зовнішньоторговельна діяльність України на ринку високотехнологічної продукції .....	334
4.5. Пріоритети технологічної політики та структурних змін.....	353
4.6. Патентно-ліцензійне забезпечення технологічної політики .....	368
Висновки до розділу 4 .....	384
<b>Розділ 5. Розбудова національної інноваційної системи як умова промислової модернізації.....</b>	<b>387</b>
5.1. Теоретичні основи національних інноваційних систем.....	387
5.2. Проблеми створення ефективної НІС та завдання державної політики .....	396
5.3. Інфраструктурне забезпечення інноваційної діяльності .....	413
5.4. Умови та сценарії формування НІС .....	436
5.5. Стратегія розбудови та управління НІС .....	448
Висновки до розділу 5 .....	462
<b>Розділ 6. Фактори інноваційного розвитку суб'єктів промисловості.....</b>	<b>470</b>
6.1. Динамічність світових інноваційних процесів та її наслідки .....	470
6.2. Стимулювання інноваційної діяльності в зарубіжних корпораціях: уроки для України.....	475
6.3. Сучасні форми організації НДДКР на мікрорівні .....	481
6.4. Засоби ефективного використання інтелектуально-знаннєвого ресурсу підприємствами .....	491
6.5. Внутрішньо-венчурний механізм посилення інноваційної активності .....	499

Висновки до розділу 6 .....	511
<b>Розділ 7. Організаційне вдосконалення виробництва .....</b>	<b>513</b>
7.1. Рамкові обмеження консолідації вітчизняного капіталу .....	513
7.2. Чинники поєднання фінансового та промислового капіталу .....	531
7.3. Розбудова державних корпорацій як засобу модернізації виробництва .....	548
7.4. Політика стимулювання капіталізації бізнесу .....	574
Висновки до розділу 7 .....	592
<b>Розділ 8. Конкурентна політика в промисловості .....</b>	<b>595</b>
8.1. Цілі та механізми конкурентної політики .....	595
8.2. Розвиток та регулювання конкуренції на ринках промислових товарів .....	607
8.3. Проблеми взаємоузгодження політики конкуренції та концентрації виробництва .....	621
8.4. Чинник економічної глобалізації у формуванні конкурентної політики .....	639
Висновки до розділу 8 .....	654
<b>Розділ 9. Формування ефективної системи корпоративного управління .....</b>	<b>658</b>
9.1. Тенденції розвитку корпоративних відносин .....	658
9.2. Методи оцінки якості корпоративного управління .....	673
9.3. Структурування власності та її вплив на результати діяльності суб'єктів .....	697
9.4. Державна політика підвищення якості корпоративного управління .....	714
Висновки до розділу 9 .....	728
<b>Розділ 10. Розбудова трудового потенціалу промисловості .....</b>	<b>730</b>
10.1. Людський капітал як основа конкурентоспроможного виробництва .....	730
10.2. Проблеми кадрового забезпечення підприємств .....	740

10.3. Напрями поліпшення якості трудового потенціалу .....	751
Висновки до розділу 10 .....	769
<b>Розділ 11. Екологічний вимір промислової діяльності .....</b>	<b>772</b>
11.1. Природа та людина в індустріалізованому світі.....	772
11.2. Стан та проблеми екологізації виробництва .....	779
11.3. Технологічна складова екологізації .....	791
11.4. Параметри державної екологічної політики в промисловості.....	804
Висновки до розділу 11 .....	812
<b>Розділ 12. Моделювання результативності функціонування промисловості.....</b>	<b>814</b>
12.1. Концепція індивідуальної рівноваги та ефективності господарських систем .....	814
12.2. Детермінанти досягнення орієнтирів промислового зростання.....	829
12.3. Макросистемна еволюція виробництва та урахування екзогенних впливів у її оцінках .....	839
12.4. Модифікація моделі компромісно-рівноважного розвитку промисловості.....	853
12.5. Моделювання еколого- та енергоекономічної рівноваги промислового зростання.....	865
<b>Післямова.....</b>	<b>877</b>
<b>Додатки .....</b>	<b>888</b>
Додаток А. Окремі показники промислового виробництва в Україні та світі .....	889
Додаток Б. Концепції технологічного структурування виробництва у світовій практиці .....	904
Додаток В. Теоретичні основи аналізу інноваційних процесів та стану національних інноваційних систем .....	923
Короткі відомості про авторів.....	927

## ПЕРЕЛІК ВЖИВАНИХ СКОРОЧЕНЬ

АМКУ	Антимонопольний комітет України.
ВАТ	Відкрите акціонерне товариство.
ВВП	Валовий внутрішній продукт.
ВДВ	Валова додана вартість.
ВНЗ	Вищі навчальні заклади.
ВНП	Валовий національний продукт.
ГМК	Гірничо-металургійний комплекс.
ДіР	Дослідження і розробки.
ДПП	Державно-приватне партнерство
ЄС	Європейський Союз.
ІКТ	Інформаційно-комунікаційні технології.
ІТК	Інноваційно-технологічні комплекси.
ІТС	Інституційно-технологічна структура (економіки).
Кг н. е.	Кілограм нафтового еквіваленту.
ККД	Коефіцієнт корисної дії.
Країни ЦСЄ	Країни Центральної та Східної Європи.
МБРР	Міжнародний банк реконструкції та розвитку.
МВФ	Міжнародний валютний фонд.
МРТ	Мережі розвитку технологій.
МСА	Міжфірмові стратегічні альянси.
НДДКР	Науково-дослідні, дослідно-конструкторські роботи.
НІС	Національна інноваційна система.
НТП	Науково-технічний прогрес.
НТСЕР	Національна тристороння соціально-економічна рада при Президентові України.
ОЕСР	Організації економічного співробітництва і розвитку.
ОЛТ	Організація з ліцензування технологій.
ОПК	Оборонно-промисловий комплекс.
ПЕК	Паливно-енергетичний комплекс.
ПІІ	Прямі іноземні інвестиції.



ПКС	Паритет купівельної спроможності.
ПРК	Промислово-розвинені країни.
ПС	Проміжне споживання.
ПФТС	Перша фондова торговельна система.
СНД	Співдружність незалежних держав.
СНР	Система національних рахунків.
СОТ	Світова організація торгівлі.
ТНК	Транснаціональна(і) корпорація(ї).
ТССВ	Технологічна сукупність сполучених виробництв.
ТУ	Технологічний уклад.
УКТЗЕД	Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності.
ФПГ	Фінансово-промислові групи.
ФПУ	Федерація профспілок України.
ФРУ	Федерація роботодавців України.
HTSUS	Гармонізований перелік тарифів США (від англ. <i>Harmonized Tariff Schedule of the United States</i> ).
IAS	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (від англ. <i>International Accounting Standards</i> )
IPO	Первинне публічне розміщення цінних паперів, зокрема акцій (від англ. <i>Initial Public Offering</i> ).
ISA	Міжнародні стандарти аудиту (від англ. <i>International Standards of Auditing</i> )
ISIC	Міжнародний стандартний промисловий класифікатор (від англ. <i>International Standard Industrial Classification</i> ).
NAICS	Північноамериканська система промислової класифікації (від англ. <i>North American Industrial Classification System</i> ).
SIC	Стандартний промисловий класифікатор (від англ. <i>Standard Industrial Classification</i> ).
SITC	Стандартний міжнародний торговий класифікатор (від англ. <i>Standard International Trade Classification</i> ).

## ПЕРЕДМОВА

Вітчизняна промисловість залишається тим фундаментом українського суспільства, на якому має вибудовуватися його майбутнє. Роль цієї галузі в житті країни та окремих її громадян не можна перебільшити або недооцінити. Незважаючи на існування в окремих державницьких та наукових колах «авангардних» та «прогресивних» поглядів щодо недоцільності розвитку власного промислового виробництва, все ж слід мати в цьому питанні більш виважену та обґрунтовану позицію.

До основних аргументів, які висувують вітчизняні апологети нової неіндустріальної доктрини українського майбутнього, можна віднести принаймні два. Перший з них полягає в тому, що світ уже вступає в постіндустріальну епоху свого існування й ера індустріалізму доживає останні роки, а тому не варто гаяти час, щоб збудувати те, через що світ уже пройшов. Другим аргументом є точка зору, що ми все одно не здатні наздогнати передові країни за рівнем виробництва та якістю продукції, а тому простіше купувати її закордоном в обмін на те, чим ми поки що багаті (наприклад земля або ресурси), ніж вкладати кошти в розвиток власного товаровиробника.

Обидва ці аргументи не витримують ніякої критики. Щодо першого, то слід зауважити, що розвиток економіки як окремої країни, так і світу в цілому має чітко вибудовану послідовність певних стадій (етапів). Перехід між ними не може бути стрибкоподібним. Не можна перескочити з минулого в майбутнє, оминувши теперішнє. Кожна наступна стадія для «завоювання» своїх позицій використовує виробничу базу теперішньої, а тому не можна створити щось нове на порожньому місці. Другий аргумент несе на собі ознаки так званої «голландської хвороби» – концепції ресурсного розвитку, або розвитку, що виснажує, або «зростання без розвитку». Такий шлях у довгостроковому плані є абсолютно хибним, оскільки рано чи пізно ресурси закінчатся і країна, що не сформувала власного виробництва, спрямованого на задоволення внутрішніх потреб, опиниться перед економічною прірвою.

Слід зауважити, що постіндустріальне суспільство є продуктом нового етапу науково-технічної революції, результати якої відобра-

жені в конкретних інноваційних продуктах та технологіях і втілені найбільше саме в промисловості. Послуги, частка яких у світовій економіці невинно зростає, мають свою матеріальну основу, створену саме в промисловості. Без існування останньої перші існувати не можуть. Наприклад, послуги транспорту не можуть надаватися без автомобілів, вироблених у промисловості. Медичні послуги важко уявити без медичного обладнання та ліків, що створюються галуззю. Таких прикладів можна наводити безліч. Усі вони вказують на існування тісного нерозривного діалектичного зв'язку цих двох сфер людської діяльності.

На жаль, вітчизняна промисловість переживає складні часи. Ми досі не лише не можемо сформулювати для себе, якою ми хочемо її бачити в змістовному наповненні, але й навіть визначити стратегічні цілі розвитку галузі, що мають бути тісно узгоджені з цілями розвитку українського суспільства в цілому. Останні, до речі, ми також сформулювати не можемо, заганняючи тим самим наше виробництво в замкнене коло проблем, яке важко розірвати.

Вітчизняний промисловий комплекс розбалансований та строкакий. Його аж ніяк не можна вважати цілісним системним організмом, складеним із сукупності окремих господарських суб'єктів, діяльність яких підпорядкована певним державницьким пріоритетам. Кожне підприємство сьогодні виживає самотійно. Воно позбавлене будь-якої уваги як з боку влади, так і з боку суспільства. Діючий виробничий апарат не здатен сьогодні задовольнити більшість внутрішніх потреб країни. Він значною мірою фізично зношений та морально застарілий, відтворювальні пропорції глибоко порушені. Вітчизняні суб'єкти господарювання зазнають усе більшого тиску з боку іноземних конкурентів, протистояти яким стає все важче. Натомість, піддавшись нав'язаним ззовні ліберальним доктринам, держава за декілька років реформ практично втратила свій вплив і контроль над процесами, що відбуваються в промисловості, завдаючи своєю бездіяльністю все більшої шкоди цій галузі. Промисловість фактично загнана в кут і залишена наодинці зі своїми проблемами. Вона не має чітко визначених державою цілей розвитку та позбавлена будь-яких відчутних ресурсів для подолання труднощів, а найголовніше – не має «керівної» та «направляючої» сили, здатної вивести галузь на траєкторію зростання та якісного оновлення. Практика реформ, на жаль, засвідчила, що ні ринок, ні держава в теперішньому їх стані, не спроможні виступити такою силою.

---

Виявленню напрямів, засобів та механізмів розв'язання проблем, що постали перед вітчизняною промисловістю, присвячена ця монографія. Звісно, було б марно сподіватися, що вона дасть відповіді на всі питання, пов'язані з промисловістю, але принаймні на основні з них (з точки зору авторів) відповіді на цих сторінках можна знайти. Тому *метою та завданнями*, які ставили собі автори при написанні цієї праці, можна вважати подальшу розробку теоретичних, методологічних та практичних питань визначення місця та ролі промисловості в суспільному розвитку, поглиблення розуміння змісту її потенціалу в розрізі окремих складових; вивчення напрацьованих у світі моделей та підходів до формування промислової політики держави в контексті формування власної промислової політики; оцінку сучасного стану промислового комплексу відповідно до тих реалій, що сформувалися у світі в цілому та в Україні зокрема; розкриття фінансових та технологічних аспектів модернізації промислововиробничого апарату; з'ясування місії національної інноваційної системи у підвищенні ефективності господарської діяльності в промисловості; обґрунтування завдань організаційних перетворень та конкурентної політики в галузі, пов'язаних з необхідністю концентрації обмежених ресурсів; оцінку ефективності моделей корпоративного управління на підприємствах та визначення засобів розбудови якісного трудового потенціалу галузі; обґрунтування напрямів екологізації виробництва та моделей сталого екологічно збалансованого розвитку промисловості.

Монографія складається з дванадцяти розділів, які логічно взаємопов'язані, послідовно розкривають поставлену мету й дають всебічне уявлення про цілі та механізми забезпечення ефективного розвитку вітчизняної промисловості.

Входження передових країн у нову, постіндустріальну, стадію свого існування надає принципово нових рис їх промисловому виробництву, кардинально підвищуючи його продуктивність та систему організації. Україна постійно декларує свої амбітні наміри щодо входження в коло розвинених країн, проте вся її державницька діяльність такі наміри унеможливорює, особливо це стосується ставлення держави до проблем власного промислового комплексу.

Характер розвитку вітчизняного промислового виробництва засвідчує, що ми впевнено рухаємося не від індустріального до постіндустріального суспільства, а в цілком зворотному напрямі – від індустріального в доіндустріальне суспільство. Ми до останнього часу не

змігали дати відповіді, як змінити цей напрям на протилежний. Немає однозначної думки про те, яких рис має набути вітчизняна промисловість, і що повинна зробити держава, щоб можна було з упевненістю говорити, що в країні сформовані всі умови для переходу на більш прогресивну стадію існування. Наскільки спроможним до цього є власний промисловий потенціал? Щодо визначення та ідентифікації останнього, то проблема залишається практично не розробленою. На сьогоднішній день існують різні підходи до розуміння змісту промислового потенціалу. Головними з них є ресурсний та результативний. Проте ні той, ні інший не можуть дати відповідь, чи зможе промисловий потенціал, оцінений відповідно до цих підходів, забезпечити досягнення поставлених цілей.

Важливим з точки зору оцінки промислового потенціалу є врахування структурного та технологічного аспектів розвитку промисловості, оскільки різна структура та технології визначають різні завдання для держави в досягненні нею поставлених цілей. Роль послуг у формуванні потенціалу промисловості до останнього часу недооцінювалася. Між тим від рівня розвиненості тих чи інших послуг чималою мірою залежить спроможність промисловості виробляти та реалізовувати нову продукцію.

Світ сформував різні моделі промислової політики, які застосовувалися для досягнення тих чи інших цілей розвитку країн. Проте виникає питання, чому в одних країнах обрані моделі спрацювали ефективно й дозволи досягти бажаних результатів, а в інших – ті ж самі моделі виявилися неспроможними подолати труднощі.

*Зважаючи на викладене вище у першому розділі книги робиться спроба розглянути промисловий потенціал з точки зору наявності в ньому умов для переходу до постіндустріального устрою, визначення нових підходів до його оцінки з урахуванням фактора структури, технологій, послуг а також вибору найбільш прийнятної моделі промислової політики для вирішення поставлених завдань.*

У другому розділі дається поглиблений аналіз сучасного стану промисловості в розрізі виробництва, позицій на внутрішньому ринку, експортно-імпоротної діяльності, стану основних засобів, оцінки ефективності трансформацій виробничої структури та результативності промислової політики, що проводилася державою, з'ясування чинників, що зумовили ситуацію в галузі, виявлення ризиків, що супроводжують промислову діяльність у зв'язку з приєднанням України до Світової організації торгівлі.

---

Аксіомою є факт, що розвиток промисловості неможливий без фінансових ресурсів. В Україні, на жаль, фінансовий сектор віддалився від потреб реального сектора як у частині інвестиційної підтримки, так і щодо фінансування поточної господарської діяльності. Промислові підприємства відчують гострий дефіцит у кредитних інвестиційних ресурсах та залучених коштах на поповнення власного оборотного капіталу. Внутрішні джерела інвестицій – прибуток та амортизація – недостатні й не дозволяють підприємствам здійснювати масштабну модернізацію виробничого апарату. Амортизація, взагалі, втратила своє пряме призначення – бути основним реноваційним ресурсом. Промислове виробництво щороку динамічно втрачає свою привабливість для банківського кредитування. У структурі наданих кредитів домінують короткострокові позики. Ринок корпоративних облігацій поки що знаходиться в зародковому стані, незважаючи на його інтенсивний розвиток в останні роки. Держава в даний час не має ефективних інструментів перерозподілу фінансових ресурсів країни на користь реального сектора загалом та міжгалузевого переливу капіталів на користь пріоритетних перспективних виробництв зокрема. *Усе це вказує на необхідність перегляду існуючої фінансової політики держави, розробки нових механізмів спрямування відповідних ресурсів на потреби реального сектора. Зважаючи на це, у третьому розділі монографії даються обґрунтовані пропозиції щодо виправлення такої ситуації.*

Наші уявлення щодо інноваційних процесів та їх впливу на економіку ще недостатні. Залишаються актуальними як для наукового пошуку, так і для практичного використання проблеми оцінки рівня інноваційності промисловості та ефективності технологічних інновацій. Існуючі підходи до оцінки технологічної інноваційності не дають якісної картини інноваційного розвитку промисловості через розпилення уваги дослідників між майже трьомастами слабо пов'язаних між собою показників.

Економічна політика держави має враховувати вплив інноваційного чинника та можливості інноваційної сфери в подоланні структурних диспропорцій. Ми досі не визначилися з власними "національними чемпіонами" – тими галузями та видами діяльності, яким необхідно віддавати перевагу та преференції в трансформаційних перетвореннях. Доцільно зважати на те, що вдосконалення галузевої структури промисловості не може відбуватися через повну ліквідацію діючих потужностей та створення на пустому місці сучасних вироб-

ництв. Тут виникає проблема, пов'язана з розвитком "нового" виробництва на "старій" технологічній базі – наскільки "старе" дасть можливість розвинутися "новому". Очевидною в цьому зв'язку є потреба в подальших дослідженнях і науковому обґрунтуванні структуризації промислового виробництва за технологічними параметрами. Поширений підхід до оцінки технологічного рівня виробництва на основі його поділу на технологічні уклади з деяких причин виявляється малопридатним для розробки оперативних рішень щодо подальшої розбудови тих чи інших видів промислової діяльності. *У зв'язку з цим у четвертому розділі монографії обґрунтовуються нові підходи до оцінки рівня технологічної інноваційності, надаються пропозиції з вибору стратегії структурних зрушень, структурування промислового виробництва за технологічними ознаками.*

Інноваційну спроможність економіки чималою мірою визначає наявність у ній національної інноваційної системи. Без неї генерація й поширення нових знань відбувається зі значними труднощами. Загальну формулу інноваційної системи складають три компоненти – наука, освіта й економіка, а модель їх розвитку й функціонування визначається інституціональним устроєм. Було б невірно вважати, що в Україні існує власна національна інноваційна система, яка дозволяє ефективно вирішувати завдання інноваційного розвитку економіки. На жаль, у даний час наявна інституційна структура українського суспільства суттєво обмежує можливості держави впливати на розвиток НІС. Іноземні інститути інноваційної діяльності, механічно перенесені з-за кордону в рамках здійснення вітчизняної інноваційної політики, виявилися нежиттєздатними в наших умовах і були або не сприйняті, або значно викривлені в гірший бік нашим інституційним середовищем. Отже, постає серйозна проблема формування в Україні власної національної інноваційної системи, здатної забезпечити ефективне виконання завдань модернізації та структурної трансформації промислового комплексу. *Напрями й механізми розв'язання цієї проблеми обґрунтовуються у п'ятому розділі роботи.*

Наростаюча інноваційність світового виробництва та постійне ущільнення «інноваційного потоку» зумовлюють виникнення біфуркаційних явищ у системі господарювання, коли поява кардинально нових продуктів та технологій може призвести до швидкого її переформатування з можливим виникненням соціальних потрясінь та вибухів. Одним із напрямів згладжування негативних проявів біфуркаційності розвитку є постійне нарощування інтелектуального капіталу

---

економіки. Принципи формування цього капіталу в провідних країнах в останні десятиліття зазнали значних змін з точки зору його виявлення, збереження та використання. В Україні до останнього часу недооцінювалася важливість інтелектуального капіталу в протидії негативним явищам деградації вітчизняного промислового комплексу та згладжування кризових проявів. Це призвело до значних втрат інтелектуальних ресурсів країни як у кількісному, так і в якісному виразі. Дієві механізми збереження й розвитку цього капіталу не створені, що робить сподівання на внутрішню спроможність промисловості подолати самотужки свої труднощі доволі примарними. *Тому обґрунтуванню нових принципів та механізмів формування та ефективного використання інтелектуального капіталу української промисловості присвячений шостий розділ цієї праці.*

Організаційна структура господарюючих суб'єктів безпосередньо визначає конкурентоспроможність їх особисту та всієї національної економіки на світовому ринку. На жаль, в Україні проблема підвищення ефективності організаційного устрою віднесена до другорядних. Основними рисами сучасних організаційних перетворень у світі є концентрація ресурсів, вертикальна й горизонтальна інтеграція та збільшення капіталізації бізнесу, розширення географії виробництва й збуту, підвищення спеціалізації (дедиверсифікація) з передачею другорядних функцій іншим (спеціалізованим) компаніям, перенесенням виробництва в 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 й поглинання з утворенням надпотужних транснаціональних компаній, стратегічних альянсів і партнерств між ними, у сфері малого та середнього бізнесу – утворення регіональних кластерів. Тенденції організаційного розвитку вітчизняної економіки в останні десятиліття протилежні тим, що відбуваються у 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, надання переваги розвитку малого бізнесу перед 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.



Як уже зазначалося, фінансовий та промисловий капітал в Україні існують автономно один від одного. Ресурси, наявні у фінансовому секторі, практично не використовуються реальним сектором. У цьому зв'язку виникає серйозна проблема поєднання фінансового та промислового капіталу в певній спільній моделі свого співіснування.

У світі в останні десятиліття роль держави в економічному розвитку кардинально змінюється. Держава стає активним господарюючим суб'єктом поряд із приватним підприємництвом. На засадах державно-приватного партнерства реалізуються потужні національні проекти в багатьох розвинених країнах. В Україні роль держави в розбудові економіки зведена нанівець, усі перетворення, що відбуваються в промисловості віддані на відкуп приватному капіталу, який у силу названих вище обставин занадто слабкий і не спроможний кардинально виправити ситуацію в економіці. Тут постає проблема винайдення таких форм і механізмів співпраці держави та бізнесу в Україні, які б дозволили спільними зусиллями вирішувати наболілі проблеми економічного життя.

*Отже, існує серйозна проблема приведення організаційного устрою вітчизняної економіки у відповідність до світових тенденцій, поєднання фінансового та промислового капіталу, налагодження взаємодії держави й бізнесу в реалізації національних інтересів країни. Основні підходи й рекомендації авторів щодо розв'язання цих проблем пропонуються в сьомому розділі цієї книги.*

Здійснення сучасних організаційних перетворень в економіці має узгоджуватися з конкурентною політикою держави. Так, з одного боку, існує думка, що конкуренція дозволяє більш раціонально перерозподіляти ресурси всередині країни на користь більш ефективних суб'єктів, проте, з іншого – розширення потреб та глобалізація ринків зумовлюють інтенсифікацію виробництва, зростання його наукомісткості та технологічності. Це викликає об'єктивну необхідність об'єднання ресурсів, розпорошених між різними суб'єктами, для їх подальшого спрямування в капіталоємний процес розробки та просування на ринок нових продуктів, підвищення продуктивності праці, зменшення собівартості та розширення масштабів виробництва. У цьому аспекті конкурентну політику можна розглядати як своєрідний балансир, що врівноважує схильність виробництва до монополізму з відповідним зниженням його ефективності та доцільною концентрацією виробничих ресурсів, що, навпаки, є шляхом до підвищення продуктивності та конкурентоспроможності виробництва. *Питання,*

---

*наскільки конкурентній політиці в Україні вдається балансувати між недопущенням монополізації ринків окремими суб'єктами та підвищенням ефективності виробництва внаслідок його концентрації, присвячено восьмий розділ монографії.*

Гнучка конкурентна політика держави є, так би мовити, зовнішнім джерелом для формування сучасних організаційних форм виробництва, конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішньому ринках, натомість внутрішнім джерелом для цього виступає налагодження дієвої системи корпоративного управління на підприємстві. Модель корпоративного управління можна вважати ефективною, якщо вона дозволяє несуперечливо поєднувати інтереси всіх учасників корпоративних відносин – власників, менеджерів та працівників підприємства. Це дозволяє уникати внутрішніх корпоративних конфліктів, а отже досягати стійкості функціонування підприємства та обрати прийнятну для всіх сторін спільну стратегічну мету його діяльності й механізми її досягнення. Не секрет, що результативність діяльності підприємства є похідним від концентрації власності на нього в одних руках. Проте немає відповіді, чи є ця залежність лінійною і чи можна вважати, що повна концентрація означатиме максимальну ефективність. *Питанням вибору моделі корпоративного управління, що відповідає особливостям становлення вітчизняного корпоративного сектора, методам оцінки якості такого управління, виявленню залежності між рівнем концентрації власності та рівнем ефективності виробництва, обґрунтуванню рекомендацій щодо проведення державної політики підвищення якості корпоративного управління присвячено дев'ятий розділ роботи.*

Праця людини була й надалі залишатиметься основним фактором виробництва. Від якості трудового потенціалу та людських ресурсів країни прямо залежить конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів. Розвиток виробництва перебуває в тісній діалектичній єдності зі станом трудового потенціалу. З одного боку, високий рівень першого неможливо досягти, маючи низький рівень другого, з іншого – навпаки, високий рівень другого є передумовою та джерелом для зростання рівня першого. Якісний підйом виробництва зумовлює позитивні якісні зміни в трудовому потенціалі, а деградація виробництва – деградацію цього потенціалу. Україна успадкувала від колишнього СРСР висококваліфіковані трудові ресурси й налагоджену систему їх професійної підготовки та соціального захисту. Проте, на жаль, завчасно не підготовлене шокове й глибоке «занурення» в

ринкову стихію зумовило глибокий трансформаційний спад та швидко руйнацію колишньої господарської системи, що супроводжувались деградацією трудового потенціалу. Зараз ми не можемо дати однозначної відповіді на питання: який трудовий потенціал має країна, чи достатньо в нас трудових ресурсів відповідної якості та кількості аби забезпечити рух країни в бажаному напрямі та досягнення нею стратегічних цілей розвитку українського суспільства? Відтворення трудових ресурсів країни є неефективним. Система їх професійної підготовки, працевлаштування й соціального захисту деформована та не може задовольнити попит з боку господарюючих суб'єктів на якісно підготовлені кадри, що здатні творчо мислити та професійно виконувати складні господарські завдання. *Отже, виникає ціла низка проблем щодо формування трудового потенціалу країни, здатного забезпечити її прогресивний та поступальний розвиток. Окремі напрями розв'язання цих проблем окреслені в десятому розділі монографії.*

Поряд із перевагами, що надає промислова діяльність суспільству через задоволення його різноманітних матеріальних потреб, вона є чи не основним забруднювачем довкілля та джерелом захворюваності громадян внаслідок токсичної дії промислових відходів на людський організм. Зростання промислового виробництва, що спостерігалось останні десять років, супроводжувалось одночасним збільшенням рівня шкідливих відходів виробництва (твердих, рідких, летючих) та збільшенням техногенного навантаження на людину. Як це не прикро визнавати, Україна є однією з найбільш промислово забруднених країн Європи, що пов'язано з відсутністю належної уваги до екологічних проблем виробництва з боку держави. Технології, що використовуються промисловістю, є неефективними з екологічної точки зору. Підприємства не мають стимулів та власних коштів для впровадження сучасних екологоощадних та екологозахисних технологій. Існуючий порядок стягування екологічних зборів з підприємств-забруднювачів не дозволяє акумулювати кошти, достатні для утилізації накопичених твердих та рідких відходів. *Саме тому питанням підвищення ефективності екологічної політики в промисловості та її механізмів присвячений одинадцятий розділ книги.*

Українська економіка активно інтегрується у світову. Проте ми не маємо однозначної відповіді, наскільки позитивним чи негативним буде для нас результат такої інтеграції, наскільки самотійною та стійкою до зовнішніх втручань залишиться господарська система кра-

---

їни. На сьогоднішній день напрацьовано безліч різноманітних теоретичних підходів до прогнозування можливих наслідків інтеграції. Однак кожен з них дає різні прогнозні оцінки. Виникає потреба синтезу існуючих підходів і вибудовування якісно нової методології прогнозування економічних явищ та процесів відповідно до наперед заданих критеріїв їх ефективності та з урахуванням можливості виникнення неврівноваженого стану господарської системи під дією як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Важливим також залишається питання забезпечення індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи та органічності й результативності її функціонування в нестійкому економічному середовищі. *Усе це зумовлює доцільність надання відповідей на поставлені питання у дванадцятому розділі цієї праці.*

Монографія підготовлена науковцями відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» за підсумками виконання у 2005–2008 рр. науково-дослідної роботи «Формування конкурентного середовища та прогнозування розвитку промислового потенціалу» (держ. реєстр. № 0105U007096) у рамках відомчої фундаментальної тематики наукових досліджень НАН України. Також свій неоціненний вклад у цю роботу зробили вчені Інституту економіки промисловості НАН України, Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України й Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України.

Автори висловлюють щирі вдячність і шанують рецензентам цієї монографії: члену-кореспонденту НАН України Б.Є. Кваснюку, академіку НАН України О.М. Алімову, доктору економічних наук, проф. В.О. Точиліну, доктору економічних наук Л.М. Шаблістій за приділену авторам увагу та висловлені цінні зауваження й побажання щодо поліпшення змісту рукопису.

# Розділ 1

---

## **ТЕОРЕТИЧНА ПАРАДИГМА ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

### **1.1. Промисловий потенціал як категорія та його суспільна місія**

Серед галузей економіки, які сприяють суспільному прогресу, панівну роль, безперечно, відіграє промисловість. Динамізм процесів створення і вдосконалення засобів виробництва, особливо знарядь праці, який характерний для цієї галузі, охоплення машинною індустрією всіх інших галузей економіки постійно вносить істотні якісні зміни в процес суспільного виробництва, прискорюючи темпи науково-технічного прогресу, підвищуючи рівень продуктивності праці і, як наслідок, ефективність соціально-економічного розвитку країни.

Останнім часом таке традиційне уявлення щодо ролі промисловості як машинної індустрії збагачується прикладами якісно нових трансформацій в засобах виробництва, які не тільки прискорюють промислову еволюцію, а й дають підстави стверджувати, що суспільство поступово входить в якісно нову фазу свого розвитку, так звану надіндустріальну, або постіндустріальну, де головним рушійним фактором економічного прогресу виступає вже не стільки машинна техніка, скільки принципи технологічної організації виробництва, передусім наукомістка технологія. Перетворення предметів праці в продукти праці, тобто сам процес промислового виробництва, поряд, а подекуди замість механічного машинного впливу на матеріально-сировинні компоненти виробництва, у всезростаючих масштабах здійснюється з використанням біологічних, генетичних, хімічних, інформаційних технологій, що втілюють у собі найновіші передові досягнення людської думки в галузі науки і техніки.

Якісну видозміну засобів виробництва, появу нових технологічних, економічних і соціальних стандартів приписують новому типу суспільства –постіндустріальному, проте останнього у реальному, практичному вимірі не існує. Воно лише, на думку засновника теорії

постіндустріального суспільства Д.Белла, «є лише аналітичною конструкцією суспільства, ... певною парадигмою, соціальною схемою, яка виявляє нові риси соціальної організації і стратифікації в розвинутому західному суспільстві»<sup>1</sup>.

Уже з цього теоретичного положення можна зробити висновок, що в умовах постіндустріального суспільства ознаки промисловості не зникають, а збагачуються якісно новими рисами. Свою позицію з цього питання Д.Белл висловлює досить конкретно, наголошуючи на тому, що «Постіндустріальне суспільство..., – підкреслює він, – не замінює індустріального, так саме як індустріальне суспільство не ліквідує аграрного сектора економіки. У більш пізній роботі він також наголошує на тому, що «постіндустріальні тенденції не заміщують попередні суспільні форми як стадії соціальної еволюції. Вони часто співіснують, поглиблюючи комплексність суспільства і природу соціальної структури»<sup>2</sup>.

Якщо у ХХ ст. сутність категоріальних визначень "промисловість", "промисловий потенціал", "індустрія", "індустріалізація" розглядалися майже як синоніми, то науково-технологічна і соціально-економічна еволюція останніх років у постіндустріальному напрямі наділила промисловість новими рисами, які зумовлюють необхідність теоретичного переосмислення і розширення цих визначень.

Так, індустрія (від лат. *industris* – діяльність, старанність) за Словником іншомовних слів визначається як промисловість<sup>3</sup>. Там же індустріалізація (від індустрія) наводиться як процес створення великого машинного виробництва. Проте, як зазначалося вище, якісна трансформація промислового виробництва, збагачує сутність категорій "індустрія" і "промисловість", оскільки до машинного способу виробництва додається високотехнологічний немеханічний компонент.

Так, зокрема, в промисловості розвинених країн для виробництва продукції поряд з використанням машинної техніки у зростаючих масштабах долучаються новітні методи переробки матеріалів і виготовлення виробів, заснованих на біологічних процесах, органічному синтезі, лазерних, оптоелектронних, інформаційних технологіях, нанотехнологіях.

---

<sup>1</sup> Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. – P. 119, 483.

<sup>2</sup> Bell D. The Third Technological Revolution. – P. 167.

<sup>3</sup> Словник іншомовних слів / За ред. чл.-кор. АН УРСР О.С.Мельничука. – К.: Гол. ред. УРЕ, 1974. – С. 283.

Звертаючись до історичних аналогій, коли перехід від мануфактури з її переважно ручними знаряддями праці до фабрично-заводського виробництва було названо промисловим переворотом, можемо стверджувати, що процес сучасної трансформації промислового виробництва також набуває ознак переломної межі у формуванні його майбутньої картини. Ключові опорні риси технологічного устрою сучасної господарської організації національної економіки, що склалися протягом століть, змінюються новою парадигмою розвитку, яка підштовхується глобальною еволюцією технологічних систем. У цих умовах для України особливо важливо забезпечити максимально ефективне використання наявного промислового потенціалу, щоб подолати виклики глобалізації та інтеграції світової економіки, досягти високого рівня технологічності, ефективності і конкурентоспроможності промисловості та увійти в коло економічно розвинених країн світу.

Підвищений інтерес суспільства до промисловості як до лідера, каталізатора і продуцента технологічно-інноваційних перетворень в економіці робить вельми актуальною проблему оцінки можливостей галузі у прискоренні сучасних трансформаційних процесів, забезпеченні життєвих інтересів країни, її безпеки, зростанні соціокультурного та матеріального добробуту її громадян.

Розв'язання цієї проблеми вимагає розширення змістовного наповнення промислового потенціалу як економічної категорії, яка б збагачувала наше уявлення щодо місця та місії промисловості в економіці, та до її можливостей впливати на соціально-економічні явища та процеси, підтримувати відтворювальні функції суспільства. Дійсно, з одного боку, промисловість як галузь економіки є сукупністю промислових підприємств, згрупованих за видами економічної діяльності, проте, з іншого – у випадку, коли вона розглядається як реальний засіб впливу держави на хід відтворювальних процесів, промисловість набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здібності забезпечувати досягнення поставленої мети суспільного розвитку.

Таке дуалістичне уявлення щодо сутності промисловості має важливе значення для розробки дієвих методів управління нею, виявлення та використання її потенційних можливостей для впливу на кількісні та якісні параметри національної економіки.

Зважаючи на це, досить часто категорії "промисловість" і "потенціал" використовують як синоніми, ототожнюючи їх з індустріальним фактором економічного розвитку. Проте такий підхід не розкри-

ває найістотніших характеристик ні промисловості як організаційно-структурної одиниці суспільного розподілу праці, ні промислового потенціалу як продуктивної сили економічного розвитку. У зв'язку з цим подальші дослідження потенційних можливостей промисловості та розробка методологічної бази управління нею має спиратися на чітке визначення категорії промислового потенціалу.

Потенціал (від лат. *potentia* – сила) в широкому розумінні визначає можливість, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані<sup>4</sup>. Тлумачний словник української мови також трактує потенціал як "приховані здібності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть бути використані за певних умов"<sup>5</sup>. По відношенню до економіки потенціал визначається як "сукупність економічних можливостей держави (групи держав), що можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб"<sup>6</sup>. Іншими словами, економічний потенціал виступає як форма уособлення досягнутого рівня виробничих сил та їх можливостей щодо подальшого зростання.

В Україні комплексне дослідження промислового потенціалу як економічної категорії і матеріальної основи продуктивних сил стає особливо актуальним, оскільки його результати дали б можливість точніше визначити вектор розвитку промислового виробництва, обґрунтувати і запропонувати альтернативні варіанти побудови майбутньої моделі економіки. Економічна теорія, на жаль, до теперішнього часу не дала вичерпної відповіді щодо сутності промислового потенціалу. Основна маса публікацій присвячена дослідженню потенційних можливостей країни або групи країн<sup>7</sup>, регіону або території<sup>8</sup>, підприємства<sup>9</sup> та потенціалу окремих видів ресурсів<sup>10</sup>. Недостатня роз-

<sup>4</sup> Там само.

<sup>5</sup> Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т.Бусел. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

<sup>6</sup> Економічний словник / За ред. П.І.Багрія, С.І.Дорогунцова. – К.: Гол. ред. УРЕ АН УРСР, 1973. – 624 с.

<sup>7</sup> Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства. Кн. – 1. – М., 1927. – 212 с.; Воблый К.Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / Науч. записки Ин-та народного хозяйства. – 1924. – № 4–5. – С. 126–149.; Струмилин С.Г. К вопросу об измерении народного благосостояния // Вопросы статистики. – 1954. – № 5. – С. 12–28.; Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики. – М.: Мысль, 1981. – 351 с.; Фальцман В. Производственный потенциал СССР: Вопросы прогнозирования. – М.: Экономика, 1987. – 265 с.

<sup>8</sup> Игнатенко Н.Т., Руденко В.П. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез. – К.: Вища школа, 1986. – С. 7.

<sup>9</sup> Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.; Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала



робка 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.Репіна та О.Олексюк висвітлюють еволюцію наукових поглядів на розуміння потенціалу економіки<sup>11</sup> за трьома методологічними підходами:

- 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 несхожості наведених уявлень, вони, на наш погляд, мають багато спільного. Зокрема, 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 окремих суб'єктів господарювання та країни в цілому<sup>12</sup>.

---

предприятия: Монография. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2004. – 360 с.; Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: науч. издание. – Харьков: Изд. ХНЕУ, 2006. – 256 с.; Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.; Ішук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 278 с.

<sup>10</sup> Каныгин Ю.Н. Научно-технический потенциал (проблемы накопления и использования). – М.: Наука, 1974. – 265 с.; Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002. – 250 с.; Ресурсный потенциал экономического роста. – М.: Изд. дом. "Путь России", ЗАО Изд. дом. "Экономическая литература", 2002. – 568 с.

<sup>11</sup> Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І., зазначена праця.

<sup>12</sup> Так, Н.Ігнатенко та В.Руденко наводять частоту вживання у вітчизняній науковій літературі різних ознак поняття "потенціалу" за такою класифікацією: асоціація потенціалу із сукупністю природних умов і ресурсів, 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% (Ігнатенко Н.Т., Руденко В.П., зазначена праця).

Ресурсний підхід, на наш погляд, незважаючи на частоту вживання, навряд чи може дати вичерпне визначення промислового потенціалу, хоча для окремого підприємства як первинної ланки економічної системи наявність ресурсів дійсно є визначальним фактором реалізації його виробничих і економічних можливостей.

Слід зважати, що промисловість як організаційне утворення являє собою економічну систему вищого ієрархічного рангу, ніж підприємство. Відповідно і її суспільна місія є також вищою. Зокрема, вона полягає насамперед у забезпеченні інтересів держави. Якщо підприємство може розглядатися як бізнес-проект, що реалізується окремим підприємцем чи групою підприємців для задоволення своїх власних інтересів, то промисловість в цілому уже розглядається як засіб досягнення інтересів держави, а тому стає об'єктом державного впливу та управління. У цьому випадку потенціал промисловості, окрім ресурсної складової, збагачується можливостями держави впливати на його розвиток. Переконливим прикладом мобілізації державних зусиль у створенні промислового потенціалу, в тому числі на теренах України, можна вважати індустріальну революцію в колишньому СРСР у 30-ті рр. минулого століття, а також післявоєнне відновлення промисловості (1945–1955 рр.)

Для промисловості наявність якогось конкретного ресурсу перестає бути першоосновою "прихованих здібностей". На передній план виступають потреби та інтереси суспільства, які визначають параметри та контури промислового потенціалу держави, впливаючи на формування і розвиток як його ресурсної бази, так і інших складових. У цьому контексті категорія промисловий потенціал набуває суспільного значення як за функціональними ознаками, так і за місцем в економічній системі країни, тому ми схильні вважати, що більш продуктивним для його визначення буде структурно-організаційний підхід, за яким промисловий потенціал розглядається як частка економічного потенціалу країни. Він є сукупністю потенціалів окремих видів економічної діяльності, притаманних промисловості, що у свою чергу інтегрують можливості підприємств, що нею займаються, як первинних ланок промислового виробництва. Такий методологічний підхід, за нашим уявленням, дозволяє визначити місце промислового потенціалу в ієрархічній системі економіки країни та розкрити його структуру через організаційно-господарські складові. Треба мати на увазі, що промисловий потенціал як системне утворення перевищує просту арифметичну суму потенціалів окремих підприємств. Цей додаток

з'являється внаслідок виникнення синергетичного ефекту від взаємодії господарюючих суб'єктів.

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.Воблій ще на початку минулого століття (1924 р.) визначив потенціал виробничих сил як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення<sup>13</sup>. В.Вейц майже у той же час (1927 р.) до потенційних виробничих сил відносив не тільки матеріальні елементи, але й інші умови, за якими здійснюється виробничий процес<sup>14</sup>. Дещо пізніше, в середині 50-х рр. минулого століття, академік С.Струмілін<sup>15</sup>, ототожнював його із сукупною виробничою силою всіх працездатних членів суспільства<sup>16</sup>.

Наш сучасник, академік Л.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<sup>17</sup>. За цим визначенням можна зробити принаймні два висновки: по-перше, категорія економічний потенціал притаманна господарським системам – країні, галузі, підприємствам як суб'єктам господарювання; по-друге, 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

<sup>13</sup> Воблій К.Г., зазначена праця.

<sup>14</sup> Вейц В., зазначена праця.

<sup>15</sup> Вважається, що саме він увів поняття "економічний потенціал".

<sup>16</sup> Струмилин С.Г., зазначена праця.

<sup>17</sup> Экономическая энциклопедия / Под. ред. Л.И.Абалкина; Ин-т экономики Российской академии наук. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.

умови життя, культурні та історичні традиції, забезпечує безпеку держави. Промисловий потенціал порівняно з потенціалом підприємства також значно розширює 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. Слід звернути увагу, що 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 та їх елементів. Він писав, що "особливості матеріальних систем відрізняються від особливостей елементів, з яких вони складаються..., системи характеризуються власними закономірностями діяльності, які неможливо вивести лише із закономірностей діяльності цих елементів. Такі системи називаються складними"<sup>18</sup>. 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 та у відносинах промислового потенціалу з економічною системою країни і суспільства в цілому.

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 пошук ефективних шляхів розвитку економіки країни. Проведення цілеспрямованої державної промислової політики дозволяє ефективно впливати на суспільний розподіл праці, забезпечувати країні гідне місце на світовому ринку. Взаємодія з державними інститутами освіти, науки, фінансовими і не

---

<sup>18</sup> Водачек Л. Управление производством в объединении (интегрированный подход). – М.: Экономика, 1985. – 174 с.

фінансовими корпораціями, сектором загальнодержавного управління робить промисловий потенціал дієвим фактором у формуванні сприятливого бізнесу господарського середовища, підвищує промислову культуру суспільства, створює поживне підґрунтя для виникнення і утвердження прогресивних якісних змін в параметрах економічного розвитку та формування нового передового соціо-культурного, економічного та технологічного устрою суспільства..

Промисловий потенціал, окрім визначення за ресурсним підходом та організаційно-системним, також доцільно пов'язувати з кількісними і якісними параметрами виробництва матеріальних благ, тобто за результативним підходом.

Так, Ю.Донець пропонує вважати виробничий потенціал, який, безумовно, є основою промислового потенціалу, за "максимально можливий річний, добовий або погодинний... обсяг випуску продукції"<sup>19</sup>. Є.Горбунов піднімає планку результативного підходу у визначенні виробничого потенціалу ще вище. Він розуміє цю категорію як "масштаби виробництва суспільного продукту і національного доходу"<sup>20</sup>.

У "Великому економічному словнику" виробничий потенціал отримав теоретичну конструкцію як "реальний обсяг продукції, який можна виготовити при повному використанні наявних ресурсів"<sup>21</sup>. 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 категорії промислового потенціалу, ми вважаємо цілком доречним покласти в основу її визначення реальний внесок, який може бути зроблено 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.

<sup>19</sup> Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала. – К.: Знание, 1978. – 147 с.

<sup>20</sup> Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2004. – 360 с.

<sup>21</sup> Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 1999. – 1248 с.

Суспільна місія промислового потенціалу в кожному конкретному випадку матеріалізується в цільових настановах щодо видового, кількісного і якісного складу продукції і послуг, на які розраховує населення країни. Природа цих настанов може бути різною. В плановій радянській економіці цільові настанови держави щодо розвитку промислового потенціалу мали силу закону і несли на собі ідеологічний відбиток, що не завжди відповідав потребам суспільства. У ринковій економіці формування цільових настанов відбувається виходячи з принципу забезпечення платоспроможного попиту, який відіграє роль економічної доцільності. Критеріальною ознакою достатності розвитку промислового потенціалу тут стає рівень задоволення суспільного попиту на ті чи інші види промислової продукції і послуги, а його суспільна місія поряд з товарно-уречевленою формою набуває вартісної, у зв'язку з чим 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 є найбільш болючою для української промисловості. 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. Через це вітчизняна промисловість 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 впливу 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, С.Іщук до виробничого потенціалу промислового підприємства відносить такі елементи, як: основні виробничі фонди, сировинно-матеріальні, трудові, інформаційні ре-

сурси і технології, які беруть участь безпосередньо в процесах виготовлення продукції<sup>22</sup>.

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

– об'єктивні – інноваційний потенціал, виробничий потенціал, потенціал землі та природно-кліматичні умови, фондовий 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<sup>23</sup>.

Така позиція поглиблює уявлення щодо продуктивного впливу окремих елементів на потенціал підприємства як економічну систему мікрорівня. Її поділяють й інші науковці. Так, Є.Фігурнов вважає, що "продуктивні сили – це діючий виробничий потенціал", тоді як "виробничий потенціал – це передумова створення матеріальних благ"<sup>24</sup>. С.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 і форми зв'язку між ними (інформація, технології, кваліфікація промислово-виробничого персоналу)<sup>25</sup>.

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 – "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 підприєм-

<sup>22</sup> Іщук С.О., зазначена праця.

<sup>23</sup> Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І., зазначена праця.

<sup>24</sup> Авдеєнко В.Н., Котлов В.А., зазначена праця.

<sup>25</sup> Іщук С.О., зазначена праця.

ствах, то категорія 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.

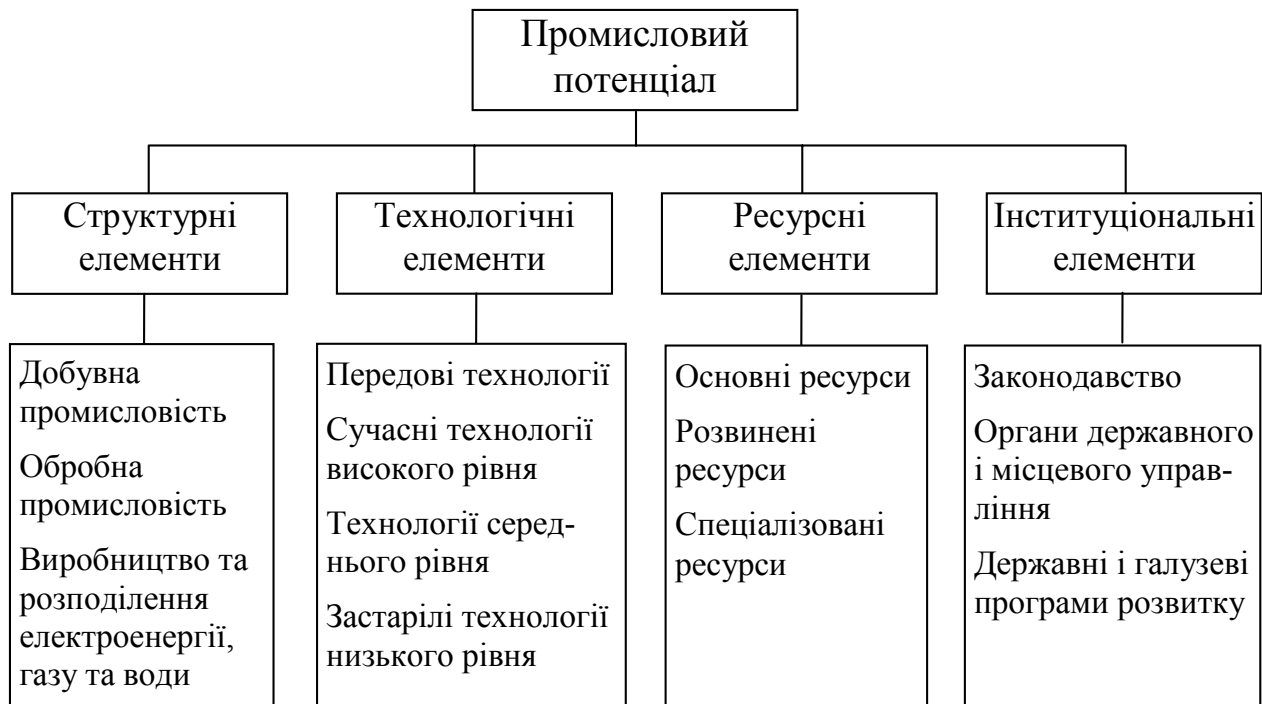
Таке амбівалентне тлумачення економічної сутності промислового потенціалу відповідає його понятійному визначенню як "можливість". В першому випадку, це поточна можливість виробляти і задовольняти існуючий попит на промислову продукцію і послуги, в другому – можливість промисловості адаптуватися до зростаючих 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. У 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 ухвалення управлінських рішень щодо розвитку промисловості і забезпечення зростаючого попиту на ринку в її продукції та послугах.

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 йдуть в економіці, промисловості, в науковій сфері, на світових ринках і навіть у відносинах між державами. Трансформацій 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. Усі їх за функціональними



ознаками можна поєднати в такі блоки: структурний, ресурсний, технологічний, інституціональний (рис. 1.1).



**Рис. 1.1. Основні складові промислового потенціалу**

Категоріальний вимір промислового потенціалу був би неповним без урахування особливостей, що виникають під час трансформації індустріального типу виробництва у постіндустріальний, оскільки, як зазначалось вище, у постіндустріальному суспільстві ознаки промисловості не зникають, а збагачуються якісно новими рисами.

В.Іноземцев, посилаючись на Д.Белла і його послідовників, наводить відмінності постіндустріального суспільства від індустріального за трьома основними ознаками:

– по-перше, за головним виробничим ресурсом, яким стає інформація, тоді як у попередніх суспільствах ними були сировина і енергія;

– по-друге, за характером виробничої діяльності, що кваліфікується як обробка (processing) на відміну від видобування (extraction) і виготовлення (fabrication);

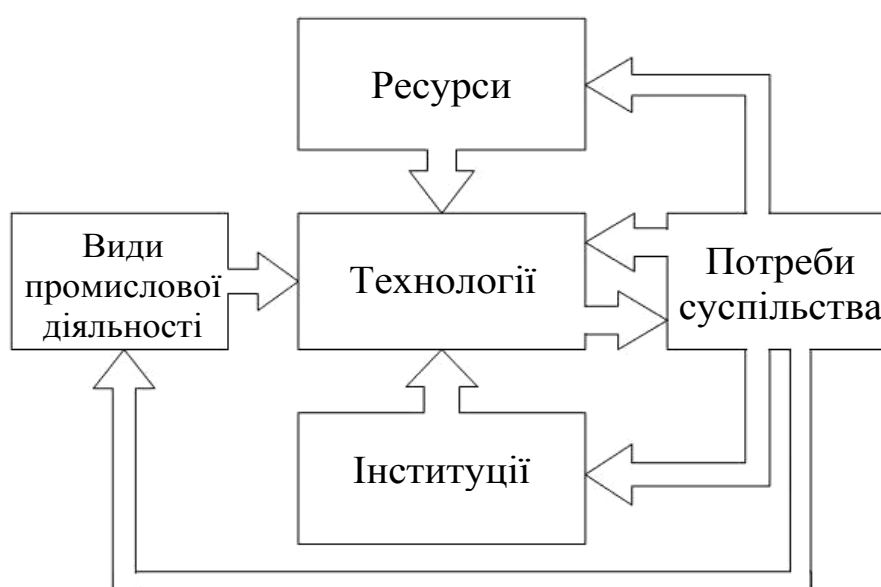
– по-третє, за технологією, яка стає переважно наукомісткою, тоді як попередні стадії суспільного розвитку використовують трудомісткі і капіталомісткі технології<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Научное издание. – М.: «Academia»; «Наука», 1998. – С. 111–121; Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: Природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Логос, 2000. – С. 16–17.

Ще одна методологічно важлива риса постіндустріального суспільства, на яку звертають увагу теоретики і яка не може не формувати умови розвитку промислового потенціалу, складається з того, що в економіці такого типу пріоритет переходить від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя. Крім того, відбуваються зміни в структурі зайнятості і у факторах виробництва. Основною професійною групою стає клас технічних спеціалістів, а впровадження нововведень залежить переважно від досягнень теоретичного знання, передусім фундаментальних досліджень.

Таким чином, існуюче теоретичне підґрунтя і наші дослідження дозволяють визначити категорію *промисловий потенціал в умовах постіндустріального суспільства як системне явище, що характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства в продукції і послугах, природа яких пов'язана зі здійсненням промислової діяльності, використовуючи переважно інформаційні наукомісткі технології, широко спираючись на досягнення фундаментальної науки і рівень суспільних знань.*

Промисловий потенціал – це досить динамічна категорія, яка змінюється, з одного боку, залежно від потреб суспільства, а з іншого – від рівня ресурсного, технологічного та 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 коригуючий імпульс, який має адаптувати складові елементи потенціалу (структуру виробництва, ресурси, інституціональні умови і технології) до зростаючих потреб суспільства і забезпечити їх задоволення.

## 1.2. Структурна матриця виробництва

Промисловість являє собою складну багатоструктуровану компоненту суспільного виробництва. Її окремі елементи знаходяться у відповідній взаємозалежності, з одного боку, від економічної системи країни, утворюючи екзогенний вектор економічних зв'язків, з іншого – формують внутрішні ендегенні пропорції промислового потенціалу, визначаючи ефективність і конкурентоспроможність його функціонування.

Вивчення та аналіз структури економіки має особливе значення в економічній теорії і практиці через те, що структурні трансформації відносяться до визначальних факторів економічного зростання, які безпосередньо впливають на ефективність процесу відтворення.

У філософському розумінні структура (від лат. *structura* – побудова, розміщення) – внутрішня будова чогось, певний взаємозв'язок складових частин цілого. Відносно до суспільного виробництва структура означає склад його основних елементів, співвідношення і форми взаємозв'язку між секторами економіки й видами виробництва, що визначають економічне життя суспільства й процес розширеного відтворення<sup>27</sup>.

В економічній теорії перехід від описання до пояснення, від явищ до сутності, від оцінки до визначення майже завжди супроводжується розкриттям структури досліджуваних систем і процесів. Структуралізм як метод наукового пізнання досить широко використовується як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Трансформаційні процеси, що йдуть на терені пострадянських країн, значно акту-

---

<sup>27</sup> Словник іншомовних слів. – С. 641.

алізують структурні дослідження<sup>28</sup>. Це пов'язано з пошуком оптимальних шляхів виходу з кризи і прискорення економічного розвитку.

Посилення складності економічних зв'язків в умовах ринку, обмеженість ресурсів при одночасній вимозі щодо максимально можливого задоволення потреб суспільства, розвиток інтеграції та міжнародної кооперації на фоні прогресуючого науково-технологічного розвитку вимагають більш глибокого ставлення до пропорцій суспільного виробництва та використання структурних факторів для прискорення ринкової адаптації економіки України.

Структурні трансформації складають фундамент теорії економічного розвитку. Вони описуються широким колом показників – індикаторів від макро– до мікро складових економічної системи, створюючи факторну основу сучасних моделей економічного розвитку. Їх компоненти як ендогенні структурні передумови розвитку, за образним визначенням І.Крючкової, мають вигляд "своєрідної структурної матриці", в межах якої має діяти певний ансамбль тих чи інших факторів<sup>29</sup>.

Промисловість як система суспільного відтворення, що історично склалася в межах країни, являє собою сукупність взаємопов'язаних ланок та упорядкованих зв'язків, які, з одного боку, забезпечують її стійкість і цілісність, а з іншого – надають системі надзвичайного динамізму в разі порушення рівноваги між її складовими.

Структурні пропорції економіки і промисловості, можна розглядати як у вузькому значенні – тобто як комплекс галузей (видів діяльності) з відповідними економічними, технологічними і міжгалузевими зв'язками, так і у широкому – що охоплюють не тільки пропорції виробництва, а й форми організації й управління, механізми державного й ринкового регулювання.

У залежності від конкретної мети структурного аналізу дослідженню підлягають різні пропорції економічної системи. Поширеними видами структури економіки, які найбільш повно відбивають які-

---

<sup>28</sup> Геєць В. Структура економіки і структурна політика її стабілізації // Економіка України – 1995. – № 4. – С. 15; Структурная политика: цели, направления, средства. (По материалам парламентских слушаний) // Проблемы прогнозирования. – 1995. – № 3; Якубовський М. Напрями та пріоритети структурної перебудови економіки України // Проблеми переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки України. / Інформаційний збірник. – Товариство Карла Дуйсберга та Міністерство економіки України. – Кельн – Київ, 1997. – С. 28; Коломойцев В. Структурна трансформація промислового комплексу України. – К.: Українська енциклопедія, 1997. – 304 с.; Крючкова І. Структурні чинники розвитку економіки України. – К.: Наукова думка, 2004. – 317 с.

<sup>29</sup> Крючкова І., зазначена праця. – С. 10.

сні риси системи і тому найчастіше привертають до себе увагу дослідників є такі: відтворювальна структура, галузева структура (або за видами діяльності), технологічна, просторова (територіальна), зовнішньоекономічна.

Головним фактором, який визначає динамізм структури економіки, є суспільний поділ праці, що виникає на основі розвитку продуктивних сил. Нові знання, нагромадження практичного досвіду сприяють появі принципово нових видів техніки і технологій, утворюють якісно нові форми взаємодії людини з природою. Це супроводжується відмиранням або зменшенням ролі старих виробництв, виникненням нових галузей, видів діяльності і сфер економіки.

За М.Кондратьєвим, порушення структурної рівноваги має циклічну природу і відповідає трьом рівням. Рівновага "першого порядку" – це рівновага між попитом і пропозицією в межах існуючих обсягів і номенклатури виробництва. Вона може порушуватися кон'юнктурними відхиленнями цін на ринку, стимулюючи нарощування виробництва в одних галузях і скорочення в інших, період її існування відповідає короткостроковому бізнес-циклу і становить 3–3,5 роки<sup>30</sup>.

Рівновага "другого порядку" формується в рамках середньострокового циклу. Факторами її порушення є коливання в обсягах і потоках капіталу між галузями економіки і видами економічної діяльності. Це викликає відповідні зміни міжгалузевого попиту і пропозиції, тому стан рівноваги тут досягається вже на іншому рівні виробництва і споживання, але й за цієї рівноваги обсяг продуктивних сил лишається майже незмінним.

Найбільш революційні зміни структури економіки відбуваються при порушенні рівноваги "третього порядку". Її стимулятором є науково-технічний прогрес, який впливає на всі фактори виробництва, і супроводжуються відповідними змінами в технологічному, ресурсному, організаційному, інфраструктурному і соціальному забезпеченні виробництва.

Й.Шумпетер ці зміни відносив до інноваційних чинників структурних коливань, зокрема, даючи визначення інновації, він писав, що «це нова комбінація (тобто синонім структури за нашим уявленням, – *авт.*) ...в економіці, мистецтві, науці, життєвій практиці»<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> Крючкова І., зазначена праця.

<sup>31</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1983. – С. 84–154.

Ще один прихильник циклічного розвитку економіки, Нобелівський лауреат С.Кузнець, на підставі статистичного аналізу емпірично довів, що «структурні зміни є передумовою економічного зростання і, розпочавшись, надалі формують, стримують або підтримують економічний розвиток країни»<sup>32</sup>.

Порушення рівноваги майже завжди є проявом структурних змін, але предмет структурних змін, як і глибина таких змін або їх інтенсивність, можуть бути різними. Так структурні зрушення у виробництві окремих видів продуктів відповідно до змін попиту і пропозиції на них, що виникають через ціновий фактор, можуть порушити рівновагу лише першого порядку. Такі коливання в загальній структурі виробництва принципово не змінюють галузевого спектру економіки, оскільки є проявом тимчасового уповільнення розвитку або активізації окремих галузей і видів діяльності під впливом ринкової кон'юнктури.

Зміна галузевої структури, яка пов'язана з трансформацією ролі окремих галузей в суспільному виробництві, наприклад, в напрямку переходу від аграрної економіки до аграрно-індустріальної, потім до індустріально-аграрної та індустріальної, тобто при формуванні нового більш високого рівня продуктивних сил, порушує рівновагу другого порядку.

Якщо зміни зачіпають секторальну структуру економіки, тобто несуть у собі елементи радикального поділу праці зі зростаючою часткою сфери послуг, або принципово змінюючи структуру товарного виробництва, то порушення такої рівноваги має ознаки третього порядку.

У всіх випадках порушення рівноваги другого і третього порядку рушійним фактором виступає науково-технічний прогрес, а інтенсивність, з якою він здійснюється, може мати як революційні, так і еволюційні ознаки. Розвинені країни світу, починаючи з останньої чверті минулого століття, демонструють революційні структурні зрушення, формуючи економіку постіндустріального типу. Україна ж, хоча і декларує свою прихильність до радикальних структурних змін, проте темпи і вектори, за якими здійснюються структурні трансформації української економіки та її продуктивних сил, можна віднести до уповільнено-еволюційних змін і аж ніяк до революційних. У нас лише «назріває» революційна ситуація, коли індустріальна

---

<sup>32</sup> Крючкова І., зазначена праця. – С. 18.

система вже майже вичерпала свій потенціал, а у суспільстві ще не сформовані фактори постіндустріального розвитку.

Підтвердженням цьому може слугувати динаміка структури виробництва і розподілу валового внутрішнього продукту (табл. 1.1). В Україні продовжує реалізуватися витратний варіант розвитку – ВВП зростає пропорційно випуску і проміжному споживанню, а приріст оплати праці найманих працівників здійснюється навіть швидше. Ситуацію на макрорівні повністю віддзеркалює мезорвень, зокрема в промисловості, де темпи зростання ВДВ також майже дорівнюють зростанню обсягів випуску і навіть є меншими, ніж зростає проміжне споживання.

Оскільки підвищення частки доданої вартості у вартісній структурі товарів і послуг можна забезпечити лише за рахунок новацій та випереджаючого розвитку наукомістких і високотехнологічних виробництв маємо, зробити невтішний висновок – економіка України не отримує інноваційних імпульсів, які б стимулювали технологічне зростання та підвищення ефективності виробництва.

На перший погляд може видатися, що це вади промислової політики. Але аналіз концептуальних і програмних документів щодо промислового розвитку<sup>33</sup> підказує, що більш вірогідною причиною такого становища є недостатня дієвість і наполегливість у реалізації її заходів і цільових настанов Існує також більш глобальна проблема – незадовільний стан економічної культури і усвідомлення суспільством сутності ключових соціально-економічних процесів в умовах сучасної технологічної революції і становлення глобального ринку.

Промисловий потенціал структурований багатьма екзогенними зв'язками з економічним потенціалом країни. У виконанні своєї суспільної місії він надзвичайно залежний від таких факторів, як: загальна налаштованість суспільства до технологічних, структурних і соціальних змін, пов'язаних з «ною економікою», побудова якої можлива лише на основі технологічного прориву; нормативно-правове забезпечення цих процесів, а головне – політична воля суб'єктів господарювання і управління щодо реалізації промислової політики інноваційного типу.

<sup>33</sup> Державна програма розвитку промисловості України на 2003–2011 роки, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 1174 від 28.07.2003 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.

Таблиця 1.1

**Динаміка виробництва й розподілу  
валового внутрішнього продукту України,  
у фактичних цінах**

Показник	2001		2004		2006		2006 до 2001, %
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
Україна, всього							
Випуск	484220	100	842055	100	1271286	100	262,5
Проміжне споживання	280030	57,8	496942	59,0	733619	57,7	262,0
ВВП	204190	42,2	345113	41,0	537667	42,3	263,3
у тому числі:							
оплата праці найманих працівників	86440	17,9	157450	18,7	265436	20,9	307,1
інші податки за ви- ключенням інших суб- сидій	27264	5,6	35163	4,2	72807	5,7	267,0
валовий прибуток	90486	18,7	152500	18,1	199424	15,7	220,4
Промисловість							
Випуск	224045	100	389547	100	559329	100	249,6
Проміжне споживання	168738	75,3	300482	77,1	422219	75,5	262,1
ВДВ	55337	24,7	89065	22,9	137110	24,5	247,8
у тому числі:							
оплата праці найманих працівників	29681	13,2	59671	15,3	91196	16,3	307,3
інші податки за ви- ключенням інших суб- сидій	540	0,3	801	0,2	527	0,1	94,6
валовий прибуток	25116	11,2	28535	7,4	45387	8,4	180,7

*Джерело:* розраховано за даними: Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України. – К.: Консультант, 2007 – С. 29–30.

Україна поряд з атрибутами державності (прапор, герб, гімн) повинна мати «дорожню карту» переходу до постіндустріального суспільства з урахуванням її національних особливостей, так би мовити, свого роду програму матеріалізації національної економічної ідеї. Загальнодержавне стратегічне бачення економічного розвитку країни має включати такі складові, як науково-технологічні і соціально-економічні риси майбутнього суспільства, можливі ресурсні джерела модернізації економіки; пріоритетні напрями технологічного розвитку, принципи зовнішньоекономічного співробітництва країни в умовах конкурентних викликів; роль і місце країни в глобальному світі.



Відсутність стратегічного бачення позбавляє українське суспільство ключових орієнтирів розвитку.

Реалізація промислової політики України в цих умовах продовжує спиратися переважно на кон'юнктурні чинники, що посилюють сировинний ухил економіки. Підтвердженням цьому може слугувати феномен структурної динаміки промислового виробництва. Державною програмою розвитку промисловості на 2003–2011 рр. передбачено *формування ефективної структури промислового виробництва з підвищенням питомої ваги наукомістких галузей з виробництва продукції поглибленої переробки та кінцевого споживання з високою часткою доданої вартості*. Реалізація цього завдання мало б вже до 2006 р. перетворити промисловий комплекс у високоефективну систему, але фактичні структурні зміни мали протилежну спрямованість.

За період 2001–2006 р. частка продукції енергосировинних видів діяльності в структурі продукції промисловості зросла з 58 до 62,8% (табл. 1.2). Структурні зміни, які відбулися в окремих видах промислової діяльності, за всіх умов ледве тягнуть на порушення рівноваги першого порядку. Про жодні порушення другого і третього порядку, а тим паче про революційні зміни структури не може бути й мови.

Стратегія, яка використовує лише кон'юнктурні фактори ринку, а ще гірше сировинного ринку, не може вважатися ефективною. Потрібно орієнтуватися на розбудову новітньої технологічної бази перспективних напрямів економічної діяльності. Це дасть можливість підвищити конкурентні позиції українських промислових товарів і послуг на світовому ринку.

Технологічна складова завжди належала до тих елементів промислового потенціалу, які визначали його ефективність. Як звертали увагу ще класики політичної економії, важливо не те, що виробляється, а якими засобами виробляється. Тобто засоби виробництва як невід'ємний атрибут технологій створюють технологічне підґрунтя функціонування промислового потенціалу. Технологічна складова є найбільш динамічною частиною промислового потенціалу, саме вона піддана постійному впливу науково-технологічного прогресу. На жаль, технологічний потенціал України за своїм рівнем суттєво поступається потенціалу економічно розвинених країн. Тому постійний моніторинг та аналіз умов формування технологічної структури мають стати першим кроком до активізації інноваційних процесів і підвищення технологічного рівня галузі.

Таблиця 1.2

**Структура виробництва продукції промисловості  
за видами діяльності, % до загального обсягу**

Вид діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Промисловість	100	100	100	100	100	100
Добувна промисловість	10,9	10,4	9,0	7,3	8,3	8,2
Обробна промисловість	75,0	76,4	79,8	76,4	75,8	73,5
харчова	19,1	19,1	18,9	15,8	16,3	15,5
легка	1,6	1,6	1,4	1,2	1,1	1,1
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	5,5	7,7	8,3	9,1	9,4	8,0
хімічна та нафтохімічна	6,9	6,6	7,2	6,2	6,4	6,4
металургія та оброблення металу	20,6	20,5	22,1	23,3	22,1	21,9
машинобудування	11,5	12,1	13,4	13,4	12,7	12,5
інші	9,8	8,8	8,5	7,4	7,8	8,1
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	14,1	13,2	11,2	16,3	15,9	18,3
<i>Із загального обсягу продукції промисловості частка продукції енергосировинних видів діяльності, %</i>	58,0	58,4	57,8	62,2	62,1	62,8

Джерело: Статистичний щорічник України за 2006 рік. – С. 104.

У залежності від цілей аналізу виділяють декілька видів технологічної структури:

- за технологічними укладами;
- за технологічними стадіями промислового виробництва;
- за принципом (способами) технологічного впливу на предмет праці;
- за технологіями з виробництва окремих товарів і послуг (продуктові технології);
- за технологічним рівнем виробництва.

Основоположник метода структурного аналізу за *технологічними укладами* С.Глазьев використовував його для порівняння технологічного рівня економік різних країн<sup>34</sup>. Цей метод інколи використовують для аналізу технологічної структури промислового виробництва, проте, на наш погляд, це не завжди доречно, особливо коли потрі-

<sup>34</sup> Глазьев С. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: Владар., 1993. – 310 с.

бно здійснювати оперативний аналіз технологічної структури промисловості за короткострокові чи середньострокові періоди<sup>35</sup>.

У монографії Л.Федулової<sup>36</sup> технологічна структура досліджується за *технологічними стадіями*: 1) видобування первинних ресурсів та енергоносіїв; 2) перероблення первинних ресурсів та їх компонент; 3) обробна промисловість; 4) виробництво кінцевої продукції, товарів і послуг. Це дає можливість простежити структурно-технологічний перехід від енергосировинних стадій промислового виробництва, які визначаються як регресивні, до прогресивних стадій переробки і обробки. У цілому їх можна розглядати як первинні і вторинні стадії технологічного циклу. У 2006 р. їх структура в Україні за обсягом ВДВ дорівнювала відповідно 29,8 і 70,2%.

Дослідження *технологічної структури за способами впливу на предмет праці* має принципове значення для оцінки технологічного розвитку промислового виробництва і економіки в цілому. Послідовна зміна технологічних способів виробництва від традиційної механічної обробки матеріалів до використання сучасних хімічних, електроплазмених процесів, лазерних, ядерних технологій або зовсім нових – інформаційних, біотехнологій, нанотехнологій призводить до найбільш масштабних і довгострокових змін в матеріально-технічній базі суспільства.

Саме технологічна структура за способами виробництва становила основу формування і ранжування технологічних укладів. Вона дає можливість оцінити прогресивність технологічного стану виробництва, визначити тенденції і закономірності технологічних змін, створити наукову базу для прогнозування інноваційно-технологічного розвитку суспільства. Такий підхід використовує, зокрема, Ю.Яковець, при аналізі інновацій в технологічній динаміці<sup>37</sup>.

*Технологічна структура* може мати більш предметний (продуктовий) характер *залежно від технологічних особливостей виробництва окремих видів товарів і послуг*, а саме: технології з виробництва харчових продуктів, товарів легкої промисловості, виробів з деревини, матеріалів хімічної і металургійної промисловості, продукції ма-

<sup>35</sup> На це ми вже звертали увагу в роботі: 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.

<sup>36</sup> Федулова Л. Технологічний розвиток економіки України. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – 2006. – С. 97.

<sup>37</sup> Яковець Ю. Эпохальные инновации XXI века / Междунар. ин-т П.Сорокина – Н.Кондратьева. – М.: Экономика, 2004. – С. 90–95.

шинобудування тощо. Це, так би мовити, технологічність окремих продуктів. У цьому сенсі вона засвідчує технологічну розвиненість промислового виробництва країни, але її агрегація за групами галузевих товарів до певної міри може дублювати структуру промислового виробництва за видами діяльності. Ця особливість досить часто використовується при визначенні структури виробництва за технологічними рівнями (низький, середній, високий) на підставі експертних оцінок технологічності окремих видів діяльності, а також при визначенні технологічної структури промисловості за технологічними укладами<sup>38</sup>.

Ще один варіант технологічної структури базується на визначенні технологічного рівня виробництва за показниками наукомісткості (обсяг НДДКР по відношенню до реалізованої продукції). Зокрема, цей метод використовують експерти Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Проте в Україні він поки що не відбиває дійсний стан робіт через те, що обсяг фінансування НДДКР не завжди відповідає технологічному рівню виробництва. Так, наприклад, Л.Федулова зазначає, що в Україні в загальній структурі промислового виробництва за рівнем наукомісткості переважає сектор низьких технологій<sup>39</sup>.

Протягом 2001–2006 рр. простежується повільна, але стабільна тенденція зростання частки реалізованої продукції тих видів діяльності, що мають високий технологічний рівень. Можна очікувати, що ці тенденції і надалі не тільки збережуться, а й отримують прискорення. Передумови для цього є, оскільки незважаючи на суттєві втрати, в Україні ще зберігається науковий і виробничий потенціал ключових технологій – авіаційних, ракетно-космічних, інформаційних, систем локації, оптичних і конструкційних матеріалів, новітніх матеріалів із заздалегідь заданими властивостями, які можуть при відповідній підтримці з боку держави становити основу для розвитку багатьох наукомістких і високотехнологічних виробництв.

---

<sup>38</sup> Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій. – С. 147, 151; Федюлова Л., зазначена праця. – С. 100, 159, 166; Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку // За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, Фенікс, 2003. – 1008 с.; Данько М. Статистичний моніторинг структурних технологічних змін у промисловості / Статистика України. – 2002. – № 2. – С. 39–41; Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук Л.І.Федулової. – К.: Основа, 2005. – С. 145.

<sup>39</sup> Федюлова Л., зазначена праця. – С. 104.

Структурна матриця промислового потенціалу була б не повною без урахування територіального розміщення промислового виробництва. Історично склалося так, що промисловий потенціал України зосереджено переважно у східних і центральних регіонах країни (77,9%), багатих на енергетичні ресурси і сировину – кам'яне вугілля, залізна та марганцеві руди, вапняки, крейда, кам'яна сіль тощо. Ці регіони у першій половині минулого століття стали базою для розвитку важкої індустрії. Друга половина століття дала поштовх для промислового розвитку західних, північних і південних регіонів. Індустріальна структура тут схилилася переважно у бік інвестиційних галузей, насамперед машинобудування, і соціально орієнтованих галузей з виробництв продукції кінцевого споживання – харчової, легкої, деревообробної промисловості.

У 2001–2006 рр. на етапі відродження української промисловості при загальному зростанні обсягів виробництва в 1,7 раза його територіальна структура залишилася майже без змін (табл. 1.3). Ураховуючи, що промисловий потенціал є основою соціально-економічного розвитку суспільства, активне стимулювання структурних змін у територіальному розміщенні промисловості може стати потужним фактором економічного піднесення країни, особливо її депресивних територій.

Ще одну складову формування структурної матриці промислового потенціалу утворюють пропорції зовнішньоекономічних зв'язків галузі. В них досить рельєфно відбувається конкурентна позиція вітчизняної промисловості, прогресивність виробництва та місце країни в світовому суспільному поділі праці, що склався в умовах глобального ринку.

Зовнішній фактор протягом майже всього трансформаційного періоду в Україні відігравав істотну роль спочатку у стримуванні падіння промислового виробництва (1991–1998 рр.), а потім, починаючи з 1999 р., у стимулюванні його нарощування. Ця тенденція досить наочно простежується, якщо порівняти обсяг ВВП з експортом товарів і послуг за ретроспективний період. Останні майже ніколи не був нижчим за 40% від ВВП, а за період 1999–2004 рр., тобто період активного піднесення промислового виробництва, навіть перевищував 50% (табл. 1.4).

Таблиця 1.3

**Територіальна структура  
промислового виробництва України,  
% до загального обсягу реалізованої  
продукції промисловості**

<b>Регіони та області</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Україна</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b><i>Північні</i></b>	<b>5,3</b>	<b>4,9</b>	<b>3,7</b>	<b>4,1</b>	<b>4,5</b>	<b>4,1</b>
Чернігівська	1,9	1,7	1,2	1,3	1,4	1,3
Сумська	2,3	2,1	1,5	1,7	1,9	1,6
Житомирська	1,1	1,1	1,0	1,1	1,2	1,2
<b><i>Західні</i></b>	<b>9,2</b>	<b>9,5</b>	<b>8,6</b>	<b>9,0</b>	<b>10,2</b>	<b>10,4</b>
Львівська	2,7	2,9	2,3	2,5	2,8	2,7
Волинська	0,8	0,9	1,1	1,2	1,1	1,3
Рівненська	1,2	1,2	1,1	1,1	1,3	1,3
Тернопільська	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
Хмельницька	1,3	1,2	1,0	1,1	1,3	1,4
Івано-Франківська	1,6	1,6	1,5	1,6	2,0	1,8
Закарпатська	0,6	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0
Чернівецька	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4
<b><i>Центральні</i></b>	<b>18,1</b>	<b>18,2</b>	<b>24,4</b>	<b>23,9</b>	<b>18,6</b>	<b>18,1</b>
Вінницька	1,8	1,6	1,3	1,5	1,5	1,5
Кіровоградська	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8
Черкаська	1,7	1,7	1,5	1,6	1,8	2,1
Полтавська	4,9	5,9	5,5	4,9	6,4	5,8
Київська	2,8	2,7	3,1	3,1	2,9	2,9
м. Київ	6,0	5,5	12,2	12,1	5,2	5,0
<b><i>Східні</i></b>	<b>58,0</b>	<b>59,6</b>	<b>56,4</b>	<b>55,2</b>	<b>59,3</b>	<b>59,8</b>
Дніпропетровська	15,7	15,4	14,1	14,7	16,5	17,0
Донецька	20,6	22,1	22,9	21,0	20,5	20,3
Харківська	5,9	5,2	4,4	4,8	5,2	5,1
Луганська	7,7	7,9	7,1	7,4	8,7	8,7
Запорізька	8,1	9,0	7,9	7,3	8,4	8,7
<b><i>Південні</i></b>	<b>7,7</b>	<b>7,5</b>	<b>6,9</b>	<b>7,8</b>	<b>6,1</b>	<b>7,3</b>
Одеська	2,6	2,5	2,4	3,1	2,6	2,8
Миколаївська	2,4	2,4	2,0	2,0	1,0	1,9
Херсонська	0,9	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7
АР Крим	1,5	1,5	1,5	1,6	1,5	1,6
м. Севастополь	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3

*Джерело:* Статистичні бюлетені про основні показники роботи промисловості України за відповідні роки.

Таблиця 1.4

**Співвідношення ВВП до обсягів експорту товарів і послуг**

Роки	ВВП, <i>млрд дол. США</i>	Експорт товарів і послуг	
		<i>млрд дол. США</i>	% до ВВП
1996	44,6	19,1	42,8
1997	50,2	19,0	37,8
1998	41,9	16,4	39,1
1999	31,6	15,8	50,0
2000	31,3	18,1	57,8
2001	38,0	19,8	52,1
2002	42,4	22,0	51,9
2003	50,1	27,3	54,5
2004	64,9	38,0	58,6
2005	86,1	40,4	46,9
2006	106,5	45,9	43,1

Джерело: Статистичний щорічник України за 2006 рік. – С. 25.

Вплив зовнішнього фактора позначився і на формуванні ринкової структури промислового виробництва, в якій гіпертрофованої форми набула орієнтація на зовнішній ринок, у той час, як потреби внутрішнього ринку значною мірою задовольняються за рахунок імпорту (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Структура ринку промислової продукції, %**

Роки	Експорт до обсягу виробництва	Внутрішній ринок (100%)	
		власне виробництво	імпорт
2000	43,2	58,6	41,4
2001	38,0	61,5	38,5
2002	37,4	62,1	37,9
2003	39,1	60,1	39,9
2004	40,2	61,6	38,4
2005	34,2	62,4	37,6
2006	32,1	63,1	36,9

Джерело: розраховано за даними Статистичних щорічників України за відповідні роки.

Проте зовнішній фактор мав ще один аспект впливу на розвиток промислового виробництва. Він став визначальним у формуванні галузевої (видової) структури промисловості, про що частково вже йшлося вище.

На етапі становлення ринкових відносин ключовою умовою присутності України на світовому ринку було не те, що ми можемо запропонувати, а скоріше те, що в нас хочуть купити. Кон'юнктура зовнішнього ринку для вітчизняної промисловості складалася так, що попитом користувалися переважно руди (залізні і марганцеві), чорні метали, кокс, мінеральні добрива (азотні), продукти неорганічної хімії, сировинні компоненти органічної хімії (бензол, толуол) і деякі інші енергосировинні матеріали і напівфабрикати.

Енергосировинний ухил виробництва і експорту став візитною карткою української промисловості на світовому ринку. Саме він, на жаль, визначає конкурентні позиції галузі, її прогресивність і місце у світовому розподілі праці.

Проте не можна не помітити і позитивних зрушень у структурі зовнішньоекономічних зв'язків. Останнім часом відбувається якісний злам на користь експорту високотехнологічних видів продукції. При загальному зростанні промислового виробництва у 2006 р. порівняно з 2001 р. у 1,7 раза (за обсягом реалізації), експорт високотехнологічної продукції збільшився у 2,4 раза, в тому числі механічного обладнання у 1,9 раза (з них електричних машин і устаткування в 2,7 раза), транспортних засобів – у 3,8 раза (з них залізничних локомотивів у 7,1 раза), прикладів і апаратів – у 2 рази.

Подальше зростання інноваційності, конкурентоспроможності і ефективності промислового виробництва разом з реалізацією заходів структурного вдосконалення будуть сприяти формуванню на теренах України сучасного, прогресивного, структурно збалансованого промислового потенціалу.



---

### 1.3. Технологічні параметри промисловості

Технологічна складова є однією з фундаментальних основ промислового і соціально-економічного розвитку країни. Інтерес світової наукової спільноти і вітчизняних наукових шкіл до проблем науково-технологічного розвитку особливо підвищився у другій половині минулого століття, коли приклад західних країн показав, що основою стрімкого економічного й суспільного розвитку є науково-технічний прогрес, наукові здобутки якого перетворилися в новий фактор виробництва. Економічна думка, пояснюючи феномен впливу технологічних змін на якісні параметри суспільного виробництва, концептуально викристалізувалась у вигляді теорії постіндустріального суспільства, відвівши знанням, інформації і творчим можливостям людини роль рушійних факторів його існування і відтворення, на відміну від машинної техніки попереднього індустріального етапу.

Вплив науково-технологічних змін на економічний розвиток відмічав ще А.Сміт. У трактаті "Дослідження про природу та причини багатства націй" він пов'язує прогрес у підвищенні продуктивності праці із спеціалізацією праці і винаходом машин<sup>40</sup>. Але появу машин, тобто технічний прогрес, він розглядав не як передумову економічного розвитку, а як його наслідок, що зумовлюється потребами виробництва. Такий підхід став на багато років визначальною передумовою економічної теорії, віддаючи науково-технічному прогресу роль екзогенного фактора впливу на економічну систему, який зовні підштовхує її розвиток.

У концепції постіндустріального суспільства економічна місія науково-технічного розвитку набуває докорінних змін. Він стає ключовим фактором розвитку економіки. Поряд з традиційними факторами – трудом і капіталом – технічний прогрес асоціюється з невід'ємною внутрішньою складовою економічних процесів. Як зазначає Ю.Бажал, "Ендогенний науково-технічний прогрес виступає внутрішньою енергією економічної системи і характеризується органічним самовпливом науки й техніки на розвиток і ефективність виробництва"<sup>41</sup>.

---

<sup>40</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 678 с.

<sup>41</sup> Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навчальний посібник. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.

Таке уявлення щодо ролі науково-технічного прогресу як внутрішнього фактора економічної системи стало можливим завдяки роботам таких вчених, як М.Амбровіц, Е.Денісон, Д.Кундін, С.Кузнець, Р.Слоу, які на підставі емпіричних досліджень впливу факторів зростання на економіку США не тільки підтвердили, а й розрахували внесок технічного прогресу в економічний розвиток. Було доведено, що з прискоренням технічного прогресу його вплив на економічне зростання посилюється. Особливо наочною ця тенденція стає в середині минулого століття з початком нової науково-технічної революції (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

**Внесок фактора технічного прогресу  
в економічне зростання США**

Дослідник	Досліджува- ний період	Кількість років у періоді	Внесок фактора технічного прогресу, %	
			за період	в середньому за 10 років
1870–1950				
Абрамовіц	1869–1953	84	33	3,9
Кузнець	1889–1929	40	34	8,5
Кендік	1889–1953	64	44	6,9
За період				6,4
1910–1950				
Денісон	1909–1929	20	33	16,5
Слоу	1909–1949	40	51	12,7
За період				14,6
1930–1960				
Денісон	1929–1957	28	58	20,7
Кузнець	1929–1957	28	78	27,8
За період				24,3
1950-1980				
Кузнець	1950–1962	12	56	46,7
Кендік	1948–1966	18	56	31,1
Цоргенсон, Голлон, Фраумені	1948–1979	31	69	22,3
За період				33,4

Джерело: Бажал Ю.М., зазначена праця. – С. 18.

Технічний прогрес впливає на економіку не сам по собі, а через систему засобів виробництва, розвиток науки, інтелектуальний рівень

робітників і суспільства в цілому, технологічність виробничих процесів, структуру і організацію виробництва. Це, так би мовити, створює технологічне наповнення промислового потенціалу в широкому розумінні цього терміну. Проте ключова роль у формуванні технологічної складової належить промисловим технологіям, тобто методам впливу на предмет праці, включаючи комплекс машин і механізмів, що забезпечують технологічний процес, а також продукції, що виробляється за цими технологіями.

Технології є визначальним фактором у формуванні вартісних характеристик виробництва, якості продукції, а загалом і її конкурентоспроможності. Саме цим пояснюється велика увага до технологічних змін з боку як науковців, так і підприємців. Проте методологія оцінки прогресивності технологічних змін може бути віднесена до найбільш складних і найменш розроблених проблем теорії і практики економічного аналізу. Основні складнощі виникають при аналізі технологічності виробництва на різних ієрархічних рівнях економічної системи: мікро-, мезо- і макрорівні. Ключовим питанням тут є вибір показників і методів оцінки технологічних змін.

Чисто технологічний підхід, коли оцінка прогресивності (технологічності) виробництва ведеться по конкретних технологіях, може вважатися дієвим лише на мікрорівні, тобто в межах одного або декількох однотипних підприємств, які виробляють однорідну продукцію. Кожне таке підприємство використовує, як правило, обмежену кількість технологій і тому оцінка їх прогресивності за кожен проміжок часу і в динаміці майже не викликає яких-небудь труднощів.

Інша справа, коли об'єктом дослідження є мезорівень – галузь економіки, або макрорівень – економічна система в цілому. Технологічний підхід тут не спрацьовує. Оскільки галузь являє собою досить складне утворення як за кількістю підприємств, номенклатурою продукції, що на них виробляється, так і за різноманітністю технологічних процесів, які використовуються для її виробництва, агрегація різних технологій для оцінки технічного рівня галузі в цілому значно ускладнюється. Крім того, навіть однотипні технологічні процеси, що використовуються на різних підприємствах, можуть відрізнятися за технічними параметрами, ефективністю виробництва і якістю продукції, що вносить суттєвий дисбаланс в оцінку прогресивності технологічної структури.

На макрорівні, який, окрім промисловості, включає інші галузі економіки, а відповідно й специфічні технології, – будівництво,

транспорт, сільське господарство, торгівлю, охорону здоров'я тощо, розбіжності в технологічному забезпеченні економічної системи зростають ще більше. Тому теорія і практика виміру технологічної прогресивності економічної системи пішла дещо іншим шляхом – через технологічні уклади (ТУ)<sup>42</sup>.

Проте конкретні технології не втрачають свої ролі в оцінці технологічного прогресу. В технологічному укладі вони поєднуються не за галузевим принципом, а в межах технологічних сукупностей сполучених виробництв (ТССВ), з яких один–два основних технологічних процеси виконують роль ядра, а інші слугують як допоміжні виробництва. Такі сукупності не завжди можуть бути віднесені до тієї чи іншої галузі, їх природа скоріше міжгалузева, але вони відбивають реально існуючі технологічні взаємозв'язки між виробництвами.

За аналогією їх можна порівняти з матрицею міжгалузевого балансу, або з організацією виробництва за кластерами, в яких споживаються відповідні ресурси, забезпечується їх переробка в продукт кінцевого споживання, або в напівфабрикат чи комплектуючі для подальшого використання в інших технологічних сукупностях. Наприклад, бензол, що отримується на коксохімічних підприємствах металургійної промисловості, використовується підприємствами органічного синтезу хімічної промисловості для отримання синтетичної смоли – поліетилену, що йде на виготовлення виробів із пластмаси – деталей для автомобільної промисловості, будівельних матеріалів, культурно-побутових товарів тощо.

Ядром у цій технологічній сукупності сполучених виробництв є виробництво пластмас як нового у свій час виду конструкційних матеріалів. Ця компонента стала однією з узагальнюючих характеристик технологічних змін, пов'язаних з розвитком нового технологічного укладу. Як пише С.Глазьев: "В числі провідних галузей другого ТУ були промисловість органічного синтезу і пов'язаних з нею виробництво синтетичних смол і пластмас, хімічна, автомобільна і радіотехнічна промисловість"<sup>43</sup>.

---

<sup>42</sup> Як відзначалося вище, фундатором уведення в економічну теорію категорії "технологічний уклад" був С.Глазьев (Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. – М.: Наука, 1990. – 232 с.). В Україні цей напрям отримав розвиток завдяки працям Ю.Бажала.

<sup>43</sup> Глазьев С.Ю., зазначена праця. – С. 71. С.Глазьев у своїй роботі відлік ТУ веде з початку ХХ ст., оскільки об'єктом його дослідження була економіка СРСР, тому фактично йдеться про четвертий ТУ, якщо виходити з кардинальних технологічних і соціально-економічних змін за хронологією "довгих хвиль Кондратьєва".

Ми розглянули тільки одну компоненту технологічного укладу, яка сформувалася в межах технологічної сукупності з виробництва і використання пластмас. Проте таких компонент може бути декілька. Для наступного технологічного укладу, наприклад, (третього за С. Глазьевим і п'ятого за прийнятою методологією) характерним є виробництво засобів електроніки і обчислювальної техніки, програмного забезпечення, розвиток телевізійних систем масової комунікації, комплексних засобів зв'язку на основі інформаційних мереж. Усі вони формуються в межах відповідних технологічних сукупностей сполучених виробництв. Таким чином, технологічний уклад, як зазначає С.Глазьев, має складну внутрішню структуру. Його ядро утворює сукупність базисних технологічних процесів, а технологічні ланцюжки охоплюють усі рівні переробки ресурсів, замикаючись на відповідний тип невиробничого споживання. Останній, зачиняючи відтворюючий контур технологічного укладу, стає важливим джерелом його розширення, забезпечуючи одночасно відтворення трудових ресурсів відповідної якості і перерозподіл ресурсів через зміни споживчих оцінок<sup>44</sup>.

Такий підхід дозволяє розглядати технологічний уклад як цілісну відтворювальну систему. Але ми вважаємо, що сутність технологічного укладу як відтворювальної системи є набагато ширшою, ніж її визначає чисто технологічна аргументація. На це, зокрема, звертають увагу В.Данилов-Данильян і А.Ривкин, вони вважають, що "...його утворюють елементи соціально-економічної системи, включаючи технологічні, інформаційні, інституціональні і соціальні, які пов'язані відносинами причинно-наслідкового характеру..."<sup>45</sup>. Технологічний уклад як самовідтворювальна цілісність визначає не тільки технологічну парадигму економіки, а й зміст соціально-економічного розвитку суспільства. Це дозволяє розглядати його як інструмент виміру технологічного прогресу економічної системи, який щільно пов'язаний з рівнем соціально-економічного розвитку суспільства<sup>46</sup>.

<sup>44</sup> Глазьев С.Ю., зазначена праця. – С. 22.

<sup>45</sup> Данилов-Данильян В.И., Рывкин А.А. Воспроизводственный аспект экономического развития и некоторые проблемы управления // Экономика и математические методы. – 1984. – Т. XX. – Вып. 2. – С. 337.

<sup>46</sup> Категорії "технологічна парадигма", "технологічна траєкторія", "техніко-економічна парадигма суспільства" фундаментально досліджені в роботах Disi G. (Disi G. Industrial Transformation. – L., 1984) та працях С.Глазьева, Ю.Бажала, що наведені раніше, і являють собою послідовну реалізацію технологічних змін у системі соціально-економічного устрою.

Були спроби використати категорію технологічного укладу для оцінки технологічної структури промисловості, тобто на мезорівні<sup>47</sup>. На нашу думку, такий методологічний підхід не зовсім коректний у зв'язку з тим, що технологічний уклад має міжгалузевий характер і утворюється технологічною сукупністю сполучених виробництв різних галузей економіки.

Ще одне застереження щодо використання технологічних укладів для оцінки технологічних змін у галузі хотілося б зробити, звертаючи увагу на досить тривалий термін формування технологічного укладу. Ю.Бажал, наприклад, підкреслює, що становлення техніко-економічної парадигми (технологічного укладу), яка стає загальнови-знаною для чергової фази розвитку має лаг 40–70 років<sup>48</sup>. Тобто технологічну структуру галузі можна за бажанням подати за допомогою технологічних укладів, але через повільні зміни в технологічному наповненні укладів така структура буде фіксувати лише технологічний стан галузі майже нічого не додаючи до процесів, які відбуваються у більш короткі відрізки часу. Для галузі потрібні індикатори, які б дозволяли більш оперативно відслідковувати технічний прогрес, оскільки без цього неможливо забезпечити ефективне управління науково-технічним розвитком на галузевому рівні<sup>49</sup>.

Між тим в технологічному укладі закладено конструктивні елементи, що можуть стати індикаторами технологічних змін у галузі. Це базові технології. Вони, по-перше, найбільш динамічні елементи технічного прогресу; по-друге, можуть бути досить чітко структуровані в технологічній системі галузі; по-третє, завжди мають конкретну галузеву приналежність. Усі суттєві технологічні зміни, що в кінцевому випадку стають показниками технологічного прогресу, починаються з нововведень саме в базових технологіях.

Досліджуючи весь шлейф технологій, притаманних кожній галузі, навряд чи можна поглибити оцінку технологічного стану тієї чи іншої галузі. Основну увагу слід зосереджувати на базових технологіях, які складають технологічне ядро галузі. Це може бути конкретна технологія як спосіб виробництва, або ланка технологічного перероблення. У металургійній промисловості, наприклад, базовою ланкою

---

<sup>47</sup> Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. – С. 145; Данько М.С., зазначена праця.

<sup>48</sup> Бажал Ю.М., зазначена праця. – С.48.

<sup>49</sup> Більш детально про це див.: Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій. – С. 141–146.

технологічного перероблення є виплавка сталі. Проте тут можуть використовуватися різні технології – мартенівська, киснево-конверторна, електроплавильна. Більш прогресивними вважаються конверторний і електроплавильний способи.

Кисневий конвертер як сталеплавильний агрегат має значно кращі енергетичні показники порівняно з мартенівськими печами, що в умовах дефіциту і подорожчання енергетичних ресурсів надає йому суттєві економічні переваги. Крім того, конверторний спосіб створює кращі умови для глибокого окислювального рафінування металу у так званому емульсійному режимі. За 2002–2006 рр. світовий обсяг виробництва конверторної сталі збільшився майже у 1,5 раза, а його частка в загальному обсязі виробництва сталі досягла 66,7%.

Електросталеплавильні технології в світі займають другу позицію за обсягом виробництва – 33,1% (2006 р.). Таким чином разом ці дві базові технології металургійної промисловості забезпечують 97,9% світового виробництва сталі.

В Україні співвідношення базових технологій виробництва сталі не на користь науково-технічному прогресу. Майже половину всього обсягу сталі (45%) на вітчизняних підприємствах виробляється застарілим мартенівським способом.

Ще одним індикатором технологічного прогресу в металургійній промисловості є технологія безперервного розливу сталі. Цей спосіб вперше в світі було винайдено і рекомендовано до промислового використання в Радянському Союзі, а саме в Україні. У 2006 р. у світі 91,6% сталі було отримано технологією безперервного розливу. На жаль, в Україні, яка має знаходитися серед першопроходців розроблення й упровадження такої технології, цей показник поки не перевищує 20%.

Отже, порівнюючи структуру застосування різних технологій можна оцінити прогресивність технологічних змін в галузі. Прогресивність в даному випадку буде визначати також і більш ефективну технологію. Це, так би мовити, дві сторони науково-технічного прогресу. Тобто прогресивна технологія має забезпечувати не тільки вдосконалення технічних елементів процесу виробництва, а й бути більш ефективною порівняно з традиційними щодо використання ресурсів (сировинних, трудових, енергетичних), зростання якості продукції і поліпшення екологічних характеристик процесу виробництва.

Алгоритм проведення моніторингу технологічних змін таким методом, щоб забезпечити системність оперативності і репрезентативність спостережень, має включати такі етапи:

- визначення для кожної галузі (виду діяльності) представницького переліку базових технологій, що відіграють ключову роль у забезпеченні відтворювального процесу на галузевому рівні;
- проведення оцінки прогресивності кожної з базових технологій за технічними, економічними і екологічними параметрами;
- оперативне (щорічне) відстеження участі кожної з базових технологій у виробничому процесі за часткою виробленої продукції;
- формування структурної матриці виробництва за базовими технологіями і оперативна індикація структурних змін за критерієм участі базових технологій у виробничому процесі;
- порівняння вітчизняної структурної матриці базових технологій з технологічною структурою світового (або окремих країн) виробництва даного продукту з визначенням домінуючих технологій світового рівня.

Відстеження технологічних змін у промисловості за наведеним методом створює методологічну і інформаційну основу для більш коректної оцінки структури промислового потенціалу, ніж це можливо за технологічними укладами. Існуюча методологія формування технологічних укладів базується на критерії віднесення до них тих чи інших галузей (видів діяльності), що значно розмиває границі технологічного укладу, оскільки в межах галузі можуть бути технології і технологічні сукупності, які презентують різні технологічні уклади. Це припущення навіть не потребує спеціальних доказів, воно впливає з діалектики технічного прогресу, фундаментальним принципом якого є формування і швидкий розвиток нових технологічних процесів у межах діючого технологічного укладу.

На проблемність галузевого підходу до формування технологічних укладів звертав увагу і С.Глазьев. Він писав, що через відсутність емпіричних досліджень сукупностей технологічних сполучених виробництв розвиток технологічного укладу доводиться характеризувати через зміни галузевої структури економіки, що не зовсім коректно<sup>50</sup>.

Базові технології дозволяють більш точно відслідковувати технологічні зміни і тому можуть покращити структурну матрицю галузі

---

<sup>50</sup> Глазьев С.Ю., зазначена праця. – С. 70.



за технологічними укладами, створюючи надійну інформаційну базу для управління технологічним розвитком на галузевому рівні.

Технології взагалі, а базові беззаперечно становлять радикальну основу будь-якого виробничого процесу. Вони як за технічними, так і соціально-економічними параметрами безпосередньо впливають на рівень ефективності і конкурентоспроможності виробництва. Саме прогресивність базових технологій створює основу технологічної конкурентоспроможності, сутність якої як економічної категорії можна визначити як *комплекс науково-технічних і соціально-економічних можливостей галузі або конкретного виробництва створювати і стабільно підтримувати певні переваги на глобальному ринку промислової продукції за рахунок використання прогресивних технологічних рішень*.

Проте базові технології, хоча й займають ключову позицію в технологічному забезпеченні промислового потенціалу, не дають вичерпної відповіді щодо прогресивності технологічного розвитку галузі. Не менш важлива інформація щодо оцінки прогресивності технологічних змін пов'язана із структурою продукції, що виробляється в галузі. Йдеться не про асортиментний склад промислової продукції, а про її градацію за показником інноваційності і прогресивності.

Дехто може заперечити, навіщо досліджувати на предмет прогресивності і технології, і продукцію, мовляв, якщо технологія прогресивна, то й продукція відповідно має бути цього ж рівня. Здебільшого так воно і є, але не завжди. Вище ми зазначали, що киснево-конверторний і електросталеплавильний способи та безперервний розлив сталі – це прогресивні технології, але ж продукція, що на них виробляється є досить традиційна.

Таким чином, і технології, і продукція являють собою два цілком рівноправні аспекти в оцінці технологічної прогресивності галузі, дослідження яких збагачує інформаційні можливості щодо розробки і реалізації відповідної промислової політики. Дуалістичний підхід до визначення технічного прогресу в промисловості цілком виправданий, оскільки поряд з виникненням і поширенням нових технологій і видів продукції, що стають паростками нових технологічних укладів (V і VI), продовжується вдосконалення всього шлейфу базових технологій в традиційних видах промислової діяльності, притаманних III і IV технологічним укладам.

Державна статистика інноваційної діяльності вже багато років обраховує виробництво інноваційної продукції і впровадження нових

технологічних процесів на промислових підприємствах. Це дає досить важливу характеристику щодо прогресивності технологічного розвитку галузі. Але категорія інноваційності в контексті існуючої статистичної звітності свідчить лише про те, що в галузі існують умови і прагнення до нововведень, а також розкриває масштаби інноваційної діяльності.

Відповідь на те, наскільки прогресивною є місія промислового потенціалу в суспільстві, ми маємо шукати в продукції і послугах, що йдуть на задоволення суспільного попиту, бо він змінюється разом з науково-технічним прогресом. Перефразовуючи відоме прислів'я, можна сказати так: «назви мені продукцію, що виробляє галузь, і я скажу, наскільки ця галузь прогресивна».

Продуктово-технологічний підхід до оцінки прогресивності галузі та й країни в цілому останнім часом отримав досить широке застосування у світі. Це пов'язане з тим, що міжнародна торгівля найбільш інтенсивно набуває обертів саме у секторі високотехнологічних товарів і послуг. Селекція світових економік на країни центру і периферії хоча і здійснюється за критерієм виробленого ВВП на одну особу, проте в її основі лежить знаннявий фактор, а саме масштабність наукових досліджень, науково-технічних розробок і реалізації їх результатів у вигляді високотехнологічної продукції і послуг.

Джерелом потужного зростання ВВП у країнах центру стає надприбуток, що отримується завдяки виробництву і експорту високотехнологічних товарів і послуг. Ю.Яковець для пояснення цього феномену вводить поняття технологічної квазіренти (ТКР), розуміючи під цією категорією диференційований науково-технічний дохід, тобто надприбуток, що отримують підприємства (корпорації, ТНК і країни в цілому), які першими змогли освоїти принципово нову техніку і отримати від цього додатковий дохід<sup>51</sup>.

Основний обсяг ТКР привласнюється переважно країнами, які мають найбільш високі показники з експорту високих технологій і відповідно високий рівень доходів. Країни-імпортери високотехнологічних товарів і послуг, а це в основному країни з низьким і середнім доходом, навпаки, вимушені оплачувати значну частку надприбутку. Так, за даними світового Банку 84,4% експорту високих технологій припадає на країни з високим рівнем доходу, з них на США – 19,6%, на Японію – 12,6, на Німеччину – 8,3, на Великобританію – 7,3, на

---

<sup>51</sup> Яковець Ю.В., зазначена праця. – С. 119–136.

Францію – 5,9%. Країни з низьким і середнім доходом експортують лише 0,6% світового обсягу, з них Росія – 0,3, Китай – 0,4, Індія – 0,1%<sup>52</sup>. Частка України у світовому експорті високотехнологічних товарів менша 0,01%.

Проте проблема не тільки в обмежених можливостях щодо виробництва і експорту високотехнологічної продукції. Існуюча практика державного регулювання науково-технологічної діяльності все частіше зіштовхується з прогалинами в методологічному забезпеченні цієї роботи. В Україні нема чітких критеріїв визначення високотехнологічної продукції та виробництва, відсутній статистичний облік вітчизняної високотехнологічної продукції, український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) не гармонізовано зі Стандартним міжнародним торговим класифікатором (SITC).

Методологічна невизначеність набула навіть законодавчої ваги. У Законі України "Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій" № 1676–IV від 09.04.2004 "високі наукоємні технології" подані як технології, що створюються на підставі результатів наукових досліджень та науково-технічних розробок, забезпечують виготовлення високотехнологічної продукції, сприяють запровадженню високотехнологічного виробництва на підприємствах базових галузей промисловості. Високотехнологічна продукція в цьому ж Законі визначається як "продукція, що виготовлена вітчизняними підприємствами із застосуванням наукоємних технологій..." Тобто одна невизначеність використовується для обґрунтування іншої.

При всій складності проблем теоретичного змісту, розв'язання яких вимагатиме безперечно спеціальних досліджень, для активізації позитивних тенденцій розвитку власного виробництва наукомісткої і високотехнологічної продукції вже найближчим часом необхідно:

- спираючись на світовий досвід, передусім на перелік високотехнологічних товарів, визначених стандартним міжнародним торговим класифікатором (Standart International Trade Classification – SITC), провести кодифікацію наукомісткої високотехнологічної продукції власного виробництва, хоча б за критерієм аналогії;

- налагодити оперативний статистичний моніторинг виробництва, експорту, імпорту і споживання високотехнологічної продукції підприємствами України;

<sup>52</sup> World Development Indicators 2002. / The World Bank. – Washington, 2002. – P. 316–318, 320–322.

– забезпечити складання товарних балансів високотехнологічної продукції з визначенням експортної орієнтації та імпоротної залежності власного виробництва по цих товарах;

– визначити товарні групи по яких існує критична залежність української економіки від імпорту високотехнологічної продукції, а також види продукції і виробництва, які мають отримати пріоритетний статус у стимулюванні високотехнологічного експорту.

#### 1.4. Ресурсний фактор формування потенціалу

У системі факторів виробництва ресурси були ключовою умовою економічного розвитку. Досліджуючи теорію промислового потенціалу, ми вже звертали увагу на те, що доволі часто потенціал як економічна категорія пов'язується з ресурсними можливостями системи<sup>53</sup>. Хоча ми не поділяємо такого підходу, але не можемо не визнати, що ресурси лишаються його важливою компонентою.

Ресурси як економічна категорія відносяться до фундаментальних понять економічної теорії, яка визначає джерела й засоби забезпечення виробництва<sup>54</sup>. Економічні ресурси, зазвичай, поділяють на природні (сировинні, геофізичні), трудові (людський капітал), матеріальні (основний та оборотний капітал), фінансові (грошовий капітал), інформаційні, інтелектуальні, знаннєві тощо. Проте такий поділ не є остаточним, оскільки форму ресурсів можуть приймати всі фактори, що тією чи іншою мірою можуть бути використані у виробництві, яке їх поєднує в різних комбінаціях.

Дослідження ресурсної складової майже завжди починається з оцінки природно-ресурсного потенціалу. Зазвичай його визначають як сукупність усіх природних засобів, запасів, джерел, які є і можуть бути мобілізовані і використані для досягнення певної мети<sup>55</sup>. Саме в такому розумінні природно-ресурсний потенціал стає одним із основних об'єктів в оцінці територіального розміщення продуктивних сил.

---

<sup>53</sup> Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій. – С. 31, 35.

<sup>54</sup> Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 356.

<sup>55</sup> Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Навч. посібник / Є.П.Качан, Т.Є.Царик, Д.В.Ткач та ін.; За ред. Є.П.Качана. – К.: Видавничий Дім "Юридична книга", 2005. – С. 87.

Для промислового потенціалу природні ресурси – це предмети праці, категорія, яка поєднує сировину, матеріали, паливо, тобто речовину природного походження. В процесі виробництва вона перетворюється в продукти праці, набуваючи таких форм і властивостей, які необхідні людині для задоволення як власних, так і суспільних потреб. Тобто природні ресурси беруть безпосередню участь у виробництві, створюючи матеріальну основу продукції, що виготовляється.

Проте, щоб процес виробництва відбувся, а продукт праці набув форму товару, самих лише природних ресурсів недостатньо. Для забезпечення процесу виробництва активно долучаються послуги. Це можуть бути послуги торгових посередників, транспортної діяльності, банківсько-фінансової мережі та інші. У постіндустріальному суспільстві, коли факторами виробництва стають знання, інформація, результати наукових досліджень і розробок, їх залучення до процесу виробництва здійснюється також через споживання відповідних послуг.

За системою національних рахунків (СНР) вартість спожитих товарів і послуг, що пішла на виготовлення промислової продукції відбивається на рахунках виробництва як проміжне споживання (ПС). У даному випадку проміжне споживання можна розглядати як вартість ресурсів, що були використані для виробництва продукції. Якщо по відношенню до спожитих товарів на виробництво продукції майже не виникає питань щодо їх ресурсної сутності в даному випадку, то віднесення до ресурсів спожитих послуг може викликати деяке несприйняття. Проте така колізія має скоріше історичне походження, аніж економічне.

Соціально-економічна сутність послуг, як показує історичний досвід, змінювалася в залежності від пануючого типу виробничих відносин. У плановій економіці послуги взагалі не розглядалися як товар. Праця, затрачена на їх надання, вважалася різновидністю непродуктивної праці, що не створює національного доходу<sup>56</sup>. Наприклад, послуги освіти, науки, медицини, скоріше були умовами здійснення промислової діяльності, які визначалися через систему стандартів і нормативів.

У ринковій економіці межа між ресурсами і послугами, що йдуть на виготовлення продукції, майже зникає. По-перше, послуги отримали статус товару, хоча і мають дещо іншу форму, ніж матеріально-

<sup>56</sup> Економічний словник / За ред. П.І.Багрія, С.І.Дорогунцова. – К., Гол. ред. УРЕ., 1973. – С. 429.

уречевлена як у випадку з ресурсами природного походження. По-друге, підприємства самі визначають обсяг і види послуг, які мають бути використані в процесі виробництва щоб забезпечити як сам процес, так і його якісні характеристики – науковість, інноваційність, екологічність. По-третє, в умовах науково-технічного прогресу використання послуг стає більш масштабним і диференційованим за видами.

Ще донедавна рахівництво послуг, використаних у виробництві майже не велось, бо ці роботи здійснювалися підприємствами переважно самотужки за рахунок включення відповідних витрат у собівартість, використання коштів з прибутку або навіть бюджету. При ринковій лібералізації і поглибленні суспільного поділу праці підприємства поступово почали вивільнятися від невластивих їм функцій, передаючи їх виконання іншим, спеціалізованим організаціям за відповідну плату. Споживання послуг стає різновидом ресурсного забезпечення виробництва як і у випадку споживання ресурсів матеріально-уречевленого походження.

Обсяг послуг як ресурсу визначається не тільки потребами виробництва, а й можливостями відповідної ресурсної бази з їх надання, а саме розвитком транспортно-логістичної, торговельної, інноваційної, інформаційної інфраструктури, мережі банківсько-фінансових, освітніх, наукових установ та ін.

Таблиця "витрати–випуск" СНР дає розгорнуту картину процесів відтворення і взаємовідносин між видами економічної діяльності, продукцією яких в одних випадках (сільське господарство, лісове господарство, риболовство, промислова діяльність) є матеріально-уречевлені товари, в інших (будівництво, торгівля, транспорт, фінансова діяльність, інформатизація тощо) – послуги<sup>57</sup>.

Розрахунки показують, що більш як 71,4% вартості промислової продукції становить проміжне споживання, тобто обсяг спожитих ресурсів, з них 37% – сировина і матеріали, 5,9 – комплектуючі та устаткування, 3,5 – енергетичні ресурси і майже 21,5% – різні види послуг (табл. 1.7).

---

<sup>57</sup> Таблиця витрати-випуск України за 2006 рік в цінах споживачів. Стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2008. – С. 8–9.

Таблиця 1.7

Вартісна структура випуску товарів і послуг в промисловості України за 2006 р., %

Показник	Добувна промисловість	Переробна промисловість	у тому числі									Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Промисловість, всього
			виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	легка промисловість	оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	хімічна та нафтохімічна промисловість	виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	машинобудування	інша продукція		
Випуск, усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі:													
Проміжне споживання ресурсів	56,10	74,28	70,64	65,00	71,03	82,56	74,22	71,64	77,71	73,43	74,90	54,44	71,39
сировина і матеріали	19,38	38,75	25,41	27,35	44,81	60,68	48,57	40,00	55,14	18,29	3,43	36,43	37,02
комплектуючі та устаткування	6,00	6,19	0,52	0,41	2,97	0,31	0,72	1,89	3,91	25,51	22,39	8,73	5,86
енергетичні ресурси	8,23	2,61	1,05	0,82	1,86	0,77	3,94	15,85	5,52	1,73	0,75	8,73	3,51
послуги	22,34	22,62	28,36	34,99	17,24	20,87	21,06	24,78	13,07	27,90	16,91	7,34	21,48
Оплата праці найманих працівників	26,44	10,23	9,66	7,64	16,30	5,38	8,80	11,92	10,66	12,41	14,19	22,90	12,46
Податки за виключенням субсидій	2,06	8,33	13,85	15,71	4,67	8,70	6,74	6,83	1,44	9,97	7,52	10,35	7,97
Валовий прибуток	15,39	7,16	5,85	11,66	8,00	3,36	10,24	9,60	10,20	4,19	3,40	12,31	8,20

Джерело: розраховано за даними: Таблиця витрати-випуск України за 2006 рік в цінах споживачів. Стат. зб. / Держкомстат України. – Київ, 2008.

Проте наведена структура є середньою по промисловості, тоді як по окремих видах діяльності рівень і склад ресурсів коливаються у бік більш чи менш ресурсомістких видів продукції. Найменш ресурсомісткою є продукція добувної промисловості, а також діяльності з виробництва різноділення електроенергії, газу та води, відповідно 56,1 і 54,4% вартості продукції. Найбільший рівень ресурсомісткості має виробництво коксу (82,6%) і металургійне виробництво (77,7%). Тобто коливання ресурсомісткості продукції за видами діяльності знаходиться в межах 0,76–1,16 від середнього рівня по промисловості.

Україна належить до країн світу найбільш забезпечених мінерально-сировинними ресурсами. Займаючи 0,4% суходолу, наша країна володіє 5% світових запасів корисних копалин<sup>58</sup>. У Європі Україна знаходиться на першому місці за ресурсами марганцевої руди і самородної сірки, на другому – за ресурсами залізної руди. Досить значними є запаси кам'яного вугілля, калійної і кам'яної солей, каолінів, графіту, флюсової сировини та вогнетривких глин, скляних пісків, бентонітів, цементної сировини та гранітів. Ця умова стала визначальною при формуванні галузевого складу промислового потенціалу країни, в якому потужний розвиток отримали матеріало- та енергомісткі види діяльності – виробництво коксу (частка сировини і матеріалів у вартості продукції дорівнює 60,7%), металургійне виробництво (55,1%), хімічна промисловість (48,6%). Коливання матеріаломісткості продукції за окремими видами діяльності знаходиться в межах 0,5–1,6% від середнього рівня по промисловості.

Енергомісткість вітчизняного виробництва також досить значна – 3,5% у вартості промислової продукції. Окремі види діяльності істотно перевищують середній рівень: виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (будівельні матеріали, зокрема цемент) – 15,8%, виробництво і розподілення електроенергії, газу та води – 8,7, добувна промисловість – 8,2, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 5,5, хімічна промисловість – 3,9%.

Важливий ресурс модернізації та розвитку всіх галузей промисловості становлять комплектуючі та устаткування. У структурі вартості промислової продукції ця ресурсна складова дорівнює 5,9%. Найбільшу частку вона утворює в машинобудуванні – 25,5%, підприємства якого

---

<sup>58</sup> Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. – С. 88.



широко використовують технології, засновані на спеціалізації і кооперуванні виробництва.

Суттєву частку у споживаних ресурсах після сировини і матеріалів займають послуги – 21,5%. Найбільшими споживачами послуг у розрахунку на одиницю випуску продукції є легка промисловість (35%), виробництво харчових продуктів (28,4), машинобудування (27,9), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (24,8%).

Проте ресурсна складова, окрім видової структури, має галузеве походження. Ресурсний потенціал промисловості утворюється в основному у трьох секторах економіки – нефінансових корпорацій, фінансових корпорацій, загальнодержавного управління. Його галузевий розріз набагато ширший.

Передусім треба відмітити, що ресурсний потенціал промисловості на 66% утворюється в самій промисловості, 4,8% ресурсів надходить у вигляді продукції сільського, лісового і рибного господарств, ще 29,2% за рахунок отримання різних видів послуг. Внутрішньогалузеве споживання промислової продукції як ресурсів є досить високим майже для всіх видів промислової діяльності (табл. 1.8).

У добувній промисловості, наприклад, у структурі спожитих ресурсів 13,3% становить частка продукції самої галузі. Це, насамперед, вугілля, руда та інші неенергетичні матеріали, які перед тим як стати сировиною для інших галузей йдуть на збагачення і покращення своїх якісних характеристик. Виробництво харчових продуктів майже на 26% пов'язане з власною ресурсною базою. Поглиблюючи переробку первинних харчових продуктів або використовуючи їх в рецептурах виробництва інших видів продукції кінцевого споживання, галузь отримує широкий асортимент харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів.

Внутрішньогалузевий оборот легкої промисловості на 30,7% складається з власних спожитих ресурсів. Його утворюють такі технологічні ланцюжки, як виробництво ниток і волокон → тканин → швейних та трикотажних виробів, або виробництво шкіри → виробів зі шкіри та інших матеріалів. Оброблення деревини та виробів з деревини більш як на 43% формує ресурсну базу за рахунок продукції власного виробництва.

**Структурна матриця споживання ресурсів за видами діяльності  
в промисловості України за 2006 р., %**

Вид ресурсів	Добувна промисловість	Переробна промисловість	у тому числі									Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Промисловість, всього
			виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	легка промисловість	оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	хімічна та нафтохімічна промисловість	виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	машинобудування	інша продукція		
<b>Ресурси, усього</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<i>у тому числі:</i>													
<b>Сировина і матеріали</b>	<b>34,94</b>	<b>59,13</b>	<b>57,44</b>	<b>44,52</b>	<b>69,22</b>	<b>73,51</b>	<b>65,09</b>	<b>56,16</b>	<b>71,04</b>	<b>25,03</b>	<b>47,32</b>	<b>66,80</b>	<b>58,06</b>
Сільського, лісового та рибного господарства	0,50	5,36	21,74	2,64	5,44	0,00	0,14	0,07	0,14	0,07	0,89	0,02	4,77
Добувної промисл.	13,27	18,60	1,20	0,36	1,97	69,91	10,68	18,07	21,45	1,12	2,38	53,73	20,17
вугілля	8,78	4,21	0,04	0,01	0,01	14,52	0,03	0,45	3,57	0,01	0,01	27,45	5,74
вуглеводні	2,34	10,62	1,02	0,33	1,22	55,39	10,03	9,98	4,21	0,71	0,17	26,18	10,95
неенергетичні матеріали	2,15	3,78	0,14	0,02	0,74	0,01	0,61	7,65	13,67	0,41	2,20	0,10	3,48

Вид ресурсів	Добувна промисловість	Переробна промисловість	у тому числі									Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Промисловість, всього
			виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	легка промисловість	оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	хімічна та нафтохімічна промисловість	виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	машинобудування	інша продукція		
Виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	0,13	6,14	25,93	3,51	0,10	0,01	0,44	0,08	0,16	0,04	0,02	0,08	5,44
Легкої промисловості	0,26	1,30	0,15	30,73	0,11	0,02	0,54	0,21	0,10	0,25	4,33	0,23	1,18
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	0,69	3,20	3,37	0,34	43,09	0,03	1,38	2,11	0,25	0,55	14,31	0,35	2,89
Виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення	6,25	4,61	1,24	0,33	1,04	2,51	12,98	3,75	10,35	1,23	1,97	8,26	4,91
Хімічної та нафтохімічної промисловості	5,37	5,94	2,85	6,18	15,89	0,80	36,07	3,96	1,36	3,53	5,00	1,05	5,64

Вид ресурсів	Добувна промисловість	Переробна промисловість	у тому числі									Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Промисловість, всього
			виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	легка промисловість	оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	хімічна та нафтохімічна промисловість	виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	машинобудування	інша продукція		
Виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції	0,82	2,28	0,96	0,06	0,40	0,02	1,64	22,10	3,55	0,83	1,62	0,68	2,11
Металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів	7,65	11,70	0,57	0,37	1,18	0,20	1,23	5,81	33,68	17,41	16,79	2,40	10,95
<b>Комплектуючі та устаткування</b>	<b>10,62</b>	<b>8,02</b>	<b>0,75</b>	<b>0,40</b>	<b>3,95</b>	<b>0,31</b>	<b>1,14</b>	<b>2,67</b>	<b>5,05</b>	<b>34,67</b>	<b>28,88</b>	<b>3,47</b>	<b>7,94</b>
Машинобудування	10,55	6,81	0,73	0,33	3,14	0,31	1,11	2,34	2,80	34,34	2,15	3,34	6,85
Інших галузей промисловості	0,07	1,22	0,02	0,07	0,81	0,01	0,02	0,34	2,25	0,33	26,73	0,14	1,09
<b>Енергетичні ресурси</b>	<b>14,63</b>	<b>3,40</b>	<b>1,44</b>	<b>1,25</b>	<b>2,56</b>	<b>0,90</b>	<b>5,40</b>	<b>6,57</b>	<b>7,09</b>	<b>2,31</b>	<b>1,21</b>	<b>16,25</b>	<b>4,78</b>
Виробн. та розподілення електроенергії, газу та води	14,63	3,40	1,44	1,25	2,56	0,90	5,40	6,57	7,09	2,31	1,21	16,25	4,78

Вид ресурсів	Добувна промисловість	Переробна промисловість	у тому числі									Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Промисловість, всього
			виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	легка промисловість	оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	хімічна та нафтохімічна промисловість	виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	машинобудування	інша продукція		
Послуги	39,81	29,45	40,37	53,83	24,27	25,28	28,37	34,59	16,82	38,00	22,59	13,48	29,23
Будівництва	0,37	0,09	0,06	0,02	0,10	0,07	0,10	0,36	0,07	0,14	0,08	0,73	0,14
Торгівлі	16,28	19,98	31,27	46,43	12,25	18,75	18,53	23,31	6,50	26,39	10,77	0,61	18,71
Транспорту	17,72	5,69	5,05	4,92	5,56	5,63	6,50	7,15	6,78	5,44	6,88	2,97	6,28
Фінансової діяльності	1,25	1,01	0,57	0,42	0,94	0,38	1,06	1,12	1,40	1,84	0,67	2,86	1,12
Інформатизації	0,06	0,05	0,05	0,04	0,15	0,01	0,06	0,07	0,03	0,07	0,05	0,17	0,05
Дослідження і розробки	0,19	0,08	0,04	0,03	0,09	0,01	0,08	0,15	0,04	0,24	0,04	0,13	0,09
Освіти	0,07	0,02	0,03	0,01	0,03	0,01	0,02	0,03	0,02	0,04	0,02	0,18	0,03
Охорони здоров'я	0,13	0,05	0,06	0,02	0,03	0,03	0,05	0,05	0,08	0,05	0,02	0,14	0,06
Санітарні	0,07	0,05	0,08	0,06	0,07	0,01	0,05	0,07	0,03	0,06	0,10	0,27	0,06
Інші	3,67	2,43	3,17	1,88	5,05	0,39	1,93	2,27	1,88	3,72	3,97	5,42	2,67

Джерело: розраховано за даними: Таблиця витрати-випуск України за 2006 рік в цінах споживачів.

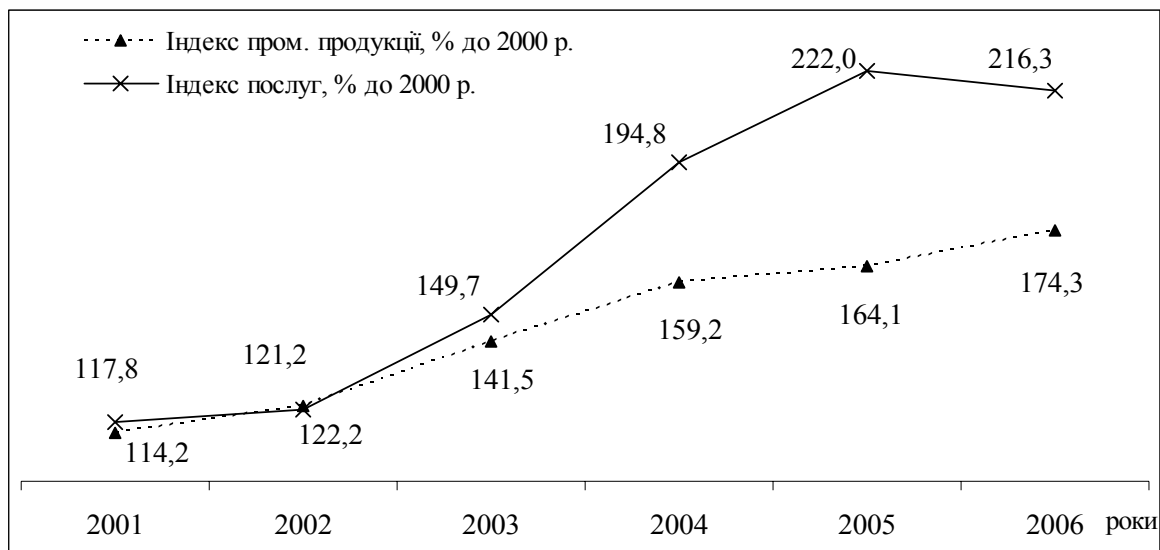
Хімічна та нафтохімічна промисловість як переважно сировинна галузь також має досить високий внутрігалузовий оборот. Її сировинні ресурси майже на 36,1% складаються з продукції власного виробництва, яка споживається за міжзаводськими технологічними схемами, наприклад: фосфорні та калійні руди, сірчана та азотна кислота → мінеральні добрива, або полімерна сировина (етилен, поліетилен, стирол, полістирол, полівінілхлорид) → вироби з пластмаси.

У металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів уже в самій назві закладено елемент внутрішньогалузевої технологічної переробки: чавун → сталь → прокат → вироби з металу, де власна продукція як сировина становить 33,7% спожитих ресурсів.

Майже на такому рівні знаходиться внутрішньогалузовий оборот в машинобудуванні – 34,3% спожитих ресурсів становить власна машинобудівна продукція – вироби, апаратура, устаткування, що йдуть на комплектацію кінцевих видів продукції та на потреби власного виробництва.

Одним із феноменів ринкової трансформації економіки стало суттєве зростання обсягів реалізованих послуг. За 2000–2006 рр. їх індекс становив 223,7% (у порівняних цінах), випереджаючи за темпами ВВП в 1,44 раза, а промислову продукцію в 1,28 раза. Як ресурсна складова промислового виробництва обсяг спожитих послуг збільшився майже у 2,2 раза (рис. 1.3). Їх частка в структурі ресурсів у 2006 р. становила 29,2% (табл. 1.8). Найбільш суттєвою була частка послуг з торгівлі (18,7%) і транспорту (6,3%), а також з фінансової діяльності (1,12%), що є цілком природним для умов ринку. Проте викликає занепокоєння, що інші види послуг у структурі ресурсної складової займають менше одного відсотка кожна окремо.

Зокрема, постає питання: чи є достатнім для ефективного розвитку вітчизняної промисловості рівень споживання послуг з інформатизації виробництва, досліджень і розробок, навчання та охорони здоров'я працівників, екологізації виробництва. Аналіз видової структури послуг, що споживаються промисловістю, не свідчить про прогресивні зміни у динаміці її розвитку на користь передових галузей і виробництв, характерних для розвинених країн.



**Рис. 1.3 Динаміка обсягів промислової продукції і спожитих послуг, % до 2000 р.**

*Джерело:* Таблиця витрати-випуск України за 2006 рік в цінах споживачів; Статистичний щорічний України за 2006 рік.

З цього приводу цікавим буде порівняння частки окремих видів спожитих послуг у вартості випуску промислової продукції, що склалася в Україні і деяких країнах Європейського Союзу.

Якщо на вітчизняних підприємствах рівень споживання послуг торгівлі, транспорту і фінансової діяльності ще якось кореспондується з їх часткою в країнах Європейського Союзу, то послуги з інформатизації, досліджень і розробок, освіти, прибирання сміття та знищення відходів, споживання яких слугує індикатором і ключовим фактором формування знаннєвої економіки і відповідного їй типу промислового виробництва, мають на порядок, а то й на декілька порядків меншу частку, ніж у країнах ЄС (табл. 1.9).

Таким чином, ресурсна складова промислового потенціалу поряд зі структурною і технологічною складовою, розглянутими вище, свідчить про суттєве відставання вітчизняної промисловості від світових тенденцій прогресивної трансформації, віддаляючи країну від створення сучасного інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу. Збереження такого стану справ буде уповільнювати розв'язання основних завдань соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави.

Таблиця 1.9

**Спожиті послуги у вартості випуску промислової продукції в Україні  
та деяких країнах Європейського Союзу, %**

Вид послуг	Україна, 2006	Франція, 2004	Німеччина, 2002	Норвегія, 2002	Італія, 2000	Австрія, 2000	Бельгія, 2000	Швеція, 2000	Угорщина, 2000	Литва, 2000	Польща, 2000
Торгівля	13,752	4,3	3,4	3,2	5	3	3,9	2,8	1,2	5,1	6,6
Діяльність транс- порту	4,616	1,885	1,644	1,791	2,693	1,799	1,909	1,909	1,006	2,500	2,285
Фінансова діяль- ність	0,824	1,420	0,700	0,390	1,160	0,480	0,180	0,980	0,410	0,290	0,310
Діяльність у сфері інформатизації	0,04	0,585	0,308	0,576	0,392	0,408	0,225	0,225	0,129	0,080	0,134
Дослідження і роз- робки	0,064	1,305	0,320	0,155	0,318	0,086	0,129	0,129	0,068	0,006	0,134
Освіта	0,025	0,237	0,102	0,103	0,054	0,032	0,037	0,037	0,071	0,021	0,034
Охорона здоров'я та надання соціаль- ної допомоги	0,045	0,053	0,005	0,090	0,054	0,018	0,011	0,011	0,050	0,131	0,039
Санітарні послуги, прибирання сміття та знищення відхо- дів	0,047	0,294	0,255	0,078	0,260	0,160	0,095	0,095	0,082	0,031	0,188

*Джерело:* розраховано за даними: Таблиця витрати-випуск України за 2006 рік в цінах споживачів; Статистичні данні Євростату [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>.



---

Для прискорення переведення промислового виробництва на постіндустріальні рейки доцільно у ресурсній складовій промислового потенціалу розвивати продукування і споживання послуг, які сприятимуть цим процесам, що може стати одним із напрямів економічної політики держави.

### **1.5. Промислова політика як регулятор перетворень у промисловості**

Промислову політику слід розглядати як частину державної загальноекономічної політики. Залежно від домінуючої у державних, політичних, бізнесових, наукових колах концепції чи доктрини розвитку економіки та вибудовування на її основі взаємовідносин та правил поведінки між державою, бізнесом і суспільством як суб'єктами економіки, визначаються зміст і цілі промислової політики, її форми та інструменти як предмет політики, формується загальна ідеологія і стратегія розвитку промислового комплексу в цілому та його окремих складових як об'єкта політики.

Промислова політика можлива лише за наявності всіх її суб'єктів – держави, бізнесу та суспільства, поєднаних між собою взаємозалежними формальними та неформальними зв'язками, що вибудовують певний тип економічного, інституціонального та суспільного устрою в країні. Виключаючи будь-який із названих суб'єктів з поля зору промислової політики, вона втрачає свій сенс. Слід відзначити, що кожен з названих суб'єктів може виступати ініціатором, рушійною силою чи ідеологом при виборі моделей та інструментів промислової політики. Проте можливості та мотиви у них при здійсненні такого вибору цілком різні.

Варто звернути увагу на те, що промислова політика притаманна лише для держави сучасного типу, а не взагалі для будь-якої системи організації політичної влади<sup>59</sup>. В даному випадку сучасна держава представляє собою абстрактну корпорацію, з власним юридичним оформленням і закріпленням правовим статусом (безвідносно до окремих державних лідерів), що включає у себе уряд і сукупність громадян, які формалізують свої стосунки на усному взаємному ви-

---

<sup>59</sup> Наприклад племена, феодальні ієрархії, доіндустріальні імперії, держави, що не відбулися тощо.

знанні, має визначені кордони та визнається іншими аналогічними державами<sup>60</sup>.

Термін «промислова політика» почав активно вживатися в урядових і наукових колах як України, так і інших пострадянських країн з початку 90-х рр. минулого століття, коли ці країни проголосили курс на реформування своїх економік. Він був запозичений із економічної літератури розвинених країн Заходу як переклад терміну «industrial policy». Проте вітчизняне розуміння промислової політики дещо відрізняється від розуміння industrial policy на Заході, де сам термін «industry» означає будь-який вид економічної діяльності, а не лише промисловість. «Industrial policy» в західній теорії та практиці більше відповідає нашому розумінню галузевої чи секторальної та структурної політики. Він означає заходи держави щодо підтримки та розвитку конкретних секторів економіки й подолання структурних криз за рахунок:

- по-перше, усунення невідповідності між новою техніко-економічною парадигмою промислового розвитку та інституціональною структурою суспільства, швидкість трансформації якої із значним лагом завжди відстає від швидкості появи нових, більш прогресивних способів виробництва;

- по-друге, завершення структурної перебудови промисловості в рамках забезпечення системного поєднання у ній її технологічної, галузевої, організаційної, управлінської та інституціональної структур в періоди міжциклічних переходів<sup>61</sup>.

Слід звернути увагу, що й розуміння структурної політики у нас поки не набуло, того значення, яке прийнято на Заході. Частина вітчизняних і російських дослідників розглядають її переважно у галузевому контексті, а саме у зміні співвідношень між окремими галузями економіки та промисловості. Інша частина схиляється до сприйняття структурної політики у її західному варіанті – інституціональ-

---

<sup>60</sup> Доклад о промышленной политике Российской Федерации (проект) / Комитет по промышленной политике Совета Федерации Федерального Собрания РФ. – 2006. – 22 с. [Електронний ресурс]. – Доступний із сайту «Горизонты промышленной политики» <<http://www.prompolit.ru>>.

<sup>61</sup> Татаркин А. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России / Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 1 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.uptr.ru/articles-all/articles-all\\_3721.html](http://www.uptr.ru/articles-all/articles-all_3721.html)>; Кузнецов Б. Нужна ли России промышленная политика? / Материалы семинара "Стратегия развития", Высшая школа бизнеса МГУ, 17.12.2001 [Електронний ресурс]. – Доступний із сайту Агентства економічної інформації ПРАЙМ-ТАСС <<http://www.prime-tass.ru/documents/documents/20011218/20011218.asp>>.

ному, тобто в розрізі реформування власності, земельних відносин, організації державного управління, підтримці малого та середнього бізнесу тощо. Відсутність такої єдності у розумінні структурної політики також розділяє дослідників на тих, хто вважає її частиною промислової політики, оскільки остання змінює співвідношення між галузями<sup>62</sup>, і тих, хто розглядає її як самостійний напрям політики, що трансформує основні інститути суспільства<sup>63</sup>.

Багато дослідників ототожнюють поняття промислової політики з механізмами її реалізації. Зокрема, наприклад Б.Кузнєцов під нею розуміє «комплекс дій держави, націлених на зміну структури економіки за рахунок створення більш сприятливих умов для розвитку окремих (пріоритетних) секторів і виробництв»<sup>64</sup>. Ю.Кузнєцов і В.Завадніков розглядають промислову політику як «сукупність дій держави як інституту, застосовуваних для здійснення впливу на діяльність господарюючих суб'єктів (підприємств, корпорацій, підприємців тощо), а також на окремі аспекти цієї діяльності, пов'язані з придбанням факторів виробництва, організацією виробництва, розподілом і реалізацією товарів та послуг в усіх фазах життєвого циклу господарюючого суб'єкта і життєвого циклу його продукції»<sup>65</sup>.

Окремі дослідники вважають доцільним виокремлювати з поняття промислової політики її окремі аспекти, наприклад, структурний, інноваційний, регіональний і т.п., надаючи цим аспектам окремих різновидів промислової політики: структурно-промислова, інноваційно-промислова, регіональна промислова політика тощо. Так, Б.Титов під інноваційно-промисловою політикою розуміє державну політику, спрямовану на виявлення та капіталізацію порівняльних

<sup>62</sup> Татаркин А., зазначена праця; Лувер Э. Россия: настоятельная необходимость в амбициозной промышленной политике / Доклады РЕЦЭП. – 2005. – № 5 (9). – С. 113–150; Политика промышленная // Экономическая энциклопедия / Гл. ред. Л.И.Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – С. 577.

<sup>63</sup> Алиев Б.Х. Промышленная политика и экономика. – М.: Экономика, 2000. – 103 с.; Мау В. Догоняющая модернизация в современной России // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 13–16; Кузнєцов Ю. Промышленная политика и международные отношения // Промышленная политика и международные отношения. – В 2-х кн. / Под общ. ред А.И.Левенчука. – Челябинск: Социум, 2005; Кн. 1. Международная торговля. – С. 1–18.

<sup>64</sup> Кузнєцов Б., зазначена праця.

<sup>65</sup> Завадніков В. Промышленная политика государства / Вестник Совета Федерации. – 2007. – № 7. – С. 32–37 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.council.gov.ru/files/journalsf/item/20070625120939.pdf>>; Кузнєцов Ю., зазначена праця. – С. 1.

конкурентних переваг національної економіки<sup>66</sup>. Нам такі виокремлення в самостійні напрями державної політики видаються дещо штучними, оскільки всі вони, як правило, завжди є контекстом промислової політики в цілому.

В Україні у практичній площині розуміння промислової політики занадто спрощене і однобічне, її зміст звівся фактично до державної підтримки промисловості. Якщо у 90-ті рр. це слугувало приводом, щоб окремим промисловим лоббі домагатися бюджетних дотацій та субсидій на поточну діяльність державних підприємств, то з приходом до влади ліберальних урядів доцільність промислової політики як такої взагалі ставиться під сумнів.

На противагу названим підходам, ми розглядаємо промислову політику держави не стільки як набір певних інструментів її впливу на суб'єктів промисловості чи окремих аспектів політики, на яких слід зосередитися, а значною мірою як ідеологію чи стратегію поведінки держави по відношенню до суб'єктів, яка вже потім реалізується за допомогою тих чи інших інструментів у тих чи інших аспектах, допустимих в рамках прийнятої ідеології. Наслідком має бути подолання технологічних та інституціональних розривів в економіці, що утворюються через її циклічність, створення сприятливого інституціонального та бізнес-середовища для господарської діяльності всіх суб'єктів промисловості, а також інтенсифікація розвитку виробництва за окремими стратегічними напрямками для подальшого забезпечення бажаної технологічної та структурної модернізації.

Ми також підтримуємо погляди тих авторів, які пропонують розглядати промислову політику у системному ключі. Так, академік РАН О.Татаркін вважає, що «...у сучасних умовах промислова політика представляє собою складову частину стратегії суспільного розвитку, засновану на системі стосунків між державними та муніципальними органами влади, господарюючими суб'єктами, науковими і громадськими організаціями з приводу формування структурно-збалансованої, конкурентоспроможної промисловості, інтелектуальне ядро якої представлено передовим технологічним укладом»<sup>67</sup>.

---

<sup>66</sup> Титов Б.Ю. Промышленная политика / Приложение 3 Доклада общероссийской общественной организации "Деловая Россия" «Итоги 2006 года и будущее экономики России: потенциал несырьевого сектора». [Електронний ресурс]. – Доступний із сайту Загальноросійської громадської організації малого та середнього підприємництва "Опора России" <<http://www.mosopora.ru/doc/itog2006/pr03.pdf>>.

<sup>67</sup> Татаркин А., зазначена праця.

За таким підходом промислова політика має бути внутрішньо взаємоузгодженою між її окремими складовими, а також повинна враховувати необхідність зовнішнього узгодження власних цілей з цілями інших видів державної економічної політики – макроекономічною, бюджетно-податковою, зовнішньоекономічною, регіональною, соціальною, оборонною тощо. Необхідність взаємоузгодження різних видів політики слід пов'язувати в першу чергу із можливістю уникнення «компенсаторного» (або нульового) чи навіть негативного ефекту внаслідок одночасного застосування різновекторних за своїми економічними наслідками механізмів. Дотримання принципу взаємоузгодженості у виборі механізмів, навпаки, може посилити ефективність кожної із політик й створити синергичний ефект.

Відмінність промислової політики від інших видів державної економічної політики полягає, насамперед, у цілях, механізмах та об'єктах регулювання. Варто відзначити, що як такого чіткого розмежування і виключної приналежності до того чи іншого виду політики за названими складовими немає. Меншою мірою це стосується цілей та об'єктів регулювання, а більшою – інструментів, оскільки одні й ті ж інструменти можуть одночасно застосовуватися для реалізації різних політик і мати відповідно різні наслідки свого застосування як в цілому для економіки, так і для окремих суб'єктів господарювання.

На відміну від макроекономічної політики промислова політика не має об'єктом свого регулювання національну економіку в цілому, а її ціллю не є макроекономічна стабільність, подолання інфляції тощо. Остання не використовує такі інструменти першої як регулювання агрегованих показників держбюджету, відсоткових ставок, банківських резервів, валютного курсу тощо. Водночас до переліку цілей промислової політики можуть належати, зокрема, такі цілі макроекономічної політики, як забезпечення довгострокового економічного зростання, збільшення внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів. Тому, проводячи промислову політику, необхідно враховувати й відповідні макроекономічні фактори.

Від бюджетно-податкової політики промислова відрізняється тим, що її об'єктом є господарська діяльність суб'єктів, а не перерозподіл на користь державного сектора частини коштів, отриманих унаслідок цієї діяльності і стягнутих із суб'єктів у вигляді податків і зборів. Проте режим податкового регулювання (рівень податкового навантаження, наявність податкових пільг, порядок сплати податкових

платежів тощо), співвідношення між інвестиційною та соціальною складовими бюджету безпосередньо впливають на господарську діяльність суб'єктів. Крім того, частина функцій бюджетної сфери зараз усе більше перекладається на окремих суб'єктів і починає входити до числа напрямів промислової політики, наприклад, це фінансування освіти, науки, охорони здоров'я, що класифікується як інвестування в людський капітал.

Соціальна політика від промислової відрізняється тим, що її об'єктом є рівень та якість життя окремих верств населення чи домогосподарств, а не господарська діяльність підприємств. Ці два види політики мають спільні точки дотику у тому сенсі, що від ефективності діяльності господарюючих суб'єктів, яку визначає промислова політика, залежить рівень доходів і споживання найманих працівників. Наразі перевантаження суб'єктів соціальними зобов'язаннями (регулювання цін на «соціальні» товари і продукти харчування, вимоги щодо розміру мінімальної заробітної плати та щодо пільгових умов праці та відпочинку окремих категорій працівників тощо), може підірвати загальну ефективність господарської діяльності. Тому при узгодженні цілей соціальної та промислової політики важливо знаходити золоту середину, аби зберігати мінімальні соціальні гарантії й одночасно не стримувати ними розвиток виробництва.

Зовнішньоекономічна політика (торговельна, міграційна, валютна тощо) перетинається з промисловою у тій частині, де вона безпосередньо торкається регулювання господарської діяльності суб'єктів. Наприклад, спільними для обох видів політик є митне регулювання, міжнародне торговельне, технічне, антимонопольне, екологічне регулювання, регулювання трудової міграції, міждержавне військово-технічне співробітництво, встановлення режиму іноземного інвестування, доступу резидентів на зарубіжні фінансові та фондові ринки, доступу іноземного капіталу всередину країни. Різні режими валютного регулювання по різному позначатимуться на виробництві й на конкурентних позиціях вітчизняних та зарубіжних виробників на внутрішньому та зовнішньому ринках. З числа напрямів зовнішньоекономічної політики, що не входять до сфери промислової політики, належать, наприклад, такі як регулювання нетрудової міграції, надання гуманітарної допомоги.

Регіональна політика має спільні риси з промисловою у частині розміщення продуктивних сил, використання землі та надр, розвитку територіальних виробничих об'єднань і комплексів, регіональних

кластерів, які об'єднують суб'єктів малого та середнього бізнесу, розміщених у межах певних територій. Крім того, регіональна політика може опосередковано бути пов'язана з промисловою, наприклад, що стосується отримання місцевими органами влади дотацій та субсидій з державного бюджету, що можуть використовуватися на реалізацію інвестиційних проектів суб'єктів промислової діяльності в межах регіонів тощо.

Політика у сфері оборони та національної безпеки тісно переплітається з промисловою там, де останній відводиться функція забезпечення військових формувань держави продукцією спеціального призначення (військова техніка, зброя, засоби зв'язку та розвідки, обмундирування), створення стратегічних ресурсних і продовольчих запасів, накладення майнових зобов'язань військового характеру на підприємства, створення відповідних альтернативних потужностей всередині країни для подолання монопольної зовнішньої ресурсної залежності тощо.

Мета промислової політики визначається в загальній ієрархії цілей розвитку суспільства та економіки у певний проміжок часу чи горизонт планування і є обов'язковою і невід'ємною складовою цієї ієрархії. Це пояснюється тим, що промислове виробництво з початку свого зародження завжди виступало і надалі виступатиме матеріальною основою в організації задоволення суспільних потреб, чинником формування суспільних відносин та інститутів як на індустріальному, так і постіндустріальному етапах розвитку людської цивілізації. У промисловості створюється значна частина нової вартості, а її продукція виступає джерелом для створення нової вартості у інших сферах економічної діяльності, в тому числі у сфері надання послуг. Тому від політики розвитку промисловості залежатиме стан інших сфер економіки та суспільства.

У загальному вигляді мета промислової політики полягає у створенні конкурентоспроможного всередині країни та на світовому ринку промислового комплексу та його окремих суб'єктів, здатних максимально повно і якісно забезпечити задоволення потреб суспільства, його добробут, підтримувати сталість економічної системи, її безперервне розширене відтворення та поступальний розвиток, протистояти зовнішнім і внутрішнім економічним, військовим, техногенним, екологічним та ін. загрозам та шокам на основі оптимального розподілу та використання власних і запозичених ресурсів.

Приводом для проведення державою промислової політики, як правило, виступають розуміння національної безпеки, необхідність забезпечення довгострокових стратегічних інтересів країни у геополітичному, економічному, технологічному, соціальному розрізах, чого ринок не може задовольнити через більш короткий горизонт планування і дещо інші цілі, якими керуються суб'єкти господарювання у своїй діяльності, високі соціальні витрати "невтручання" в економічний розвиток тощо. Виходячи з цього, деталізація цілей промислової політики може бути представлена, наприклад, так<sup>68</sup>:

- 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.

Загалом вибір і конкретизація цілей промислової політики з точки зору можливості їх досягнення має здійснюватися на основі детального аналізу чотирьох ключових систем, що складають ядро будь-якої державної політики, у розрізі їх окремих елементів та інституціонально-організаційного оформлення взаємозв'язків між ними зокрема<sup>69</sup>:

- системи суб'єктів як сукупності державних та місцевих органів влади, господарюючих суб'єктів, наукових, навчальних і громадських організацій, що здатні впливати на розвиток промисловості;
- системи державного нормативно-правового та організаційно-управлінського забезпечення, що впливає на прийняття суб'єктами рішень щодо розвитку промислового комплексу;
- системи об'єктів як сукупності підприємств, організацій, установ, юридичних та фізичних осіб, що реалізують відтворювальні функції в промисловості;

---

<sup>68</sup> Кузнецов Б., зазначена праця.

<sup>69</sup> Татаркин А., зазначена праця.



– системи кінцевих об’єктивних результатів, представлених сукупністю показників, що якомога ширше відображатимуть кількісні та якісні зміни, що відбуваються у функціонуванні об’єкта промислової політики.

При вибудовуванні промислової політики доцільно керуватися рядом принципів, серед яких слід відзначити такі:

– свобода виробничої діяльності, що полягає у мінімізації чи скасуванні правових норм, спрямованих на обмеження свободи економічної діяльності з тих чи інших причин, недопустимість використання державної монополії та призначення (тобто поза конкурсом) спеціально уповноважених компаній для ведення будь-якого виду діяльності;

– рівноправність форм власності, тобто унеможливлення надання преференцій та пільг суб’єктам за критерієм приналежності їх до певної форми власності, недопустимість здійснення будь-якого виду діяльності чи володіння виробничими та інфраструктурними об’єктами лише суб’єктами певних форм власності;

– формування соціально-відповідального бізнесу з перенесенням ряду соціальних функцій з держави на плечі суб’єктів господарювання, скорочення за рахунок цього податкового тягаря для суб’єктів, перехід до адресної соціальної підтримки окремих груп і верств населення, що не задіяні у виробництві й відповідно не мають соціальної підтримки з боку підприємств;

– захист вітчизняних виробників на міжнародних ринках у випадках, коли до них застосовується дискримінаційний режим з боку інших держав, вибудовування своєї зовнішньоекономічної політики виключно з урахуванням інтересів вітчизняних виробників та недопущенням переслідування ідеологічних цілей на шкоду економічним інтересам;

– надання рівних прав як своїм громадянам, так і іноземним у середині країни та за її межами, відсутність заборон на здійснення підприємницької діяльності своїми громадянами в інших державах, якщо така діяльність там дозволена;

– пріоритетність законодавчих норм прямої дії та унеможливлення появи відомчих підзаконних норм, що можуть довільно трактувати законодавство і дозволяти відомствам самотійно втручатися у господарську діяльність суб’єктів поза контролем з боку законодавчих органів;

– оптимальне співвідношення методів прямої та непрямой державної підтримки з урахуванням їх ефективності при досягненні певних цілей розвитку промисловості у заданий період часу;

– можливість вибору для виробника різних режимів регулювання своєї діяльності з боку держави з метою використання найбільш прийняттого за критеріями організації та розміру витрат для його здійснення як для суб'єкта, так і для держави<sup>70</sup>.

Проведення промислової політики здійснюється шляхом впливу держави на окремі елементи економічної системи країни, що формують мотивацію суб'єктів господарювання, зокрема у напрямках визначення їх правового та майнового статусу, організації управлінських і виробничих процесів у середині підприємства, умов взаємодії з контрагентами та державою, ресурсним забезпеченням, умовами реалізації продукції чи послуг суб'єктів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Набір засобів забезпечення такого впливу становлять інструментарій промислової політики. Їх можна об'єднати в окремі підгрупи відповідно до кожного з перелічених вище напрямів (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

**Напрями та інструменти впливу держави на суб'єктів господарювання у проведенні промислової політики**

Напрямок впливу	Інструмент впливу
Регулювання організаційно-правового статусу, прав власності, організації господарської діяльності	Законодавство у сфері: <ul style="list-style-type: none"> <li>– господарської діяльності, зокрема господарський, цивільний, бюджетний кодекси, щодо власності, визнання неплатоспроможності (банкрутства);</li> <li>– інвестиційної діяльності;</li> <li>– управління державним майном та державним сектором;</li> <li>– приватизації;</li> <li>– обліку та звітності суб'єктів;</li> <li>– антимонопольного регулювання та конкурентної політики;</li> <li>– регулювання природних монополій;</li> <li>– судоустрою та вирішення господарських суперечок між суб'єктами</li> </ul>

<sup>70</sup> Наприклад, можливість вибору різних режимів оподаткування.

Напрямок впливу	Інструмент впливу
Регулювання процесів формування фінансових ресурсів суб'єктів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– регулювання фінансових ринків;</li> <li>– бюджетні інвестиції та субсидії, інвестиції державних позабюджетних фондів;</li> <li>– державні цільові програми;</li> <li>– регулювання режиму іноземного інвестування та діяльності іноземних фінансових інституцій в середині країни</li> </ul>
Регулювання використання суб'єктами земельних та природних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– регулювання ринку землі та земельних відносин;</li> <li>– розміщення продуктивних сил, зонування;</li> <li>– регулювання умов експлуатації надр, видобутку корисних копалин, використання земельних та водних ресурсів;</li> <li>– екологічне регулювання</li> </ul>
Регулювання використання трудових ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– регулювання трудових відносин (кодекс про працю, закони щодо регулювання умов і розмірів оплати праці);</li> <li>– регулювання профспілкової діяльності;</li> <li>– технічне регулювання безпеки праці на виробництві;</li> <li>– регулювання стандартів у сфері освіти, організації та змісту підготовки професійних управлінських, інженерних, наукових і робітничих кадрів для промисловості;</li> <li>– регулювання процесів працевлаштування та організація роботи державних і недержавних служб зайнятості;</li> <li>– регулювання внутрішньої та зовнішньої трудової міграції.</li> </ul>
Регулювання використання матеріальних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– організація та регулювання ринків сировини, матеріалів, обладнання;</li> <li>– митна політика щодо імпорту та експорту сировини, матеріалів, обладнання;</li> <li>– організація та регулювання ринку виробничої нерухомості;</li> <li>– технічне регулювання та ліцензування виробництва сировини, матеріалів, обладнання.</li> </ul>

Напрямок впливу	Інструмент впливу
Регулювання умов використання знаннєвих та інноваційних ресурсів, виробничої інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> <li>– регулювання умов захисту прав інтелектуальної власності;</li> <li>– організація та регулювання освітньої та наукової діяльності;</li> <li>– регулювання умов трансферу технологій;</li> <li>– створення та регулювання об'єктів інноваційної та інформаційної інфраструктури;</li> <li>– створення, розбудова та регулювання умов експлуатації суб'єктами виробничої інфраструктури</li> </ul>
Податкове регулювання діяльності суб'єктів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– регулювання процесу оподаткування суб'єктів через встановлення кількості, розмірів, процедур сплати та адміністрування податків;</li> <li>– введення спеціальних податкових режимів та надання податкових пільг</li> </ul>
Регулювання внутрішніх продуктових ринків	<ul style="list-style-type: none"> <li>– регулювання цін і тарифів;</li> <li>– технічне регулювання та фітосанітарний контроль;</li> <li>– державне замовлення та державні закупівлі товарів та послуг;</li> <li>– тарифне та нетарифне регулювання імпорту.</li> </ul>
Регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– регулювання експорту;</li> <li>– членство країни в міжнародних організаціях і використання їх можливостей для захисту вітчизняних суб'єктів;</li> <li>– укладання міжнародних торговельних та економічних угод щодо співпраці, створення митних союзів, зон вільної торгівлі тощо;</li> <li>– військово-технічне співробітництво, участь у військових блоках;</li> <li>– здобуття політичного впливу в окремих регіонах та регіональних об'єднаннях держав.</li> </ul>

*Джерело:* складено і доповнено за матеріалами зазначеної праці Кузнецова Ю.

Усі перелічені інструменти можуть тією чи іншою мірою використовуватися у проведенні промислової політики. Їх конкретний набір, зміст, домінування тих чи інших інструментів порівняно з рештою визначається цілями та задачами цієї політики з урахуванням

стратегії розвитку країни в цілому й формує відповідну модель промислової політики.

До цього часу не сформувалося єдиних підходів щодо класифікації моделей промислової політики, оскільки різними дослідниками використовуються різні критерії чи ознаки, за якими вони визначають ту чи іншу модель.

Ряд дослідників для класифікації використовують критерій домінування у моделі одних інструментів і механізмів політики над іншими. За таким підходом розглядають такі моделі промислової політики, як «жорстка» (синоніми – «вертикальна», «активна») та «м'яка» (синоніми – «горизонтальна»)<sup>71</sup> (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

### Класифікація моделей промислової політики

Критерій виділення моделі	Вид моделі промислової політики та її характерна ознака
Домінування певного набору інструментів у проведенні промислової політики, що дозволяють або не дозволяють державі здійснювати прямий розподіл чи перерозподіл ресурсів країни на користь окремих суб'єктів	<p><b>«Жорстка» («вертикальна»)</b> – передбачає здійснення державою прямого перерозподілу ресурсів країни;</p> <p><b>«М'яка» («горизонтальна»)</b> – уникає прямого перерозподілу ресурсів, натомість забезпечує створення для усіх суб'єктів сприятливих умов для започаткування та ведення бізнесу, формування довгострокових конкурентних переваг</p>
Домінування певних цілей розвитку промисловості	<p><b>Експортно-орієнтована</b> – усебічна підтримка виробництв, чия продукція призначена для експорту в ущемлення розвитку виробництв для внутрішнього споживання, відкритість національної економіки та її залежність від коливань світової кон'юнктури;</p> <p><b>Імпортозаміщення</b> – орієнтація на розвиток внутрішнього виробництва та мінімізація потреб в імпорті, автономність національної економіки та її неефективність унаслідок послаблення конкурентного тиску з боку іноземних виробників;</p>

<sup>71</sup> Татаркин А., зазначена праця.

Критерій виділення моделі	Вид моделі промислової політики та її характерна ознака
	<b>Інноваційна</b> – всебічна підтримка державою розробки та впровадження інноваційних продуктів і технологій вітчизняними виробниками, що дозволяє їм отримувати стійкі довгострокові конкурентні переваги як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку в умовах відкритої національної економіки
Стратегічне бачення країни в міжнародному економічному просторі і геополітичному вимірі	<p><b>Захисна</b> – закріплює усталену структуру виробництва, обмежує доступ іноземних виробників на внутрішній ринок;</p> <p><b>Адаптивна</b> – пристосовується до потреб світового ринку в межах наявних внутрішніх можливостей та способів виробництва;</p> <p><b>Ініціативна</b> – активно видозмінює структуру внутрішнього виробництва у бік формування ядра прогресивного технологічного устрою і стійких довгострокових конкурентних переваг виробників, використовуючи можливості міжнародної інтеграції</p>

*Джерело:* складено автором.

Модель «жорсткої» промислової політики має на меті розвиток окремих пріоритетних секторів економіки за допомогою розподілу чи перерозподілу ресурсів для виробничої діяльності, що здійснюється безпосередньо державою. До засобів чи інструментів, що домінують при проведенні такої політики, належать пряме та непряме бюджетне субсидування<sup>72</sup> та кредитування галузей, підприємств, регіонів, прямі державні інвестиції, компенсація відсоткових ставок із бюджету по кредитах комерційних банків, надання державних гарантій по позиках суб'єктів, субсидування експорту, захисні імпортні мита, ство-

<sup>72</sup> Пряме субсидування передбачає надання субсидій шляхом виділення коштів безпосередньо з бюджету, тоді як непряме – шляхом недоплати в бюджет коштів від окремих галузей чи суб'єктів у вигляді надходжень від податків, зборів та обов'язкових платежів, що має місце при наданні їм податкових пільг.

рення державних підприємств чи спільних підприємств за участю державного капіталу тощо.

Серед класичних методів, що застосовуються в моделі «жорсткої» промислової політики, можна виділити<sup>73</sup>:

- протекціонізм;
- стимулювання експорту;
- підтримка окремих галузей, створення «національних чемпіонів», «точок» чи «локомотивів» росту;
- держзамовлення;
- виробництво товарів і надання послуг на держпідприємствах;
- регулювання цін і тарифів;
- державне фінансування фундаментальних і прикладних наукових досліджень.

Протекціонізм передбачає захист вітчизняних виробників від конкуренції з боку іноземних усередині країни. Він здійснюється за допомогою як тарифного, так і нетарифного та валютно-курсового регулювання. Недоліком протекціонізму є зниження конкурентоспроможності «захищених» галузей, зменшення мотивації до впровадження інновацій та підвищення ефективності свого виробництва, загроза міждержавних «торговельних війн».

Стимулювання експорту може здійснюватися як за допомогою безпосереднього субсидування, так і через валютно-курсове регулювання, регулювання ринку іноземної валюти, контролем над внутрішніми цінами на фактори виробництва. Вадой цього методу є залежність від коливань світової кон'юнктури, загрози від зовнішніх фінансових криз, обмеження внутрішнього споживання та занепад галузей, що працюють на внутрішній ринок.

Підтримка окремих галузей, створення «національних чемпіонів», «точок» чи «локомотивів» росту здійснюється на підставі визначення державою найбільш перспективних для розвитку галузей, виробництв, окремих регіонів. Основними інструментами такої підтримки виступають субсидії (прямі, непрямі), державні інвестиції та кредити. Недоліками цього методу є надзвичайно високий рівень суб'єктивізму, лобізму та корупції у прийнятті органами державної влади рішень щодо надання підтримки, часта відсутність обґрунтованих критеріїв надання підтримки та контролю за її цільовим використанням.

<sup>73</sup> Кузнецов Ю., зазначена праця. – С. 10–12.

Недоліком використання держзамовлення у регулювання виробничої діяльності суб'єктів є те, що воно часто виходить поза рамки сукупності товарів та послуг, необхідних для виконання державою своїх основних функцій з належною якістю та за мінімальною для населення ціною. У результаті держава може отримати неякісну продукцію та послуги або сплатити за них занадто високу ціну. Держзамовлення так само, як і створення «національних чемпіонів», часто відбувається на підставі суб'єктивних критеріїв і є поживним джерелом для корупції та казнокрадства.

Використання держпідприємств при виробництві певних товарів чи наданні послуг само по собі є добрим стимулом для розвитку окремих ринків та секторів, якщо за інших обставин це виробництво пов'язане із значними інвестиційними, фінансовими, виробничими та іншими ризиками, що не хочуть на себе брати приватні виробники, або з високою капіталомісткістю проектів, що також останнім не «по кишені». Проте необхідно зазначити, що державні підприємства повинні вести свою господарську діяльність на тих же умовах, що і недержавні, їх система менеджменту, виробництва та збуту має вибудовуватися за зразками провідних недержавних компаній, їм не слід надавати які-небудь переваги у доступі до ресурсів, в іншому випадку ефективність їх діяльності буде незначною.

Регулювання цін і тарифів в основному здійснюється у «природних» монополіях, а також у виробництві суспільно-значимих товарів. Недоліком цього методу є загроза виникнення дефіциту тих товарів чи послуг, до яких застосовується регулювання, хронічна збитковість виробників, відсутність у них ресурсів (як власних, так і запозичених) та стимулів для модернізації виробництва, випуску більш якісних товарів чи послуг.

Мотиви для фінансування державою наукових досліджень базуються на двох припущеннях. По-перше, що фундаментальна наука розвивається автономно, незалежно від попиту виробників на наукове знання, й по-друге, що ніхто, крім держави, не зацікавлений у розвитку фундаментальної науки. Поряд з фінансуванням фундаментальних досліджень держава може витратити кошти на проведення прикладних досліджень, тим самим набуваючи форми непрямої підтримки галузей та виробництв. Зворотній бік цього методу промислової політики полягає в тому, що на практиці наведені вище припущення не мають однозначного підтвердження. Зокрема, фундаментальна наука за багатьма напрямками розвивається завдяки сигналам, що йдуть до



неї від прикладної науки, а до останньої вони надходять від виробників. Крім того, часто недержавні інституції (в тому числі виробники) здійснюють безпосередню підтримку фундаментальної науки, розраховуючи отримати від цього додатковий зиск у майбутньому, який втілиться у піонерні проривні прикладні розробки і продукти. Державне фінансування фундаментальної науки несе в собі прихований бар'єр щодо об'єктивного визначення перспективних напрямів її розвитку. Так, можливий результат фундаментальної науки важко кількісно оцінити, особливо в масштабах країни, тому у визначенні перспективних напрямів домінують експертні оцінки, якість яких значною мірою визначається попереднім рівнем розвитку тих чи інших наукових шкіл, сформованих в країні. Тут також мають місце явища лобізму та казнокрадства під гучними гаслами необхідності розвитку науки для майбутніх поколінь.

Використання у проведенні промислової політики «м'якої» моделі базується на ідеї підтримки конкурентоспроможності національних компаній, орієнтації на створення сприятливих умов для започаткування і ведення бізнесу в усіх галузях, без виокремлення якихось окремих суб'єктів державної підтримки. «М'яка» модель мінімізує перерозподіл ресурсів як такий, вона покликана змінити мотиви і очікування виробників перш за все за рахунок зменшення ризиків інвестиційної та виробничої діяльності. До основних засобів «м'якої» промислової політики належать, зокрема<sup>74</sup>:

– технічне регулювання, нефінансова підтримка експортерів (торгові представництва за кордоном, виставкова та ярмаркова діяльність, проведення маркетингових досліджень для поширення серед національних виробників інформації про зовнішні ринки збуту, правова допомога у вирішенні господарських суперечок із зарубіжними партнерами тощо);

– допомога у науково-дослідній діяльності, яку ведуть фірми або вищі навчальні чи науково-дослідні заклади на договірній основі за умови, що така допомога обмежується винятково витратами на дослідницький персонал, обладнання для НДДКР, науковий консалтинг, деякими іншими витратами на організацію та проведення НДДКР;

<sup>74</sup> Більшість цих засобів передбачена в рамках функціонування Світової організації торгівлі, до якої приєдналась Україна у травні 2008 р. Див., зокрема, Угоду про субсидії та компенсаційні заходи // Система світової торгівлі ГАТТ/СОР в документах. – К., УАЗТ, 2000. – С. 226–227.

- впровадження законодавчих норм, покликаних зменшити ризики від виробничої діяльності (наприклад, заміна ліцензування та сертифікації альтернативним страхуванням ризиків, що можуть виникнути внаслідок виходу на ринок неякісного товару чи використання у його виробництві технології, що забруднює навколишнє середовище);

- допомога неблагополучним регіонам, яка надається в рамках загального регіонального розвитку і не є адресною;

- сприяння у природо-захисній діяльності підприємств і введенні потужностей, що поліпшують стан навколишнього середовища;

- навчання та перекваліфікація робочої сили та управлінців;

- підтримка малого бізнесу;

- розвиток інфраструктури – фінансової, виробничої, інноваційної, транспортної тощо;

- реалізація спільних проектів із приватним бізнесом у рамках державно-приватного партнерства;

- введення в господарський обіг ресурсів, що раніше з нього були виключені (наприклад різні види ренти).

Серед цих засобів найбільшого поширення і динамічного розвитку набуває останнім часом державно-приватне партнерство (ДПП) або партнерство держави з приватним сектором (public&private partnership). Воно розглядається як один із основних механізмів зменшення тягаря соціальних витрат держави. Таке партнерство об'єднує широкий клас контрактів, спрямованих на досягнення таких цілей, як:

- зниження витрат на функціонування підприємств та установ, що надають «державні послуги» за рахунок бюджетних коштів й традиційно належать до державного сектора;

- зменшення потреби в державних інвестиціях у капіталомісткі об'єкти інфраструктури.

Основними типами контрактів у рамках державно-приватного партнерства є<sup>75</sup>:

- аутсорсинг – перенесення виконання функцій держави або надання населенню державних послуг з бюджетних установ на приватні компанії на умовах держзамовлення;

- концесія – передача об'єктів інфраструктури, що належать державі, у експлуатацію приватній компанії на пільгових умовах дов-

---

<sup>75</sup> Доклад о промышленной политике Российской Федерации (проект).

гострокової оренди чи лізингу із зобов'язанням вкладати кошти у модернізацію існуючих і зведення нових об'єктів інфраструктури;

– спільне підприємство – створення прибуткових об'єктів інфраструктури на пайовій основі з утворенням юридичної особи, паї у капіталі якої належать державі та приватним партнерам.

ДПП ефективно себе зарекомендувало в розвинених країнах у таких сферах, як транспортна та комунальна інфраструктура, експлуатація житла, освіта, охорона здоров'я, культура, відпочинок, пожежна охорона, фундаментальна наука.

Виходячи з цільових орієнтирів розвитку промисловості, що ставляться державою, виділяють також такі моделі промислової політики як<sup>76</sup>:

- експортно-орієнтована модель;
- модель імпортозаміщення;
- інноваційна модель.

Експортно-орієнтована модель націлена на всебічне стимулювання виробництв, чия продукція призначена в основному для експорту. Серед засобів стимулювання експортних галузей використовуються інструменти як «жорсткої», так і «м'якої» моделей промислової політики. Окрім прив'язки до світової кон'юнктури і занепаду виробництва для внутрішнього ринку, як зазначалося вище, існують інші недоліки цієї моделі, пов'язані, насамперед із структурою експорту. Так, якщо експорт має сировинний ухил, це призводить до примітивізації власного виробництва, скорочення ланцюга й відповідно розмірів доданої вартості, створюваної всередині країни, відтоку висококваліфікованих кадрів з обробних галузей, зниження кваліфікації й деградація трудових ресурсів й відповідно загальне зменшення рівня доходів населення. У стратегічній перспективі сировинний ухил відкидає потребу у отриманні нових знань, оскільки найбільш інтенсивно вони накопичуються саме в обробних галузях. Стагнація останніх провокує прогресуюче відставання від світових технологічних тенденцій, а також зумовлює необхідність імпортувати нову техніку, що ставить країну у повну зовнішню технологічну залежність й унеможливорює будь-які інноваційні прориви.

---

<sup>76</sup> Комогорцев А.В., Ферова И.С. Модели промышленной политики в контексте современных траекторий развития экономики [Електронний ресурс]. – Доступний із сайту Бібліотеки Красноярського державного університету <[http://library.krasu.ru/ft/ft/\\_articles/0114692.pdf](http://library.krasu.ru/ft/ft/_articles/0114692.pdf)>.

Високотехнологічний експорт продукції кінцевого споживання так само містить приховані загрози для економіки, якщо ця продукція виготовляється з іноземних комплектуючих. Зокрема, по-перше, ціна продукції прив'язується до їх вартості, по-друге, занепадають власні підприємства-суміжники – виробники комплектуючих, негативний сукупний ефект в цілому для країни може перевищити позитивний ефект від розширення технологічного експорту, у тому числі, як і при сировинній орієнтації, за рахунок скорочення ланцюга створення нової вартості всередині країни. Імпорт готових комплектуючих несе в собі й іншу загрозу. Відпадає потреба у власних інженерно-технічних та наукових кадрах, що могли б бути задіяні у розробці та випуску власних високотехнологічних виробів. Як наслідок, занепадає власна науково-технічна та інноваційна діяльність, і держава знову таки потрапляє у технологічну залежність від більш розвинених країн.

У цілому експортно-орієнтована модель добре себе зарекомендувала в країнах із слабодиверсифікованим і низько розвиненим виробництвом як у технологічному, так і в організаційному плані, що мають природно обмежений внутрішній попит не стільки через низькі доходи, скільки за рахунок усталених культурних традицій невибагливого споживання і сприятливих для проживання природно-кліматичних факторів.

Модель імпортозаміщення передбачає превалювання розвитку внутрішнього ринку над експортною спрямованістю за рахунок власного виробництва. Ця модель заснована на ідеї протекціонізму національного виробника і в ній домінують засоби з арсеналу «жорсткої» промислової політики. Вона сприяє покращенню структури платіжного балансу, задоволенню внутрішнього попиту, забезпеченню зайнятості, розвитку галузей обробної промисловості, в тому числі високотехнологічних. Зворотнім боком імпортозаміщення є загроза самоізоляції країни, що може призвести до технологічного відставання, викривлення економічних стимулів у виробників унаслідок створення їм «теплих» умов, зниження якості вітчизняної продукції через маловідчутну конкуренцію з боку іноземних виробників, необхідності вибудовування повністю замкнених усередині країни технологічних ланцюгів без урахування переваг міжнародної інтеграції і можливостей, що вона надає, у скороченні загальних виробничих витрат через оптимізацію зовнішніх та внутрішніх поставок комплектуючих за ціновим критерієм.

Інноваційна модель промислової політики поєднує у собі позитивні риси як експортної, так і імпортозаміщуючої моделей, проте практично позбавлена їх негативних рис. Інновації призводять до якісних позитивних змін як виробничо-технологічному та організаційно-управлінському, так і у соціально-трудовому потенціалах, забезпечуючи їх безперервне відтворення. Слід відзначити, що в економіці, організованій на виключно ринкових принципах господарювання, позбавленої державного регулювання, процес генерування і впровадження інновацій є внутрішньо суперечливим. З одного боку, у такій економіці формуються фактори, що стимулюють інноваційну діяльність, зокрема постійний пошук компаніями засобів підтримування власної конкурентоспроможності і підвищення ефективності виробництва, що примушує їх звертатись до новацій, як у продуктах й технологіях, так і в організації управління виробництвом та збутом. З іншого – у виробників домінують короткострокові, кон'юнктурні інтереси при здійсненні своєї господарської діяльності, тоді як розробка і впровадження інноваційних продуктів і технологій займає значно більший часовий лаг, ніж виробничий цикл, у рамках якого відбувається задоволення цих інтересів. Тому основним завданням інноваційної моделі промислової політики є створення умов, які б дозволяли, по-перше, підтримувати інноваційний процес до стадії проектної готовності нового продукту, тобто на час, коли він виходить за межі виробничого циклу, а тому мало привабливий для компаній з точки зору здійснення витрат на нього, а по-друге, створення стимулів останнім для впровадження готового інноваційного продукту чи технології.

Для успішної реалізації інноваційної моделі промислової політики держава має взяти на себе значні витрати на створення інноваційної та інформаційної інфраструктури, підготовку наукових кадрів, організацію системи ефективного захисту інтелектуальної власності й трансферу технологій, страхування ризиків інноваційної діяльності. Крім того, вона повинна сформулювати відповідні мотиваційні економічні сигнали для бізнесу, які б у виборі сфер вкладання капіталів віддавали перевагу саме вкладенням у виробництво нових інноваційних продуктів. Іншими словами, держава має створити умови, за яких виникне попит на власні нововведення, а прибутковість інноваційної сфери буде принаймні не меншою від прибутковості інших сфер вкладання коштів.

За характером стратегічного бачення країни в міжнародному економічному просторі виділяють такі моделі промислової політики, як захисну, адаптивну, ініціативну<sup>77</sup>. Ці моделі переважно відповідають розглянутим вище моделям експортної орієнтації, імпортозаміщення та інноваційній. Так, захисна промислова політика орієнтується на збереження усталеної структури промисловості, підтримку зайнятості, захист вітчизняних виробників від іноземних конкурентів. Вона певною мірою пересікається із моделлю імпортозаміщення з усіма її перевагами і недоліками. Адаптивна промислова політика має на меті пристосування промисловості до структури й динаміки попиту на світовому ринку, зміни умов господарювання на ньому. Ця політика за своїми ознаками нагадує експортно-орієнтовану модель. Ініціативна модель передбачає використання засобів, що дозволяють інтенсивно впливати на зміну технологічного рівня промисловості, її організаційну, управлінську та виробничу структуру, виходячи з бажаного перспективного бачення промисловості у майбутній середньостроковий чи довгостроковий період. Ініціативна промислова політика має всі ознаки інноваційної моделі промислової політики.

Розглянуті моделі промислової політики на практиці в чистому вигляді можуть і не використовуватися. Як правило, значно частіше держава сполучає декілька моделей залежно від тих цілей і пріоритетів, які вона перед собою ставить. 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, має бути заснована на "зустрічному" русі, діалозі бізнесу і влади з обов'язковим урахуванням при цьому інтересів суспільства через інститути останнього.

Вибір тієї чи іншої моделі (моделей) промислової політики завжди опирається на пануючу в країні економічну ідеологію взаємовідносин держави, бізнесу та суспільства, яка узагальнюється в основних теоретичних течіях економічної думки. Серед цих течій найбільш впливовими на даний час виступають концепції неолібералізму, ди-

---

<sup>77</sup> Ленский Е. Государственная промышленная политика: какой ей быть? / Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета. – 2001. – № 8–9 (19–20) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.promved.ru/aprel2\\_2001\\_03.shtml](http://www.promved.ru/aprel2_2001_03.shtml)>

режизму та інституціоналізму. Домінуючою чи основною серед цих течій (так званий "main-stream"), виступає концепція неолібералізму, проте її поширеність зовсім не означає високий рівень теоретичної розробленості щодо пояснення тих чи інших явищ у реальній дійсності, скоріше навпаки, така відірваність від дійсності й високий рівень абстракції робить її легкою для сприйняття і розуміння, а тому і визначає ступінь поширення.

Неолібералізм розглядає промислову політику як неправомірне втручання держави в економіку, що спотворює дію ринкових механізмів і перешкоджає ефективному (оптимальному) розподілу ресурсів. Вважається, що держава не в змозі визначити реальні точки зростання, тому будь-які секторальні чи галузеві пріоритети держави однозначно призводитимуть до зниження загальної економічної ефективності. Ці погляди втілені у діяльності міжнародних фінансових і торговельних організацій (МВФ, МБРР, СОТ), які їх активно насаджують усім країнам, що не входять до авангарду світового прогресу. Проте, як відзначає, наприклад, японський економіст Р.Осака, «...хоча ринок ефективний у розміщенні ресурсів у короткостроковому плані, він не обов'язково надійний у прогнозі та вирішенні довгострокових економічних проблем, особливо таких, що мають загальноекономічні, а не виключно специфічні галузеві наслідки. Промислова політика – свого роду доповнення до ринку, засіб прискорення структурних змін у промисловості, необхідних для економічного зростання»<sup>78</sup>.

Аргументи «за» і «проти» промислової політики однаково мають підстави для врахування у прийнятті рішення щодо вибору її моделі й не можуть бути ні остаточно доведені, ні спростовані.

Серед аргументів «за» – такі<sup>79</sup>:

– наявність «провалів» ринку – неефективної конкуренції, відсутності стимулів для виробництва товарів суспільного споживання, негативних екстерналій, неповних ринків, неповноти (асиметрії) інформації, безробіття, інфляції, дисбалансів (структурних, відтворювальних, монетарних тощо). Ринкові механізми ефективно знімають структурні дисбаланси тільки при відносно невеликих відхиленнях від оп-

<sup>78</sup> Цитовано по: Ленский Е., зазначена праця.

<sup>79</sup> Кузнецов Б., зазначена праця; Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора: Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К., Основи, 1998 – С. 103–113.

тимуму. Ліквідація "глобальних" дисбалансів вимагає спеціальних, позаринкових заходів<sup>80</sup>;

- часові горизонти прийняття рішень ринковими суб'єктами "коротші" за ті, що необхідні для прийняття оптимальних рішень<sup>81</sup>;

- соціальні і політичні витрати ринкової саморегуляції без застосування спеціальних заходів можуть виявитися вище, ніж дозволяє міцність соціально-політичної системи<sup>82</sup>;

- сектори «нової» індустрії у період становлення можуть виявитися неконкурентоспроможними через несприятливі стартові умови.

Аргументи "проти" промислової політики полягають, зокрема, у тому, що вона:

- спотворює ринкові сигнали і призводить до неефективних рішень на мікрорівні;

- генерує більш істотні дисбаланси, ніж ті, які покликана нівелювати;

- припускає "нерівні правила гри", створює можливості для лобіювання і корупції;

- припускає вибір державою (чиновником) "чемпіонів", що може призводити, навіть у відсутності корупції, до помилок і масштабних неефективних витрат;

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

Вважаємо, що наведені аргументи «проти» промислової політики щодо неоптимального розподілу ресурсів державою, неможливості визначення нею реальних точок зростання і встановлення нерівних умов господарювання виглядають недостатньо вмотивованими. Ви-

---

<sup>80</sup> 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. XX ст.

<sup>81</sup> Наприклад, фінансування досліджень і розробок у секторах, які не можуть забезпечити платоспроможний попит і спрямовані на вирішення довгострокових завдань заміни невідтворюваних ресурсів; фінансування прикладних досліджень у сфері сільського господарства в країнах, де фермерська організація не дозволяє мати "внутріфірмову науку" і генерувати платоспроможний попит; 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 тощо.

<sup>82</sup> Прикладом може бути протекціоністська політика стосовно сільського господарства в європейських країнах, заборонні бар'єри для імпорту товарів легкої промисловості тощо.



никає питання, чому приватний суб'єкт здатен більш точно визначити точки зростання, якщо інформація про ринок, якою він володіє, є асиметричною, при чому її рівень тим більше для кожного суб'єкта, чим менший його розмір і більша кількість суб'єктів, представлених на ринку. Держава у своєму розпорядженні має значно більше засобів, щоб більш достовірно оцінити ринок і можливості його розвитку, й для неї рівень асиметричності буде значний менший, ніж для окремого суб'єкта, що відповідно визначатиме різну точність прогнозів, зроблених державою і окремими суб'єктами. Ці самі аргументи можна навести щодо нібито генерування державою більш істотних дисбалансів порівняно із ринком. Аргумент, що промислова політика створює підґрунтя для корупції і лобізму, не витримує критики, оскільки будь-які правила гри, що встановлює держава, завжди супроводжувалися лобіюванням певних груп інтересів, зацікавлених у цих правилах. Слід відмовитися від наївного підходу до бачення держави як інституту справедливості для всіх при ліберальних концепціях розвитку, оскільки державна влада, що значною мірою може розглядатися як уособлення держави, у будь-якому суспільстві є віддзеркаленням тих груп інтересів, у тому числі з бізнесу, що здобули в боротьбі з іншими групами легітимні права на управління країною. Ця теза посилюється обставиною, що саме сучасні транснаціональні корпоративні структури є найбільш зацікавленими і найбільш впливовими групами, що лобіюють свої інтереси у владі, а тому припускати, що їм не потрібна промислова політика, невиправдано. Будь-які рішення держави щодо вибору точок зростання можна сміливо розглядати як вибір, зроблений групою інтересів, у тому числі бізнес-групою, що перебуває при владі, а отже, стверджувати, що держава гірше визначає сфери прикладання капіталу, ніж бізнес, також не зовсім виправдано.

Отже, 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 суб'єктивності в прийнятті рішень про стимулювання тих або інших секторів;

- спонукатиме розробляти комплексний довгостроковий соціально-економічний прогноз розвитку країни, який може дати важливі орієнтири для бізнесу.

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

Для вибору оптимального варіанту промислової політики доцільним є вивчення напрямів трансформації її моделей та механізмів у країнах, що активно її використовували для модернізації власних економік.

### 1.6. Еволюція моделей промислової політики

Починаючи з середини XIX ст. й до сьогодні, країни Заходу активно використовують промислову політику для розбудови своїх економік. Проте моделі та засоби такої політики зазнали кардинальних змін у першу чергу у зв'язку із зміною поглядів на роль держави у стимулюванні економічних перетворень. Питання про роль держави у економічному розвитку завжди залишалось найбільш актуальним та дискусійним як в теорії, так і на практиці. Домінування тих чи інших поглядів на кожному етапі розвитку національних економік визначало ту чи іншу стратегію поведінки держави по відношенню до власних економічних суб'єктів. Функції держави змінювалися відповідно до появи нових внутрішніх і глобальних викликів.

Після Великої депресії до початку 70-х рр. минулого ст. у більшості країн Заходу превалювала позиція щодо провідної ролі держави у забезпеченні економічного розвитку. Після енергетичної та боргової криз, що потрясли ці країни, з початку 80-х й до середини 90-х рр. домінуючі позиції зайняли мінімалістські погляди: держава мала забезпечувати лише права власності, проводити відповідальну монетарну політику, надавати мінімум соціальних гарантій, частково фінансувати інфраструктуру та створювати загальні сприятливі умови для господарювання. Ці позиції знайшли своє практичне втілення у рекомендаціях світових фінансових організації щодо реформування слаборозвинених і перехідних економік (так званому «Вашингтонському консенсусі»), шляхом проведення дерегулювання економіки, приватизації, лібералізації цін і зовнішньої торгівлі, відмови від «жорсткої» промислової політики. Із середини 90-х рр. минулого століття в розвинених країнах знову почали превалювати позиції щодо активної ролі держави в економіці. Зокрема, це знайшло відображення у доповіді Світового Банку за 1997 р. «Держава у світі, що змінюється»<sup>83</sup>, основною квінтесенцією якої стала позиція, що ефективна дер-

---

<sup>83</sup> World Development Report 1997. The state in a changing world [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.worldbank.org>>.

жава, це не "мінімальна" держава<sup>84</sup>. Дені Родрік, професор Гарвардського університету, розвиваючи цю думку і дискутуючи про доцільність проведення промислової політики, ставить риторичне запитання: чому держава, усуваючи провали ринку, має втручатися лише у такі сфери, як охорона здоров'я, освіта, соціальне страхування й забезпечувати лише макроекономічну стабільність та не може втручатися у сферу промисловості?<sup>85</sup> Він звертає увагу, що при ухваленні рішень щодо всіх цих названих сфер утручання діють абсолютно однакові інституціональні фактори, що можуть спричинити негативний результат такого втручання. Це, зокрема, і корумпованість та низька кваліфікація бюрократії, що приймає низькоякісні рішення, це наявність галузевих лобістів, чиї інтереси можуть нашкодити досягненню загальних стратегічних цілей країни, це відсутність достовірної інформації про реальний стан названих сфер тощо.

У даний час не існує єдиної теорії, яка б дозволяла давати однозначну відповідь при розгляді проблеми державного стимулювання економічного розвитку. Проте протягом останніх десятиліть почала активно розвиватися теорія ендогенного зростання, у рамках якої, зокрема, на сьогоднішній день вже розроблені теоретичні моделі, що враховують недосконалість («провали») як ринку, так і держави<sup>86</sup>. Так, показано, що раціональна стратегія поведінки держави може бути винайдена тільки в результаті зваженої оцінки переваг державного втручання й збитків, що виникають унаслідок нього, пов'язаних з «присвоєнням ренти» (корупцією, лобізмом). Крім того, для досягнення високих темпів економічного зростання потрібна координація зусиль як держави, так і бізнесу, щоб не потрапити в так звані «паст-

<sup>84</sup> Synopsis of WDRs (1995–2005) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.worldbank.org>>.

<sup>85</sup> Dani Rodrik. Normalizing Industrial Policy. – 2007 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ksg.harvard.edu/rodrik>>.

<sup>86</sup> Persson, T., Tabellini G. Political Economics. Explaining Economic Policy. Cambridge Massachusetts. – The MIT Press., 2000 – 533 pp.; Rodrik, Dani. Disequilibrium Exchange Rates as Industrialization Policy // Journal of Development Economics, 23, 1986. – P. 86–106; Aghion, Ph., and P. Howitt. Endogenous Growth Theory. – The MIT Press. – Cambridge, Massachusetts, 1998. – P. 694; Aghion, Ph., M. Dewatripont, P. Rey. Corporate governance, competition policy and industrial policy // European Economic Review, 41, 1997. – P. 797–805; Laffont. Industrial policy and politics. Int. // J. of Industrial Organization 14, 1996. – P. 1–27; Goldberg P.K. and G. Maggi. Protection for Sale: An Empirical Investigation // The American Economic Review. – December, 1999. – P. 1135–1155; Polterovich, V.M. Transplantation of Economic Institutions // Economics of Contemporary Russia. – 2001, № 3; Polterovich, V.M. Rent Seeking, Tax Policy and Economic Growth // New Economic School, Working Paper, 2001/027. – 38 p.

ки недорозвиненості», які ринок не здатен подолати самостійно<sup>87</sup>, подолати бар'єри для входу на олігополістичні світові ринки, компенсувати нерозвиненість ринкової інфраструктури (наприклад, ринку капіталів). Оптимальна економічна стратегія держави має вибудовуватися з урахуванням як власних «провалів», так і провалів ринку.

Стимулювання економічного зростання в першу чергу слід пов'язувати з промисловою політикою, основною характеристикою якої є рівень її селективності. Як було показано у попередньому параграфі, кожна модель промислової політики має свій рівень селективності, що зумовлений набором інструментів і засобів, які використовуються і тим чи іншим чином впливають на перерозподіл фінансових ресурсів. Зокрема, для «жорсткої» («вертикальної») політики рівень селективності найвищий, для «м'якої» («горизонтальної») найнижчий. Селективні засоби стимулювання потребують більшої поінформованості щодо ситуації на ринку, а тому більш ризиковані. Вони до того ж є стимулом для присвоєння «бюрократичної» ренти, а тому чим вищий рівень невизначеності (або асиметрія інформації) та нижча якість бюрократії, тим нижча ефективність моделей промислової політики з найвищою селективністю.

Вибір ефективних засобів стимулювання розвитку з тим чи іншим рівнем селективності залежить, зокрема, і від якості інститутів у країні, оскільки визнано, що найважливішою передумовою зростання є політична стабільність, надійність системи примусу до виконання законів, високопрофесійна бюрократія, раціональна система адміністрування та система інфорсменту, що визначаються збалансованою

---

<sup>87</sup> Як приклад «пасток недорозвиненості», можна навести ситуацію із екстерналіями, що утворюються внаслідок проведення компаніями дослідницької діяльності. Так, вкладені державою кошти у дослідження і розробки дають вигоду суспільству у значно більших масштабах, ніж окремим компаніям. Тому, суспільство виграє від цих вкладень, навіть якщо компаніям вони не вигідні. Масштаб екстерналій безпосередньо впливає на темпи економічного зростання. Так, якщо більшість компаній в країні проводять дослідницькі роботи, результати яких доповнюють один одного, то це зумовлює додаткове збільшення прибутків компаній, від чого економіка розвивається швидше, а бізнес має додаткові стимули і фінансові можливості для подальшого вкладання коштів у дослідження і розробки. Низький рівень дослідницької активності в масштабах всієї країни, за умови, що відсутні інші більш прибуткові сфери прикладання капіталу, мінімізує прибуток компаній, а значить і темпи зростання економіки в цілому, що ще більше обмежує можливості і бажання для проведення досліджень у майбутньому. Вийти з цієї пастки й перейти на більш динамічну траєкторію зростання без координації зусиль держави і бізнесу ринок самостійно не може. (Aron, J. Growth and Institutions: A Review of the Evidence / The World Bank Research Observer. – 2000. – V. 15, № 1. – P. 99–135).

системою організації інститутів влади та правосуддя<sup>88</sup>. Якість інститутів впливає на можливості тих чи інших лобістських угруповань (політичних, регіональних, бізнесових) впливати на вибір «режиму» селективності, при цьому результат лобіювання не завжди може співпадати із оптимальною для країни стратегією розвитку. Дослідники показують, що за рівносильних конкуруючих лоббі та малих витратах лобіювання вибір стратегії розвитку і напрямів стимулювання був би таким же, як і за відсутності лобістського впливу<sup>89</sup>. Проте, якщо фінансові можливості лобістів різні, то вибір сфер державної підтримки може створювати преференції не тим, хто міг би ними скористатися найбільш ефективно з точки зору стратегічних інтересів країни<sup>90</sup>.

Отже, оскільки кожна країна має свої специфічні особливості, що визначаються її економічним рівнем, виробничою та технологічною структурою, якістю інститутів, тобто перебуває на певній стадії економічного розвитку у порівнянні, зокрема, з іншими більш передовими, або менш розвиненими країнами, тому не можна винайти універсальних рецептів промислової політики, що однаковою мірою можуть бути застосовані до всіх країн. Так само можна вважати, що кожна стадія розвитку тієї чи іншої країни зумовлює свій, притаманний лише цій країні, рівень селективності у проведенні нею промислової політики.

Ідея врахування стадії розвитку, на якій перебуває країна, у виробленні власної промислової політики, неодноразово висувалася багатьма науковцями. Поштовхом для виникнення цієї ідеї слугувала теорія стадій зростання, розроблена У.Ростоу, який вважав, що перехід від однієї стадії до іншої є об'єктивним явищем, в основу якого покладено запозичення технологій та мобілізація заощаджень. Користуючись висновками цієї теорії, академік РАН В.Полтерович, зокрема, висловив думку, з якою можна погодитись, що на процес перехо-

<sup>88</sup> Полтерович В.М., Попов В. В. Промышленная политика, тарифы и золотовалютные резервы на разных стадиях развития // Стратегические проблемы национального развития и международного сотрудничества: дальневосточный вектор / под ред. В.Л. Макарова – Хабаровск.: РАН, 2005. – С. 77–143; Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F. Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development // CEPR, Discussion paper № 3643, November 2002 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/institutionsrule,%205.0.pdf>>.

<sup>89</sup> Grossman G.M., and E.Helpman. Protection for Sale // The American Economic Review, 1994, September. – P. 833–850.

<sup>90</sup> Olson, Mancur. Autocracy, Democracy and Prosperity // Zeckhauser, Richard J. Strategy and Choice. – Cambridge, MIT Press, 1991. – P. 131–157; Olson, Mancur. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. Basic Books, 2000.

ду «...суттєво впливає вибір економічної політики та стратегії інституціональних перетворень. Невірний вибір може на десятиліття й навіть на століття загальмувати економічне зростання»<sup>91</sup>.

Незважаючи на здавалося б очевидність таких висновків, тим не менше, вони не були враховані при виробленні рецептів реформування слаборозвинених і перехідних економік. Їм були нав'язані практично однакові підходи щодо проведення економічної політики, засновані на рекомендаціях «Вашингтонського консенсусу». Ця політика виявилася руйнівною для всіх цих країн й замість економічного піднесення призвела до їх масштабного економічного занепаду, який отримав ще назву трансформаційного. Дж.Стігліц, наприклад, серед основних факторів занепаду виділив неефективність ринкових інститутів, які намагалися імплантувати за зразком високорозвинених країн, недооцінку ролі уряду, низьку якість управління<sup>92</sup>. В.Полтерович додав до цих чинників ще й низький рівень громадянської культури, що сформувалася у неринковому та недемократичному минулому країн, що стали на шлях реформ<sup>93</sup>.

Універсальність рецептів реформування й відмова від промислової політики були піддані жорсткій критиці, в тому числі науковцями країн Заходу. Зокрема, доведено, що приватизація не може розглядатися як однозначно позитивний інструмент для економіки, оскільки її ефективність залежить від стану ринку, соціальної політики, можливостей залучення власних та іноземних інвесторів, здатних запропонувати дієву програму модернізації підприємств<sup>94</sup>. Дерегулювання не завжди збільшує приплив інвестицій, а частіше, навпаки, стимулює «втечу» капіталу та породжує фінансові кризи<sup>95</sup> в умовах несформованості ринкових інститутів, політичної нестабільності та низького рівня захисту прав власності, що наочно підтвердилось у колишніх пострадянських країнах, зокрема в Україні та Росії. Не встановлено також щільної залежності між лібералізацією торгівлі,

---

<sup>91</sup> Полтерович В.М., Попов В.В., зазначена праця.

<sup>92</sup> Stiglitz, J. More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus // WIDER Annual Lecture. – WIDER/UNU, 1998.

<sup>93</sup> Полтерович В.М. Политическая культура и трансформационный спад. // Экономика и математические методы. – Том 38. – Вип. 4. – 2002.

<sup>94</sup> Blanchard O. The Economics of Post-Communist Transition. – Oxford: Clarendon Press., 1997; Roland G. Transition and Economics. Politics, Markets and Firms. – Cambridge, Mass.: MIT Press., 2000.

<sup>95</sup> Stiglitz, Joseph E. Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability // World development. – V. 28 (6) 2000. – P. 1075–1086.

відкритістю економіки та економічним зростанням<sup>96</sup>. Отже, цілком обґрунтованою є позиція щодо необхідності врахування стадії розвитку, на якій перебуває країна, при вибудовуванні її економічної та промислової політики та виборі відповідних інструментів, оскільки раціональна стратегія функціонально пов'язана із економічними, інституціональними та соціокультурними параметрами, що сформувалися в державі.

Щоб з'ясувати, наскільки та чи інша модель промислової політики придатна для кожної стадії розвитку, доцільно проаналізувати її еволюцію на прикладі країн, які широко і активно використовували цю політику для розбудови власної промисловості.

Найбільш відчутною така політика була під час індустріалізації, в періоди затяжних економічних криз й шокових потрясінь. Завдяки саме активній промисловій політиці західні держави досягли чималих успіхів, проте зараз, як відмічають багато дослідників, вони досить наполегливо примушують країни із слаборозвиненими і перехідними економіками проводити політику, що разюче не схожа на ту, за допомогою якої вони самі здобули економічну могутність<sup>97</sup>. Забуваючи, що розвинені країни перебувають на вищій стадії розвитку порівняно із тими, що розвиваються, міжнародні економічні організації (МВФ, ВТО), вимагають від останніх створювати інститути західного зразка, слідувати сучасним стандартам західної економічної політики, навіть якщо у них немає об'єктивного підґрунтя імплементувати такі інститути та стандарти, тим самим свідомо чи несвідомо підриваючи їх конкурентоспроможність й консервуючи їх відсталість. Чимало дослідників розглядають таку позицію, як «подвійні стандарти» поведінки розвинених країн, що застосовуються для розподілу на їх користь світового багатства та встановлення міждержавної спеціалізації. Зокрема, ними відзначається, що жорсткі вимоги до більш слабких сусідів з'явилися тоді, коли це стало вигідно західним країнам, аби «відкинути сходи», по яким вони досягли верхівки свого теперішнього добробуту<sup>98</sup>.

Виокремлюють чотири стадії, на яких мають застосовуватися різні інструменти промислової політики для досягнення найвищого ре-

<sup>96</sup> Rodriguez, Francisco and Dani Rodrik. Trade and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence // CEPR Discussion Paper, № 2143, 1999.

<sup>97</sup> Chang, H.-J. Kicking Away the Ladder. – Cambridge University Press., 2002.

<sup>98</sup> Там само.

зультату<sup>99</sup>: 1) індустріалізації чи модернізації, 2) ініціації експортно-орієнтованого росту, 3) стимулювання прискореного розвитку; 4) розвиненого ринку.

На стадії індустріалізації чи модернізації провідну роль відіграє інвестиційний імпорт й запозичення технологій, що має потужний екстернальний ефект, оскільки відбувається накопичення знань і навиків, потрібних для створення чи реструктуризації власної промисловості. На цій стадії найбільш сприятлива політика та, що стимулює інвестиційний імпорт різними засобами (низькі тарифи, податкові пільги та субсидії споживачам інвестиційного імпорту, завищений валютний курс тощо) й одночасно обмежує імпорт промислової продукції кінцевого споживання.

Розширення власного промислового виробництва й задоволення внутрішнього попиту власною промисловою продукцією призводить до того, що промисловість починає відчувати вузькість внутрішнього ринку й виникає об'єктивна потреба виходу на зовнішній. Ініціюється експортно-орієнтоване зростання. На цій стадії експортери перебувають під тиском міжнародної конкуренції й вимушені постійно дбати про підвищення рівня виробництва через запровадження нових технологій, методів управління, стандартів якості, що так чи інакше передається на сектори, що продовжують працювати на внутрішній ринок. Роль імпоротної екстерналії у розвитку мінімізується, натомість експортна екстерналія досягає свого максимального впливу на розвиток. Ця стадія, як правило, характеризується слабкістю ринкової інфраструктури, відносно низьким рівнем людського й технологічного розвитку. До цієї стадії країна може потрапити не лише перейшовши від стадії індустріалізації, але й навпаки, внаслідок глибокого економічного спаду, що руйнує усталені в країні економічні інститути. Країни на цій стадії активно мають використовувати як селективні (вертикальні), так і неселективні (горизонтальні) інструменти для стимулювання експорту та обмеження імпорту. Характерною рисою цієї стадії є висока централізація управління економікою. Серед заходів можна виділити такі, як інтенсивний розвиток державного сектора, підтримка великих підприємств, державні програми технічної реконструкції, занижений валютний курс, кредитні та податкові пільги, субсидування, інтенсивна розбудова ринкової інфраструктури, яка

---

<sup>99</sup> Полтерович В.М., Попов В.В. зазначена праця.



згодом при переході до вищої стадії має відіграти роль амортизатора при поступовому обмеженні централізованого впливу.

Стадія стимулювання прискореного розвитку характеризується зменшенням прямого впливу держави, віддання переваги горизонтальним інструментам над вертикальними, обмеженням бар'єрів як для імпорту, так і для експорту, підтримкою розвитку малого бізнесу, дерегулюванням ринку капіталу, активною інвестиційною політикою.

На стадії розвиненого ринку вертикальні інструменти використовуються лише як засіб протидії циклічним спадам або несподіваним економічним шокам, а превалюють горизонтальні методи підтримки.

Для кожної з наведених стадій, як показують дослідники<sup>100</sup>, мають місце свої рамки перерозподілу державою суспільного продукту, темпи нарощування та структура державних витрат. Зокрема, помічено, що чим вищий рівень розвитку країни й подушевий ВВП, тим більша частка суспільного продукту перерозподіляється державою й менші темпи нарощування державних витрат, при чому вони спрямовуються в основному на соціальні цілі, а не на стимулювання зростання.

Для періоду індустріалізації (з XIX ст.) була характерна «жорстка» («вертикальна») промислова політика. Вона розглядалась як основний інструмент вирішення важливих соціально-економічних і політичних завдань, зокрема, підтримання національної безпеки, подолання територіальних диспропорцій, пом'якшення соціальної напруги. Створення нових виробничих потужностей, що забезпечували масовість виробництва, ототожнювалося із розвитком країни. Слід особливо звернути увагу на ту обставину, що в цей період лише державі було під силу реалізувати великомасштабні проекти в промисловості, оскільки у бізнесу не було для цього достатніх коштів та мотивів. Держава виступала одночасно замовником і проектувальником виробництв, мобілізувала для їх будівництва фінансові, матеріальні та трудові ресурси<sup>101</sup>. Масштаби державних проектів визначали у подальшому економічні контури країни, рівень її могутності та багатства.

<sup>100</sup> Там само.

<sup>101</sup> Княгинин В.Н., Щедровицкий П.Г. Промышленная политика России – кто оплатит издержки глобализации // Современная национальная промышленная политика России. Вып. 1. – М.: Академкнига, 2004. – С. 78–156 [Електронний ресурс]. – Доступний із сайту «Школа культурной политики» <[http://www.shkp.ru/pg/pub/031216\\_Prompolitika\\_dlya\\_publicatc.pdf](http://www.shkp.ru/pg/pub/031216_Prompolitika_dlya_publicatc.pdf)>.

Впритул до 1970-х рр. більшість розвинених країн використовували «жорстку» промислову політику як основний засіб впливу держави на економічний розвиток, особливо яскраво вона проявилась після Другої світової війни у Франції, Німеччині, Японії. Така політика мала на меті наздогнати у короткий проміжок часу США за рівнем розвитку, вона забезпечила тривале економічне піднесення, підтримуване значною мірою завдяки тісній співпраці держави з приватними компаніями.

До останнього часу окремі інструменти вертикальної промислової політики широко застосовуються в західних країнах при найменших ознаках погіршення ринкової кон'юнктури для підтримки галузей та підприємств, що зазнають тимчасових труднощів. Прикладом може слугувати періодичне запровадження високих митних тарифів для захисту вітчизняних виробників від конкурентного тиску з боку більш дешевого як промислового, так і сільськогосподарського імпорту. Наприклад, США проводять досить агресивну торгівельну політику, спрямовану на захист своєї автомобільної промисловості й виробництва напівпровідників від японського й південнокорейського імпорту, сталеливарної промисловості – від європейського імпорту, легкої промисловості – від китайського імпорту. Слід відзначити, що протекціоністські настрої як у США, та і в країнах ЄС в останні роки лише посилюються.

Досвід Франції є доволі показовим з точки зору ефективності «жорсткої» моделі промислової політики<sup>102</sup>. Основним її інструментом було індикативне планування на п'ятирічний період, воно зберігалося до початку 90-х рр. минулого століття. Його завдання полягало в тому, щоб надати бізнесу орієнтири на майбутнє, налагодити співпрацю уряду з компаніями та громадськістю. Розроблення індикативних планів було покладено на спеціально утворений орган – Комісаріат планування (Commissariat au Plan). Урядом було створено ряд великих національних компаній, що займали провідні позиції у ряді стратегічних галузей, зокрема в авіаційній промисловості, ядерній енергетиці, мікроелектроніці, вагонобудуванні. Для підтримки таких компаній були об'єднані в єдиний комплекс державні субсидії, державні програми НДДКР, системи державних закупівель. Францу-

---

<sup>102</sup> Полтерович В.М., Попов В.В. зазначена праця; Лувер Э. Россия: настоятельная необходимость в амбициозной промышленной политике // Доклады Российско-европейского центра экономической политики. – № 5(9), 2005. – С. 120, 127 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.recep.ru>>.

зький уряд, окрім заснування національних компаній, також активно використовував націоналізацію як інструмент модернізації великих приватних компаній, що дозволило їм стати конкурентоспроможними на світовому ринку. Реалізація великих спільних проектів держави та бізнесу здійснювалась завдяки спеціально створеному для цих цілей банку розвитку.

В останні роки у Франції відроджується інтерес до активної промислової політики й практики реалізації великих національних програм розвитку промисловості. Крім того, у промисловій політиці цієї країни, як і в більшості країн ЄС, з'явилися нові – регіональні акценти, спрямовані на підтримку конкурентоспроможних комплексів (кластерів) у галузі високих технологій, що мають поєднати у собі основні центри НДДКР та промислове виробництво. Регіональні проекти заплановано фінансувати на паритетних началах між регіонами та урядом.

У країнах, що розвиваються, вертикальна промислова політика отримала більше поширення, ніж у розвинених. Тут вона з самого початку розглядалася не як засіб подолання окремих ринкових «провалів», а як головна стратегія подолання відсталості від розвинених країн. Ряд країн Азії продемонстрували справжнє «економічне диво»<sup>103</sup> завдяки саме вертикальній політиці. Серед цих країн особливо вирізняються Японія, Південна Корея, Тайвань, Китай, Гонконг, Сінгапур. Цим країнам вдалося протягом декількох десятиріч підтримувати високий темп зростання ВВП й впритул наблизитися чи навіть випередити (як, наприклад Японія) за рівнем розвитку розвинені країни. Навколо пояснення витоків такого динамічного злету точаться запеклі дискусії. Частина дослідників його пояснюють динамічним зростанням інвестицій, на що В.Полтерович, зауважує, що це є результатом дії інших, більш глибоких чинників, і крім того, як показує Д.Родрік, лише 60% зростання ВВП можна віднести на інвестиції<sup>104</sup>. Інші дослідники вказують на макроекономічну стабільність, основу якої становила низька інфляція, консервативна бюджетна політика та раціональне регулювання валютного курсу, на що опоненти знову-таки зауважують, що були більш фундаментальні фактори, такі як

<sup>103</sup> Під «економічним дивом» умовно вважають швидке економічне зростання протягом тривалого періоду часу, зокрема, щорічний темп приросту ВВП має бути не менше 7%, а безперервний період зростання – не менше 10 років.

<sup>104</sup> Полтерович В.М., Попов В.В. зазначена праця; Rodrik, Dani. Institutions and Economic Performance in East and South East Asia // Round Table Conference: The Institutional Foundations of Economic Development in East Asia. – Tokyo, December 1996. – P. 391–429.

людський капітал та якість інститутів. Зараз усе більше дослідників схиляються до точки зору П.Кузнеця відносно особливостей промислової політики в Японії, Тайвані, Південній Кореї. Він, зокрема, зробив висновок, що на різних стадіях розвитку використовувалися протилежні засоби, а тому «нелегко звикнути з тим, що державне втручання іноді стимулювало, а іноді пом'якшувало конкуренцію. Проте розгляд державної політики засвідчив, що державне втручання було всюди в усіх трьох країнах»<sup>105</sup>.

Окремі автори заперечуючи роль промислової політики у створенні «економічного дива», вказують на той факт, що державні витрати в цих країнах були значно меншими, ніж в розвинених. Наприклад, у Японії вони становили близько 30% ВВП в кінці 70-х рр. минулого століття, тоді як в країнах ОЕСР на половину більше – близько 45%, при цьому не враховується обставина, що ця країна практично не витрачала кошти на оборону, соціальні потреби, охорону здоров'я, у той же час частка державних інвестицій становила близько 6% ВВП країни, що вдвічі більше, ніж у країнах ОЕСР<sup>106</sup>. Відносно низькі витрати держави також слід пов'язувати із високою ефективністю державного управління, готовністю бізнесу співпрацювати з урядом та із добре вибудованими механізмами такої співпраці та координації зусиль.

Промислова політика, що проводилась на Тайвані, за своїми рисами була дуже схожа на чітко сплановану директивну політику індустріалізації, що проводилась у Радянському Союзі у 20–30 рр. минулого століття й у період післявоєнної відбудови промисловості. Координація економічної політики здійснювалась Радою з міжнародної економічної кооперації та розвитку у 1960-х рр., потім Економічною плановою радою, перейменованою згодом у Раду з планування й розвитку. У 60-х рр. XX ст. держава реалізовувала великомасштабні проекти, спрямовані спочатку на будівництво ключових галузей індустрії для задоволення внутрішнього попиту (стадія індустріалізації), потім розвивала зони експортноспрямованого виробництва (стадія ініціалізації експортно-орієнтованого зростання), а з початку 80-х рр. зосередила свої зусилля на створенні парків (кластерів) високотехнологіч-

---

<sup>105</sup> Kuznets, P.W. An East Asian Model of Economic Development: Japan, Taiwan, and South Korea // Economic Development and Cultural Change. – The University of Chicago, 1988. – P. 332.

<sup>106</sup> Sachs, J. and Warner, A. Achieving Rapid Growth in the Transition Economies of Central Europe. – Harvard Institute for International Development. – January 1996.

них фірм в Хсінчу, подібних до Силіконової Долини у США (стадія прискороного розвитку).

У Японії у післявоєнний період сценарій розбудови промисловості був аналогічний тайванському: спочатку держава розбудовувала важку індустрію, далі експортні галузі, а потім високотехнологічні. Японія, так само як і Франція, активно використовувала індикативне планування, крім того, проводила активну кредитну підтримку виробників через Японський банк розвитку та Експортно-імпортний банк, а також шляхом створення так званого «керуючого вікна» ("window guidance"), з якого розподілялися державні кредити. Міністерство фінансів Японії мало розгорнуті інвестиційні програми, а загальне планування розвитку промисловості було покладене на Міністерство економіки, торгівлі та промисловості Японії (METI)<sup>107</sup>. П.Кузнєц звертає увагу на таку особливість адміністративного управління економікою, як зрощування адміністративного апарату з бізнесом, що стало можливим як через культурно-ментальні традиції японців, що вирізнялись особливою шаною та довірою до влади, так і через широко розповсюджену практику переходу високопоставлених урядовців на важливі керівні посади у компаніях після виходу у відставку<sup>108</sup>. Як це не дивно, особливо з точки зору українських реалій, така практика не приводила до тотальної корумпованості, зловживань і розкрадання державних коштів. Така тісна співпраця японського уряду з бізнесом дозволила уникнути у розбудові промисловості створення державних компаній, як це наприклад, відбувалося в Південній Кореї та Франції.

Інша важлива особливість, яку можна почерпнути з японського досвіду промислової політики, це цілеспрямований вибір і підтримка державою найбільш перспективних технологій при збереженні домінуючої ролі приватного бізнесу в їх освоєнні й з метою вирішення довгострокових соціально-економічних проблем розвитку країни<sup>109</sup>. Принциповим моментом у виборі була орієнтація не на поточні<sup>110</sup> порівняльні переваги японської промисловості, а на її бажану структуру у довгостроковій перспективі. Ці переваги полягали у можливості здійснювати трудомістке виробництво за рахунок дешевої робочої

<sup>107</sup> METI – Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.meti.go.jp>>.

<sup>108</sup> Kuznets P.W., зазначена праця.

<sup>109</sup> Ленский Е. Государственная промышленная политика: какой ей быть? / Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета. – 2001. – № 8–9 (19–20) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.promved.ru/aprel2\\_2001\\_03.shtml](http://www.promved.ru/aprel2_2001_03.shtml)>.

<sup>110</sup> У 60-ті рр. минулого століття.

сили, а тому, як відзначали фахівці МЕТІ, вони не могли забезпечити сприятливий розвиток японської промисловості у майбутньому<sup>111</sup>. Очікувалося, що такі неконкурентоспроможні у той період галузі, як автомобілебудування, важке машинобудування, нафтохімія, виробництво ЕОМ матимуть добрі перспективи динамічного зростання попиту на свою продукцію і підвищення продуктивності праці, а тому відіграють провідну роль у піднесенні промисловості та удосконаленні її структури. Ці критерії стали основними у виборі урядом галузевих і технологічних пріоритетів. Держава також проводила досить агресивну політику щодо залучення в економіку зовнішніх сировинних ресурсів через, по-перше, інтенсивне нарощування експортного потенціалу і завоювання нових зовнішніх ринків, що збільшувало валютні надходження і давало можливість купувати іноземну сировину, й по-друге, через пряме інвестування японськими компаніями сировинних галузей інших країн з подальшим отриманням прав на частину видобутих ресурсів.

Конкурентна політика Японії була спрямована, з одного боку, на стимулювання конкуренції між японськими фірмами всередині країни, а з іншого – на обмеження доступу на внутрішній ринок продукції обробних галузей інших країн. Про це свідчить найнижча серед провідних країн частка імпорту у споживанні цієї продукції у першій половині 80-х рр. ХХ ст. – лише 5,3%, тоді як, наприклад, у США – 10,3, Німеччині – 35,1, Франції – 26,2%<sup>112</sup>. Такий «гнучкий протекціонізм» зберігається в Японії й до нині, незважаючи на ряд прийнятих заходів щодо лібералізації імпорту. Іноземним компаніям практично неможливо проникнути у ті сектори, які обрані державою пріоритетними з позиції довгострокового розвитку країни. Цьому також спри-

---

<sup>111</sup> У цьому зв'язку хотілося б звернути увагу на роботи окремих західних економістів, які вважають, що у виборі напрямів промислової політики в пострадянських країнах мають домінувати виключно їх поточні порівняльні конкурентні переваги. Виходячи з цього, вони роблять висновок про доцільність розширення і стимулювання виробництва в цих країнах в умовах поглиблення їх міжнародної інтеграції лише у тих галузях, що є конкурентоспроможні у даний час, і згортання решти (неконкурентоспроможних) галузей. До числа таких конкурентоспроможних галузей за розрахунками цих дослідників, зокрема в Україні, потрапили звісно лише сировинно-видобувні галузі та металургія. – Г.Хьюз, П.Г.Хейр. Промышленная политика и реструктуризация в Восточной Европе / Квартальный бюллетень клуба экономистов. – 2000. – Вып. 3. – Минск, «Пропилеи» – С. 125–158 [Електронний ресурс]. – Доступний із сайту «Исследовательский центр ИПН. Исследования, прогнозы, мониторинг» <<http://research.by/pdf/1999n3r08.pdf>>.

<sup>112</sup> Ленский Е., зазначена праця.

яють усталені господарські зв'язки між японськими компаніями та їх неформальна солідарність у протидії іноземним конкурентам.

Держава із залученням японських фірм здійснює масштабні науково-дослідницькі проекти знову-таки виходячи з принципу забезпечення конкурентних переваг країни у майбутньому. Тому ці проекти не завжди мають прямий комерційний вихід, проте мають високий потенціал для створення нових технологічних процесів та продукції полігалузевого використання.

Крім розбудови нових прогресивних галузей, японська держава у 70-80-х рр. минулого століття також проводила активну модернізацію існуючих депресивних галузей, зокрема металургії, текстильної, цукрової, целюлозно-паперової, виробництва мінеральних добрив, суднобудування. Фірмам надавалась фінансова допомога у вигляді субсидій на виведення з експлуатації застарілих виробничих потужностей, проведення НДДКР, перекваліфікацію персоналу. В окремих випадках використовувався диференційований підхід при обкладанні митом імпортованих товарів, якщо аналогічні товари паралельно вироблялися депресивними галузями. Зокрема, на той обсяг імпорту, що дорівнював обсягам скорочення внутрішнього виробництва, мито не встановлювалося, а доходи від обкладання митом надлишку імпорту спрямовувалися на модернізацію депресивних галузей.

Успіх застосованої в Японії вертикальної моделі промислової політики був вражаючий. Незважаючи на окремі перманентні кризи, яких вона зазнала у другій половині 90-х рр. минулого століття в першу чергу внаслідок потрясінь на світовому фінансовому ринку, країна міцно завоювала місце у першій п'ятірці лідерів світового економічного й технологічного прогресу й зараз навряд чи хтось наважиться віднести її до категорії країн, що розвиваються.

Інший приклад успішного піднесення економіки продемонструвала Південна Корея. В ній індустріалізація розпочалась у 60-х рр. XX ст. і здійснювалась на основі п'ятирічних планів, розробкою і управлінням яких переймалась Рада з економічного планування при президентів країни. Реалізація планів здійснювалась з використанням інструментарію також вертикальної моделі промислової політики – митний протекціонізм, пільгове оподаткування та кредитування, стимулювання експорту, державне гарантування за іноземними кредитами тощо.

Особливістю південнокорейської стратегії промислової політики, як згадувалося вище, є створення державних промислових під-

приємств та націоналізація цілих галузей промисловості, які були визнані пріоритетним для розвитку у довгостроковому плані. Ключову роль у піднесенні корейської промисловості відіграли «чеболи» – створені за активної участі держави потужні промислові корпорації, що згодом перетворились у транснаціональні<sup>113</sup>. Вони відіграли основну роль у переході економіки Південної Кореї до другої стадії розвитку – ініціації експортно-орієнтованого зростання у 1970-ті рр. Аби не канонізувати роль цих корпорацій у корейському «економічному диві», слід звернути увагу, що вони виявились чи не основними винуватцями кризи корейської економіки наприкінці 90-х рр. минулого століття, оскільки низький рівень фінансової дисципліни, який виник унаслідок надмірного державного покровительства, призвів до проблем із поверненням великих кредитів, отриманих на міжнародних фінансових ринках. Ця криза трохи загальмувала перехід південнокорейської економіки до стадій стимулювання прискореного розвитку та розвиненого ринку.

Приклад країн Східної Азії засвідчує, що успіхи в економічному зростанні багато в чому залежать від обраної стратегії (моделі) промислової політики на поточній стадії розвитку економіки. Крім того, можна зробити деякі висновки. По-перше, надзвичайно важливим є своєчасний перегляд стратегії при переході від однієї стадії до іншої та, по-друге, що витікає з першого, використовуваний інструментарій не може бути однаковим для всіх стадій – інструментарій, що дає позитивний ефект на стадії індустріалізації чи модернізації, не може бути використаний на стадії розвиненого ринку, оскільки це призведе до протилежних результатів, і навпаки.

Країни Східної Азії продемонстрували правильність обраних моделей на кожній зі стадій розвитку, вони також змогли своєчасно переглядати інструментарій політики при переході від однієї стадії до іншої. Зокрема, у період індустріалізації політика регулювання імпорту була селективною й слугувала досягненню її цілей. Обмеження на імпорт в основному стосувалися готової продукції, тоді як імпорт технологій, продукції проміжного використання та сировини, особливо якщо вони використовувалися у експортному виробництві, навпаки, заохочувався. У Японії та Південній Кореї державна підтримка надавалась у першу чергу галузям, що мали значні стартові витрати: металургія, нафтоперероблення, суднобудування, автомобілебуду-

---

<sup>113</sup> Яскравим прикладом «чеболей» є такі лідери південнокорейського бізнесу як корпорації "Samsung", "LG", "Daewoo", "KIA", "Hyundai" тощо.



вання. Крім того, в Кореї рівень підтримки не закінчувався рамками галузі, а поглиблювався до рівня окремих підприємств, що стимулювало високу концентрацію й капіталізацію виробництва, відповідно підвищуючи його стійкість до іноземних конкурентів.

Протекціонізм в країнах «економічного дива» був поміркований, аби внутрішні виробники не втрачали мотивів для підвищення своєї ефективності. Рівень відкритості їх економік збільшувався поступово при переході на більш високі стадії (на що слід звернути увагу українським реформаторам). Протягом тридцятилітнього періоду реформування, з 1960-х по 1990 рр., зростання експорту в цих країнах значно випереджало зростання імпорту (на це також слід звернути увагу), при цьому рівень селективності у стимулюванні експорту зменшувався при переході від нижчої до вищої стадії.

Пострадянські країни, так само як більшість країн Латинської Америки, на жаль, не зважили на необхідність врахування стадійності у формуванні і проведенні промислової політики. Перебуваючи на стадії модернізації своїх економік, тобто на початковій стадії, вони взялися реформувати промисловість, використовуючи інструментарій, який притаманний для останньої стадії – стадії розвиненого ринку, – той, що використовують зараз розвинені країни Західної Європи та Північної Америки (США, Канада). Частина дослідників на пострадянському просторі також відкидають фактор стадійності розвитку. Їх рекомендації, в тому числі не без тиску західних експертів, зводяться до беззаперечного переймання теперішнього інструментарію розвинених країн у проведенні промислової політики<sup>114</sup>, а не того, яким вони керувались на стадії своєї модернізації.

Сучасна модель промислової політики, що застосовується, зокрема в країнах Євросоюзу, США, Японії нами може бути класифікована як «змішана», в якій домінують інструменти «м'якої» («горизонтальної») моделі, доповнені інструментами «жорсткої» («вертикальної») моделей. Аж ніяк вона не може розглядатись лише як «м'яка», а тим більше виступати взаємовиключним антагоністом для «жорсткої», на чому наполягають окремі дослідники<sup>115</sup>.

<sup>114</sup> Така позиція представлена, зокрема, у роботах: Княгинин В.Н., Щедровицкий П.Г., зазначена праця; Пропозиції Президенту. Нова хвиля реформ / Комісія "Блакитної стрічки" – Україна – К., 2005. – 107 с. [Електронний ресурс]. – Доступний із сайту представництва ООН в Україні <<http://www.un.kiev.ua>>; Майбутнє економіки України / Міжнародний центр перспективних досліджень – К., 2007. – 54 с. [Електронний ресурс]. – Доступний із сайту Міжнародного центру перспективних досліджень <<http://www.icps.com.ua>>.

<sup>115</sup> Княгинин В.Н., Щедровицкий П.Г., зазначена праця;

Існує ряд обставин, що слугували кардинальній трансформації моделі промислової політики з переважно вертикальної на переважно горизонтальну. Ці обставини виходять за межі пояснень, що можуть бути надані в рамках стадійного підходу й пов'язані із зміною місця та ролі держави у житті сучасного суспільства на всіх рівнях його організації, починаючи від місцевих територіальних громад, закінчуючи людством в цілому.

Зміна ролі держави відбулась під впливом геоекономічних перетворень в сучасному світі, що спостерігаються протягом останніх трьох десятиліть ХХ ст. У цей період почали формуватися нові транснаціональні технологічні ланцюги, ресурсні і товарні потоки, що не могло не позначитись на зміні усталених культурних традицій і норм поведінки людей у площині «держава–суспільство». В нових геоекономічних реаліях окремо взята країна практично втратила важелі впливу на ці потоки, її економічний та фінансовий стан значною мірою почав залежати від рішень, що приймаються зовнішніми економічними та політичними гравцями. Функції регулювання національних економік перейняли на себе наддержавні політичні, економічні, торговельні об'єднання та союзи. Вони утворюють в економічному та політичному просторі світу своєрідні мегарегіони, в рамках яких поєднується потенціал декількох національно-державних утворень й формується мегаринок. Це є поживним підґрунтям для поширення неоліберальної доктрини економічного розвитку в рамках таких об'єднань, оскільки за інших («неліберальних») умов ступінь складності управління ними значно зросла б порівняно з окремо взятою країною. З іншого боку, поширення цієї доктрини, як відзначають дослідники, слугує закріпленню лідерських позицій Заходу як особливої культурно-економічної та політичної спільноти<sup>116</sup>.

Нівелювання можливостей держави під дією цих чинників впливати на розвиток країни, в тому числі економічний, безперечно зумовлюють поступове зниження якості виконання державою своїх традиційних функцій. Це, в свою чергу, стає основним фактором втрати довіри населення до держави як особливого інституту у житті людини. Оскільки так довіра є ключовим чинником легітимності держави, то її втрата означає втрату легітимності самої держави, що, зрештою, підіймає питання про доцільність його існування як такого.

---

<sup>116</sup> Княгинин В.Н., Щедровицкий П.Г. Формула развития: Препринт WP5/2003/02. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – С. 4.

Крім цього, слід зважати, що сьогодні основними гравцями світової економіки стали інтегровані бізнес групи (транснаціональні корпорації, стратегічні альянси, партнерства, мережі), що поєднують у собі можливості для реалізації масштабних інноваційних проектів (починаючи від пошукової стадії, закінчуючи впровадженням) та організації потужного виробництва, здатного задовольнити попит на окрему продукцію не лише на внутрішньому ринку, але, що характерно, значною мірою на зовнішньому. Ці групи ведуть свою діяльність у всіх регіонах світу. Держава як абстрактна корпорація поступово перетворюється на одну з інших численних корпорацій, до яких переходить частина державних функцій, наприклад соціальних, освітніх тощо. Як відзначають дослідники, «світ держав» перетворюється у «світ корпорацій»<sup>117</sup>, де економічна політика, що проводиться в країні, визначається вже не державою, а групою найпотужніших корпорацій, вітчизняних або зарубіжних, що діють у країні. У такій ситуації відбувається зрощування інтересів держави з інтересами корпорацій, уособленням яких виступає економічна і промислова політика. Поки зарано ще говорити, що це явище набуло незворотної тенденції. Зокрема, з нашої точки зору, однією з причин утворення наддержавних утворень та мегарегіонів, про які згадувалося вище, є спроба держав об'єднатися аби протистояти впливу потужних корпоративних утворень. При цьому роль абстрактної корпорації, яка визначає життєдіяльність людей, що проживають у межах цих мегарегіонів, може переходити не лише від окремої держави до інших корпорацій, тобто у напрямку «зверху-вниз», а до цих наддержавних утворень, тобто «знизу-вверх».

Оскільки транснаціональні корпоративні структури породжені західною економічною культурою, то вони, відповідно, виступають своєрідними «згустками» цієї культури, її «протоядрами». Через останні здійснюється імплементація вигідних розвиненим країнам параметрів розвитку економік інших, менш розвинених країн, підпорядкування їх економік, в першу чергу через експансію іноземних ТНК, своїм власним цілям.

Головним підсумком такого геоекономічного, культурного та політичного переформатування світу стала кристалізація низки вели-

---

<sup>117</sup> Завадников В.Г. Промышленная политика государства // Вестник Совета Федерации. – 2007, № 7. – С. 34 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.council.gov.ru/files/journalsf/item/20070625120939.pdf>>; Губанов С. Промышленная политика и государство // Экономист. – 2007, № 7. – С. 3, 4.

ких технологій<sup>118</sup> – ланцюгів активності, у які «впліталася» діяльність людей не лише в національних рамках, але й усього світу. Слід особливо звернути увагу, що ці ланцюги з самого початку мали орієнтацію на чітко визначені цінності та бачення майбутнього, а тому вигоду і найбільші прибутки від зв'язування діяльності людей у певну наперед задану послідовність матимуть виключно ті, хто задав її цілі та зміст, а саме ініціатори та постановники «проекту майбутнього». Ними виявилися саме країни Заходу, яким вдалося в 60-70-х рр. XX ст. більш-менш точно визначити найбільш реалістичні сценарії майбутнього світового розвитку та власним прикладом продемонструвати його передові зразки, використовуючи «жорстку» промислову політику. Вони вибудували і стали чи не єдиними власниками названих технологічних ланцюгів активності по всьому світу та творцями цінностей майбутнього, отримавши доступ до ресурсів практично всіх менш розвинених країн світу, нав'язавши їм свої «правила гри» на світовому ринку й відповідно зайнявши домінуюче положення у світовому співтоваристві. Ці країни визначають та «культивують» попит на ту чи іншу продукцію, через що він поступово втрачає свою ринкову основу і переходить у площину культу або нав'язаних обов'язкових параметрів споживання тієї чи іншої продукції. Країни-лідери через включення виробництв більш слабких країн у свої технологічні ланцюги нейтралізували активність останніх, фактично позбавили їх шансів проводити власну незалежну, ззовні некеровану економічну політику і потрапити до авангарду світового прогресу, привласнили собі право оцінювати і корегувати на свою користь їх дії у випадку виникнення спроб проведення політики, що заважає досягненню цілей проекту майбутнього за сценарієм Заходу.

З цього можна зробити важливий для України висновок щодо можливості вибудовування і проведення нею власної економічної і промислової політики. Зокрема, така політика буде можливою лише за умови, якщо їй вдасться створити й утримати під своїм началом власний технологічний ланцюг активності, який, вважаємо, може мати як зовнішній вихід, так і бути орієнтованим на внутрішній ринок. Проблема полягає в тому, щоб винайти унікальний і перспективний продукт, який з огляду на масштаби майбутнього попиту не виробляється в даний час у світі й під який може бути створений цей ланцюг.

---

<sup>118</sup> Мається на увазі технології в широкому розумінні, від технологій виробництва до технологій просування на ринок і технологій формування культури (або навіть культу) споживання того чи іншого продукту.

Окремі дослідники серед причин зміни характеру сучасної держави і відповідно трансформації моделі промислової політики називають відмирання війни між державами як суспільного інституту<sup>119</sup>. З цією позицією не можна погодитись з ряду обставин. По-перше, через динамічний розвиток світового виробництва загострюється боротьба за ресурси, насамперед природні та енергетичні. Ця боротьба може мати характер не лише економічний, але й військовий, якщо, наприклад, більш сильні країни-претенденти на ресурси відчують опір з боку більш слабких країн, що цими ресурсами володіють, і економічними засобами його подолати не вдається<sup>120</sup>. По-друге, торгівля зброєю та військовою технікою входить у трійку найприбутковіших видів бізнесу в світі поряд із наркоторгівлею та торгівлею людьми, проте на відміну від останніх видів вона є легітимізованою і має міжнародні правові рамки. Тому, аби підтримувати високу прибутковість на ринку зброї, як це не прикро, країни, що його контролюють, вдаються до навмисного розв'язування війн під різними приводами між третіми країнами – основними покупцями зброї. По-третє, необхідно визнати, як це також не прикро, що до цього часу найпотужнішим «двигуном» інноваційного розвитку залишався саме військово-промисловий комплекс, з якого інновації потім поширювались на цивільне виробництво. По-четверте, саме військово-промисловий комплекс залишається чи не єдиною галуззю, для розвитку якої держава буде завжди використовувати яскраво виражену «жорстку» промислову політику через держзамовлення, пільги, покриття витрат на НДДКР тощо<sup>121</sup>. Тому сподіватися, що з часом така політика відійде у минуле, не має жодних підстав.

Показовим прикладом трансформації моделі промислової політики та переходу функцій щодо її розробки та проведення від окремо взятої держави до наддержавних утворень є приклад Європейського

---

<sup>119</sup> Завадников В.Г., зазначена праця. – С. 34.

<sup>120</sup> Яскравим прикладом такої ситуації є розв'язана США Іракська війна, результатом якої стало насаджування Іраку уряду, лояльного до США, та отримання практично повного доступу американських та британських нафтових корпорацій до іракських нафтових родовищ.

<sup>121</sup> У цьому зв'язку хотілося б звернути увагу на те, що зараз багато всесвітньо відомих учених є прихильниками версії, що кінець Великій Депресії у Сполучених Штатах у 30-х рр. минулого століття був покладений не стільки завдяки практичному втіленню у життя президентом Рузвельтом наукових ідей Дж.М.Кейнса, скільки початком Другої Світової війни, у якій США взяли досить активну участь, надавши тим самим потужного імпульсу для зростання американській промисловості.

Союзу<sup>122</sup>. У рамках ЄС проводиться єдина для усіх країн-членів промислова політика, що розробляється і координується Єврокомісією. Поняття промислової політики відображено у Римському договорі про створення ЄС та Євroatому 1957 р., Маастрихтському договорі про ЄС 1992 р.

Основними принципами, якими керується Євросоюз, при проведенні промислової політики полягають у тому, що будь-яка допомога держави не відповідає правилам спільного ринку, якщо вона:

- надається за рахунок державних коштів;
- становить економічну вигоду для одержувачів (або поліпшує становище підприємства порівняно з конкурентами);
- має адресний характер, тобто призначена тільки для деяких виробників або виробництва окремих виробів, що негативно позначається на рівності можливостей усіх конкурентів;
- спотворює конкуренцію або може цьому загрожувати, а також порушує торговельний обмін між країнами-членами<sup>123</sup>.

Ці принципи є відображенням ліберальної доктрини розвитку економіки і відповідає «м'якій» моделі промислової політики. Основним завданням останньої на території ЄС є створення конкурентного середовища для функціонування підприємств при одночасному забезпеченні умов для промислової конкурентоспроможності. Може скластися враження, що Євросоюз відкидає взагалі будь-яку державну підтримку, яка не вписується в ліберальну концепцію. Проте це не так. У рамках ЄС дозволяються різноманітні галузеві програми підтримки, які здійснюються за згодою Єврокомісії і розцінюються як гнучкість політики і компроміси у сфері державної підтримки. При цьому надання підтримки супроводжується постійним моніторингом і контролем за її ефективністю з боку як Єврокомісії, так і урядів держав-членів. У разі неотримання очікуваних результатів допомога одразу припиняється або переглядаються її форми.

У ЄС виділяють чотири види державної допомоги, які хоча й спотворюють конкуренцію, проте можуть бути визнані сумісними з принципами спільного ринку, а саме<sup>124</sup>:

---

<sup>122</sup> Досвід ЄС подано за джерелом: Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / за ред. С.Касьянова. – К.: Нора-друк, 2004. – 86 с.

<sup>123</sup> Абзац 1 статті 87 Римського договору.

<sup>124</sup> Абзац 3 статті 87 Римського договору.

– підтримка економічного розвитку територій, де рівень життя є особливо низьким або в яких спостерігається високий рівень безробіття;

– допомога для реалізації проектів, важливих для спільних європейських інтересів, або таких, що поліпшують становище країни-члена в період серйозних економічних труднощів;

– допомога, спрямована на поліпшення розвитку окремих видів господарської діяльності або окремих територій, за умов, що така допомога не матиме негативного впливу на ведення торгівлі між державами-членами;

– допомога для популяризації культури та охорони культурної спадщини, якщо при цьому вона не впливає на умови ведення торгівлі і конкуренцію та не загрожує спільним інтересам;

Також допускаються інші види допомоги з боку держави, якщо вони обґрунтовані та ухвалені Європейською Комісією.

Керуючись критерієм рівня цільового спрямування допомоги, в ЄС виділяють такі її три види: регіональна, горизонтальна та галузева чи секторальна. Такий поділ є умовним, оскільки, наприклад, до окремих галузей потрапляє також частина допомоги горизонтального характеру, зокрема, підтримка малих і середніх підприємств або допомога у сфері працевлаштування.

Допомога на регіональні цілі покликана пом'якшувати диспропорції в економічному розвитку різних регіонів ЄС. Вона надається за умови, що кількість регіонів для підтримки не може перевищувати більше половини загальної кількості регіонів за критерієм чисельності мешканців<sup>125</sup>. Переважне право отримати регіональну допомогу мають так звані регіони з рівнем підтримки «а», де рівень життя є особливо низьким або де існує значне безробіття, а розмір валового національного продукту (ВНП) на одного мешканця є нижчим 75% середньої для Євросоюзу величини. Якщо регіон не відповідає таким критеріям, але знаходиться у несприятливому становищі у порівнянні з іншими регіонами країни, він може отримати допомогу за іншими критеріями, якщо вони будуть обґрунтовані урядом країни і ухвалені Єврокомісією, за умов, що ця допомога не змінюватиме режиму торговельного обміну до тієї межі, що порушує спільний інтерес. Допомога,

<sup>125</sup> У 2000–2006 рр. це співвідношення в середньому по ЄС не могло перевищувати 42,7%, а Після розширення ЄС кількість населення, яке проживає в регіонах, куди спрямовується допомога, становить 52,1% [Електронний ресурс]. – Доступний з сайту Департаменту промисловості й торгівлі Великобританії <<http://www.dti.gov.uk>>.

яка дозволяється як виняток, має призначатися на нові інвестиції або створення робочих місць. В особливих випадках регіони групи «а» можуть отримати також цільову допомогу на покриття витрат, пов'язаних з поточною діяльністю.

За визначенням Комісії, найбільш негативно впливає на конкуренцію регіональна допомога, що надається на великі інвестиційні проекти, оскільки вона створює переваги для країн і регіонів, які мають більший бюджет. Тому згідно з правовими засадами надання регіональної допомоги, ухваленими в 1998 р., вона надається виключно для компенсації несприятливих умов географічного розташування регіону, а з 2004 р. її обсяг для проектів вартістю понад 100 млн євро було зменшено на 66%, а від 50 до 100 млн євро – на 50%<sup>126</sup>. Після ухвалення нової стратегії ЄС та розширення Євросоюзу до 25 членів підходи до надання регіональної допомоги переглядаються у напрямку зменшення її залежності від розміру ВВП країни, посилення узгодженості соціальних та економічних показників розширеного Європейського Союзу.

На відміну від регіональної, горизонтальна допомога покликана забезпечити загальні сприятливі умови розвитку економік країн, підвищення конкурентоспроможності їх суб'єктів, створення нових робочих місць, розширення рівня самозайнятості, полегшення доступу до фінансових ресурсів. До її видів належить допомога:

- на дослідження і розробки;
- на охорону навколишнього середовища;
- для малих і середніх підприємств;
- на підвищення кваліфікації працівників;
- для працевлаштування;
- на реструктуризацію і порятунк підприємств, що перебувають у складному становищі;
- для підприємств, розташованих у зоні занепаду міських територій;
- для підтримки діяльності з більшим економічним ризиком (венчурний капітал).

Галузева допомога надається для галузей промисловості, які зазнають економічних труднощів, при чому вона має використовувати-

---

<sup>126</sup> Багатогалузеві правові засади, пов'язані з регіональною допомогою, спрямованою на реалізацію великих інвестиційних проектів // Збірка Європейського співтовариства С70 від 19.03.2002 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з сайту Єврокомісії <<http://ec.europa.eu>>.



ся не для підтримки їх «status quo», а для вирішення довгострокових проблем. Програми допомоги повинні передбачати скорочення кількості збиткових виробництв, мати тимчасовий характер, бути пов'язаними із цілями реструктуризації певного сектора, мати задані критерії ефективності допомоги, бути підконтрольними, не перешкоджати конкуренції.

Донедавна галузева допомога надавалась вугільній, металургійній, суднобудівній, автомобілебудівній галузям, виробництву хімічних волокон, насамперед, на скорочення виробництва, реструктуризацію або закриття підприємств, забезпечення гарантованого доступу до копалин (для вугільної галузі), на розвиток малих і середніх підприємств, на охорону навколишнього середовища та безпечне ведення сільського господарства, підвищення кваліфікації, перекваліфікацію, працевлаштування, на інвестиції у НДДКР тощо.

У 2007 р. Єврокомісією було висунуто ряд нових секторних ініціатив, спрямованих на укріплення конкурентоспроможності найбільш перспективних для розвитку галузей промисловості до 2015 р., завоювання лідерських позицій ЄС на світовому ринку та протистояння зростаючому натиску іноземних конкурентів, зокрема, з боку США, Японії та країн Азії<sup>127</sup>.

До числа галузей, що потрапили у пріоритетні, належать:

- автомобілебудівна – зменшення шкідливих викидів вуглецю, підвищення безпеки автомобільних конструкцій та шляхів, інтелектуальні транспортні засоби та шляхи, розширення використання в автомобілях двигунів, що працюють на відновлюваному паливі;
- біотехнології – як нова галузь, чия продукція у найближчому майбутньому буде широко використовуватись іншими галузями, суттєво підвищуючи їх ефективність;
- суднобудування – перетворення із збиткової у прибуткову галузь за рахунок розширення сегмента виробництва туристичних, круїзних, транспортних, військово-морських, спеціальних суден для ліквідації наслідків екологічних катастроф на воді, розбудова інфраструктури портів;
- інформаційно-комунікаційні технології;

<sup>127</sup> Mid-term review of industrial policy A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy // Commission of the European Communities / Commission Staff Working Document. Accompanying document to the communication from the commission to the council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – Brussels, 04 July 2007 SEC(2007) 917 {COM(2007)374 final} [Електронний ресурс]. – Доступний з сайту Єврокомісії <[http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/industry/com\\_2007/sec\\_2007\\_917\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/com_2007/sec_2007_917_en.pdf)>.

- машинобудування – як ключова галузь із створення нової технологічної основи європейської промисловості;
- фармація – отримання нових більш ефективних, якісних і доступних ліків;
- виробництво тканин та одягу – нові види тканин, лідерство в індустрії моди;
- лісопереробна промисловість – зменшення енерговитрат на переробку деревини, розширення можливостей вторинної переробки матеріалів, що отримуються з деревини, відновлення лісонасаджень для послаблення кліматичних змін;
- оборонна промисловість – створення нових засобів колективної безпеки та нового технологічного обладнання для виробництва таких засобів;
- космічна промисловість – розширення сфери цивільних космічних програм;
- металургія – зниження енергомісткості, розширення сировинної бази, вторинної переробки та асортименту виробів.

Для підтримки висунутих секторних ініціатив заплановано використовувати горизонтальні інструменти. Основна увага буде зосереджена на значному збільшенні фінансування державою наукових досліджень і розробок в обраних секторах, підготовці кваліфікованих кадрів для роботи в них, спрощені та уніфікації технічного регулювання, реалізації екологічних проектів, підтримці виробників на зовнішніх ринках тощо. Таке акцентування уваги Єврокомісії на розвитку наведених галузей, виділення їх у ранг пріоритетів, з нашої точки зору, не дає приводу говорити, що Євросоюз проводить виключно ліберальну політику, створюючи рівні умови господарювання для всіх без винятку. Навіть застосування горизонтальних інструментів підтримки в певних визначених сферах створює їм привілейовані умови ведення господарської діяльності порівняно із іншими, хоча й не так явно, як при застосуванні інструментів «жорсткої» промислової політики.

Значна частина допомоги надається в ЄС індивідуальним підприємцям на підтримку діяльності або у зв'язку з реструктуризацією поза програмами допомоги на горизонтальні, регіональні чи секторальні цілі. Вона, хоч і кваліфікується як горизонтальна, проте, на дум-

ку Єврокомісії, негативно впливає на функціонування спільного ринку<sup>128</sup>. Тому з 2004 р. при її наданні застосовують такі підходи<sup>129</sup>:

1) "один раз – останній раз", що виключає можливість повторного звернення суб'єктів за допомогою, якщо не минуло десяти років від часу першої;

2) не може застосовуватися до нових фірм або підприємств, утворених на базі старих суб'єктів господарювання;

3) обмеження можливості використання призначених на реструктуризацію коштів на інші цілі (наприклад на регіональну допомогу);

4) надання допомоги поставлене у залежність від скорочення виробничих потужностей<sup>130</sup>.

5) кошти для виведення підприємства з кризи можуть бути надані тільки після вивчення його шансів на успішний розвиток упродовж тривалого періоду;

6) великі підприємства можуть отримати допомогу лише за умов самостійного фінансування 50 % витрат програм модернізації, середні – 40, малі – 25 %;

7) неможливість підтримки підприємств, які працюють у галузях із структурним перевиробництвом, та тих, що неспроможні працювати без періодичної допомоги;

8) можливість надання термінової допомоги для початку і полегшення перебігу реструктуризації, у тому числі шляхом негайного припинення збиткової діяльності.

Таким чином, підсумовуючи основні напрями трансформації моделей промислової політики в світі щодо можливості використання набутого досвіду у формуванні власної моделі промислової політики в Україні, слід звернути увагу на ряд особливостей.

Зокрема, оскільки економічний розвиток слід розглядати з позицій стадійності, то відповідно вибір моделі промислової політики має здійснюватись з урахуванням тієї стадії, на якій перебуває країна. Принциповою відмінністю між моделями промислової політики на кожній стадії є ступінь чи рівень селективності політики. Необхідно враховувати, що чим вищий ступінь селективності, тим більші ризики

<sup>128</sup> 33-й звіт з питань політики конкуренції / Секретаріат ЄС (2004) 658final. – Брюссель, 04.06.2004. – С. 96.

<sup>129</sup> Збірка Європейського співтовариства C288 від 09.10.1999 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з сайту Єврокомісії <<http://ec.europa.eu>>.

<sup>130</sup> Наприклад, у липні 2004 р. Комісія поставила перед французьким урядом умову, що надасть згоду на допомогу в реструктуризації концерну АЛІСТОМ у випадку обмеження на 30% його виробничих потужностей.

можуть супроводжувати проведення промислової політики. Ці ризики пов'язані із якістю інформації про ринок та якістю бюрократії. З одного боку, держава може володіти більш об'єктивною і достовірною інформацією про стан ринку, ніж окремий суб'єкт, тобто за інших рівних умов її поточні та стратегічні рішення мають бути більш обґрунтованими, проте з іншого – низька якість бюрократії, зумовлена високим рівнем корумпованості, складністю бюрократичних процедур, їх міжвідомчим дублюванням, неузгодженістю тощо, на фоні розповсюдження різного роду потужного лобістського впливу, спричиняє неефективний для країни вибір напрямів її розвитку, провокує орієнтацію бюрократії на отримання ренти за ухвалення тих чи інших господарських рішень.

Окрім урахування фактору стабільності при розробці промислової політики, слід ураховувати також фактор глобалізації та транснаціоналізації світової економіки та виробництва, вибудовування світових технологічних ланцюгів, у які «вплітаються» і втрачають свою економічну та політичну незалежність окремі країни, інтернаціоналізації ринків ресурсів і капіталів, перехід регулюючих функцій до наддержавних економічних утворень та великих корпоративних об'єднань, що діють в країні та світі. Ці фактори зумовлюють поступове скорочення здатності окремої держави самостійно ухвалювати господарські рішення і впливати на власну економіку як у поточний, так і у перспективний період. Зменшення реальних важелів впливу на економіку зумовлює зростання недовіри населення країни до інституту держави як такого, що може призвести до делегітимізації та деградації останньої, зростання загроз соціальних конфліктів.

Цілком очевидно, що країна, ставши на шлях модернізації своєї економіки та промисловості, відповідно до поставлених економічних та соціальних цілей та бажаного перспективного місцезнаходження у світовій ієрархії, має визначити для себе оптимальний рівень своєї автономності, що дозволить їй проводити бажану і незалежну промислову політику та досягати поставлених цілей. Крім цього, країна має винайти свою унікальну спеціалізацію та сформувати власний технологічний ланцюг, який допоможе їй убезпечити себе від втягування у подібні ланцюги інших, більш розвинених країн, та нав'язування ними своєї економічної політики та «правил гри» на світовому ринку. При виборі напрямів своєї спеціалізації не завжди доцільно керуватися виключно поточними конкурентними перевагами, оскільки вони можуть бути неприйнятними для майбутньої бажаної структури економіки та бажаного рівня життя громадян.

Досвід країни ЄС та Азії свідчить про можливість винайдення ефективної моделі промислової політики, а також указує на те, що не можна вдаватися до крайнощів, обираючи ту чи іншу модель, також слід вчасно визначати періоди переходів від стадії до стадії та відповідно переглядати інструментарій промислової політики. Найкращою є така політика, що поєднує у собі інструменти як «жорсткої», так і «м'якої» моделей, а співвідношення цих інструментів має визначатися наявним станом економіки та промисловості та її бажаним перспективним баченням.

## Висновки до розділу 1

Серед галузей економіки, що сприяють суспільному прогресу, панівну роль, безперечно, відіграє промисловість. Але останнім часом традиційне уявлення щодо ролі промисловості як машинної індустрії збагачується прикладами якісно нових трансформацій так званого постіндустріального типу.

Головним рушійним фактором економічного прогресу в цій системі виступає вже не стільки машинна техніка, скільки принципи технологічної організації виробництва, передусім наукомісткі технології. Тобто ознаки промисловості не зникають, вони збагачуються якісно новими рисами, а відповідно й новими можливостями.

Розв'язання цієї проблеми вимагає розширення категоріального апарату дослідження, який би поглиблював наше уявлення щодо сутності й місця промисловості як провідної галузі, визначив би її можливості (потенціал) впливу на економічну систему. У цьому зв'язку ми пропонуємо розглядати промисловий потенціал з дуалістичних позицій:

- по-перше, як споживчий потенціал, що забезпечує споживчий попит суспільства на промислову продукцію і послуги;
- по-друге, як відтворювальний потенціал, що має дієві економічні, соціальні та інституціональні важелі розширеного відтворення відповідно до зростаючих потреб суспільства.

Промисловий потенціал як система більш високого рівня, ніж сукупність підприємств, має значно ширший перелік складових елементів. За функціональними ознаками всі їх можна поєднати в чотири блоки: структурний, ресурсний, технологічний, інституціональний. Схематично модель взаємодії основних складових промислового по-

тенціалу нагадує виробничу функцію зі зворотним зв'язком, на виході якої будуть потреби суспільства, тобто можливість їх задовольнити.

В умовах постіндустріального суспільства категорія промисловий потенціал являє собою системне явище, яке характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб населення у продукції і послугах, природа яких пов'язана із здійсненням промислової діяльності, використовуючи переважно інформаційні наукомісткі технології, широко спираючись на досягнення фундаментальної науки і рівень суспільних знань.

Промисловість як система суспільного відтворення, що історично склалась у межах країни, являє собою сукупність взаємопов'язаних ланок та упорядкованих зв'язків, які, з одного боку, забезпечують її стійкість і цілісність, а з іншого – надають системі надзвичайного динамізму в разі порушення рівноваги між її складовими.

Структурні пропозиції промисловості можна розглядати як у вузькому значенні, тобто як комплекс галузей (видів діяльності) з відповідними економічними, технологічними і міжгалузевими зв'язками, так і в широкому – що охоплюють не тільки пропорції виробництва, а й форми організації й управління, механізми державного й ринкового регулювання.

Майже у всіх випадках порушення структурної рівноваги руйнівним фактором виступає науково-технічний прогрес. Інтенсивність, з якою він здійснюється, може мати як революційні, так і еволюційні ознаки. В Україні темпи, з якими здійснюється структурна трансформація промислового потенціалу, можна віднести хіба що до уповільнено-еволюційних змін і аж ніяк до революційних.

Підтвердженням цьому може слугувати динаміка відтворювальної структури економіки. В Україні продовжує реалізуватися витратний варіант розвитку: ВВП зростає пропорційно випуску і проміжному споживанню. Ситуацію на макрорівні повністю віддзеркалює мезорівень – темпи зростання ВДВ у промисловості майже дорівнюють зростанню обсягів випуску і навіть є меншими, ніж проміжному споживанню.

Дослідження показує, що найбільш вірогідною причиною такого становища є недостатня дієвість і наполегливість у реалізації програмних документів і постанов щодо промислового розвитку. Але існує і

більш глобальна проблема – незадовільний стан економічної культури і усвідомлення суспільством сутності ключових соціально-економічних процесів в умовах постіндустріальної трансформації і становлення глобального ринку.

Структурна матриця промислового потенціалу, окрім галузевого складу і відтворювальних пропорцій, несе й технологічне навантаження за способами впливу на предмет праці. Протягом 2001–2006 рр. у промисловості простежується повільна, але стабільна тенденція зростання частки реалізованої продукції тих видів діяльності, що мають високий і передовий технологічний рівень. Можна очікувати, що ці тенденції і надалі не тільки збережуться, а й отримують прискорення.

Важливу структурну компоненту промислового потенціалу утворює територіальне розміщення промислового виробництва. Історично склалося так, що майже 4/5 промислового потенціалу, насамперед важкої індустрії, зосереджено у східних і центральних регіонах країни, багатих на енергетичні ресурси (переважно вугілля), сировину – залізна та марганцеві руди, вапняки, крейда, кам'яна сіль тощо.

Друга половина минулого століття дала поштовх для промислового розвитку західних, північних і південних регіонів. Індустріальна складова тут схилилася переважно у бік інвестиційних галузей (машинобудування) і соціально-орієнтованих галузей з виробництва продукції кінцевого споживання – харчової, легкої, деревообробної промисловості.

Проте структурна компонента територіального розміщення промислового виробництва залишається досить пасивною в загальній системі заходів з підвищення ефективності промислового потенціалу. За 2001–2006 рр. на етапі відродження української промисловості при загальному зростанні обсягів виробництва в 1,7 раза, його територіальна структура залишилася майже без змін.

Істотну роль у формуванні промислового потенціалу відіграє зовнішній фактор, а саме пропорції зовнішньоекономічних зв'язків. У них рельєфно відбивається конкурентна позиція вітчизняної промисловості, прогресивність виробництва і місце в суспільному поділі праці в умовах глобального ринку.

Експорт промислових товарів і послуг майже ніколи не був нижчим за 40% від ВВП. Така гіпертрофована форма орієнтації на зов-

нішній ринок має ще один недолік, а саме неефективну товарну структуру експорту. Енергосировинний ухил експорту став візитною картою української промисловості на світовому ринку. Проте останнім часом тут намітилися позитивні структурні зрушення. При загальному зростанні промислового виробництва у 2006 р. порівняно з 2001 р. в 1,7 раза експорт високотехнологічної продукції збільшився в 2,4 раза.

Технологічна складова лишається однією з фундаментальних основ промислового і соціально-економічного розвитку країни. Технічний прогрес впливає на економіку не саме по собі, а через систему засобів виробництва, розвиток науки, інтелектуальний рівень працівників і суспільства в цілому. Це створює технологічне наповнення промислового потенціалу в широкому розумінні цього терміну. Ключова роль у формуванні технологічної складової належить промисловим технологіям, тобто методам впливу на предмет праці. Проте методологія оцінки прогресивності технологічних змін відноситься до найбільш складних і найменш розроблених проблем теорії і практики економічного аналізу.

Чисто технологічний підхід, коли оцінка прогресивності виробництва ведеться на конкретних технологіях, може вважатися дієвим лише на мікрорівні, тобто в межах одного або декількох однотипних підприємств. На мезо- і макрорівні технологічний підхід не спрацює, оскільки галузь являє собою досить складне утворення як за кількістю підприємств, так і за різноманітністю технологічних процесів. На макрорівні розбіжності в технологічному забезпеченні зростають ще більше, бо, крім промисловості, додаються інші галузі економіки, а відповідно і специфічні технології. Тому теорія і практика виміру технологічної прогресивності економічної системи вживає категорію "технологічний уклад". Його інколи використовують для оцінки технологічної структури промисловості, проте такий методологічний спосіб не зовсім коректний. Технологічний уклад як прояв науково-технологічного прогресу має міжгалузевий характер, адже його утворюють технологічні сукупності сполучених виробництв, пов'язані з різними галузями економіки. Крім того, досить тривалий термін формування технологічного укладу не дає можливості відслідковувати зміни технологічної структури промисловості у більш короткі відрізки часу.



Індикаторами технологічних змін у промисловості і її галузях мають стати базові технології, що складають технологічне ядро галузі. По-перше, це найбільш динамічні елементи технічного прогресу, по-друге, вони можуть бути досить чітко структуровані в технологічній системі галузі, по-третє, завжди мають галузеву приналежність.

Базові технології становлять радикальну основу будь-якого виробничого процесу. За технічними і соціально-економічними параметрами вони безпосередньо впливають на рівень ефективності і конкурентоспроможності виробництва. Саме прогресивність базових технологій створює основу технологічної конкурентоспроможності, категоріальну сутність якої можна визначити так: технологічна конкурентоспроможність – це комплекс науково-технічних і соціально-економічних можливостей галузі, або конкретного виробництва створювати і стабільно підтримувати конкурентні переваги на глобальному ринку промислової продукції за рахунок використання прогресивних технологічних рішень.

Не менш важливою критеріальною ознакою прогресивності технологічних змін має стати структура продукції, що виробляється в галузі. Йдеться не про асортиментний склад, а про її градацію за показниками інноваційності і прогресивності. Продуктово-технологічний підхід до оцінки прогресивності промислового потенціалу та й країн в цілому останнім часом отримав досить широке застосування в світі. Міжнародна торгівля найбільш інтенсивно набуває обертів саме у секторі високотехнологічних товарів і послуг.

У системі факторів виробництва ресурсна сутність завжди була однією з провідних умов економічного розвитку. Форму ресурсів приймають всі фактори виробництва – природні ресурси, труд, капітал. Власне саме промислове виробництво в узагальненому вигляді являє собою поєднання в різних комбінаціях факторів виробництва. Проте щоб процес виробництва відбувся, а продукт праці набув форми товару, лише природних ресурсів недостатньо. В умовах постіндустріального суспільства факторами виробництва стають знання, інформація, наукові дослідження. Їх участь в процесі виробництва здійснюється через споживання відповідних послуг, що приймають форму ресурсів.

Одним із феноменів ринкової трансформації української економіки стало суттєве зростання обсягів реалізованих послуг. За 2000–

2006 рр. їх індекс становив 2,2 раза (у порівняних цінах), випереджаючи за темпами ВВП в 1,44 раза і промислове виробництво в 1,28 раза. Але за часткою окремих видів послуг у вартісному випуску промислової продукції, споживання яких мало б засвідчувати інноваційну і постіндустріальну орієнтацію економіки, Україна суттєво відстає від країн Європейського Союзу.

Промисловий потенціал як системне явище має сприяти формуванню постіндустріальних ознак суспільства через збільшення виробництва і споживання послуг з інноваційної діяльності, освіти, інформатизації, знань, екологізації власного виробництва і довкілля.

Досягнення поставлених цілей розвитку промисловості забезпечується проведенням відповідної промислової політики, яку слід розглядати як невід'ємну складову загальноекономічної політики держави.

На сьогоднішній день в економічній науці та практиці не сформовано єдиного бачення щодо змісту промислової політики та її інструментів. Особливо ці розбіжності відчутні між західноєвропейською та пострадянською економічними школами. Якщо на Заході промислова політика в основному розглядається як політика, спрямована на подолання структурних криз як у галузевому, технологічному та в інституціональному розрізах, то на пострадянському просторі промислова політика часто ототожнюється лише з одним аспектом – державною підтримкою окремих галузей та видів діяльності.

Ми підтримуємо позицію тих авторів, які пропонують розглядати промислову політику у системному ключі. За таким підходом промислова політика має бути внутрішньо взаємоузгодженою між її окремими складовими, а також повинна враховувати необхідність зовнішнього узгодження власних цілей з цілями інших видів державної економічної політики – макроекономічною, бюджетно-податковою, зовнішньоекономічною, регіональною, соціальною, оборонною та ін. Необхідність взаємоузгодження різних видів політики слід пов'язувати в першу чергу із можливістю уникнення «компенсаторного» (або нульового) чи навіть негативного ефекту внаслідок одночасного застосування різновекторних за своїми економічними наслідками механізмів. Дотримання принципу взаємоузгодженості у виборі механізмів, навпаки, може посилити ефективність кожної із політик й створити синергичний ефект.

Вибір і конкретизація цілей промислової політики з точки зору можливості їх досягнення має здійснюватися на основі детального аналізу чотирьох ключових систем: системи суб'єктів, системи державного нормативно-правового та організаційно-управлінського забезпечення, системи об'єктів, системи кінцевих об'єктивних результатів.

Відповідно до критеріїв оцінки виокремлюють ряд моделей промислової політики. До цих критеріїв можуть належати можливість або неможливість держави здійснювати прямий перерозподіл ресурсів («жорстка» чи «м'яка» політика), домінування певних цілей розвитку промисловості (політика експортної орієнтації, імпортозаміщення, інноваційного розвитку тощо), стратегічне бачення місця країни у світі й тому подібне. На практиці, як правило, держава сполучає декілька моделей залежно від тих цілей і пріоритетів, які вона перед собою ставить. Крім того, вибір тієї чи іншої моделі (моделей) промислової політики завжди опирається на пануючу в країні економічну ідеологію взаємовідносин держави, бізнесу та суспільства.

Ефективною у виборі моделей та механізмів промислової політики може бути ідея врахування стадій розвитку економіки та суспільства, відповідно до якої кожній стадії відповідає своя модель промислової політики. При цьому необхідно передбачати часові рамки кожної стадії та здійснювати своєчасне «переключення» з однієї моделі на іншу при міжстадійному переході. Також ефективною вбачається гіпотеза щодо необхідності вибору не лише певної моделі промислової політики на кожній стадії розвитку, але й дотримання певного рівня автономності країни, який дозволить реалізувати обрану модель без деструктивного екзогенного впливу.

## Розділ 2

---

# ІНДИКАТОРИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

### 2.1. Тенденції промислового виробництва

Зміна цивілізаційної парадигми та перехід від індустріального до постіндустріального суспільного устрою світу значною мірою пов'язані зі зміною способів організації та технологій виробництва матеріальних благ промисловістю внаслідок бурхливого розвитку науково-технічного прогресу та глобалізації економічних відносин.

Протягом останніх десятиліть внесок промисловості у створення світового ВВП невпинно зменшується, поступаючись сфері послуг. Наразі розрив між ними сягає двократного розміру на користь останньої (29 проти 67% у 2006 р.<sup>1</sup>). Проте це не означає, що промисловість із часом взагалі зникне. Зміниться лише її місце та роль у ланцюгу створення матеріального продукту та його доведення до кінцевого масового споживача. Зокрема, отримання нових продуктів та технологій, за якими вони вироблятимуться, вимагатиме все більших витрат на дослідження й розробки, попередній маркетинг, технології просування на ринок, транспорт і логістику, сервіс, що нами класифікуються як послуги, проте є лише похідними від матеріального виробництва товарів і жодною мірою не можуть його підмінити. Крім того, продукція промисловості завжди використовуватиметься в інших видах матеріального виробництва, наприклад у будівництві чи сільському господарстві, або в наданні послуг, наприклад медичних, освітніх, наукових, консалтингових тощо.

Промисловість як галузь матеріального виробництва є головним акцептором для втілення досягнень науки і техніки. Майже всі технологічні інновації – продуктові та процесові – матеріалізуються промисловістю або мають промислову основу. Крім технологічних, у

---

<sup>1</sup> UNCTAD Handbook of statistics 2008 / UNCTAD. – New York and Geneva, 2008. – P. 408 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.unctad.org](http://www.unctad.org)>.

промисловості втілюється значна кількість організаційних та управлінських інновацій.

У світовому промисловому виробництві домінуючі позиції займають розвинені країни. Ними створюється близько трьох чвертей загального обсягу промислової продукції світу. Проте в останні десятиліття на тлі бурхливого економічного розвитку країн, що розвиваються, загальний внесок перших поступово зменшувався (з 78,2% у 1990 р. до 73,2% у 2002 р.), тоді як других, навпаки, динамічно збільшувався<sup>2</sup>. Протягом 90-х рр. минулого століття країни, що розвиваються, розширили свою присутність на світовому ринку у 1,5 раза (з 15,7% у 1990 р. до 23,6% у 2002 р.), зосередивши в себе майже чверть усього світового промислового виробництва. У цій групі країн найбільш потужно розвивалися країни Східної та Південно-Східної Азії, особливо Китай та Індія. Цей регіон у зазначений період збільшив свою присутність на світовому промисловому ринку вдвічі, з 7,2 до 14,4%.

На жаль, країни з перехідною економікою, серед яких і Україна, в останні десятиліття суттєво втратили свої позиції у світовому промисловому виробництві. Їх внесок зменшився протягом 1990–2002 рр. майже вдвічі, з 6,1 до 3,2%. Основною системною причиною такого різкого скорочення, з нашої точки зору, слід вважати завчасно непередбачену, фактично «шокову» зміну господарських парадигм з планово-директивної на ринкову, внаслідок чого відбулося інституціональне відторгнення останньої як суспільством, так самою владою, що ініціювала зміни. Це мало наслідком глибокий трансформаційний спад виробництва, який ще й досі не вдалося подолати, особливо в якісному вимірі.

За останні два десятиліття помітно змінилася галузева структура світового промислового виробництва на користь прогресивних високотехнологічних галузей обробної промисловості. Найбільш динамічно розвивалась електронна та електротехнічна промисловість. Так, протягом 1990–2001 рр. частка виробництва електричних машин збільшилася з 10,7 до 18,2%, або в 1,8 раза, у розвинених країнах та з 8,3 до 12,1%, або в 1,5 раза, у країнах, що розвиваються. Також випере-

<sup>2</sup> Industrial Development Report 2005 / UNIDO – Vienna, 2005. – P. 130 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.unido.org](http://www.unido.org)>.

джаючими темпами порівняно з іншими галузями зростало світове виробництво механічних машин та обладнання<sup>3</sup>.

Під впливом науково-технічного прогресу в передових країнах швидко формується новий тип економіки – економіки, заснованої на знаннях, у якій прогрес забезпечується не окремими епізодичними досягненнями науки, а системою взаємопов'язаних процесів – зростанням ролі гуманітарної сфери, високих інформаційних технологій, постіндустріальних принципів суспільного розвитку, інтелектуального капіталу та менеджменту, соціальних чинників економічного розвитку.

З переходом до знаннєвої економіки лєвова частка доданої вартості продукту почала створюватися не на виробництві, а при розробці продукту та при його просуванні на ринок. Це викликало нову хвилю в міжнародному перерозподілі праці. Передові країни, взявши на себе інноваційно-комерційні функції створення нового продукту, менш розвиненим країнам залишили функції безпосереднього виробництва, що пояснює динамічне зростання сфери послуг (в основному науково-дослідницьких, консалтингових, маркетингових, освітніх) у розвинених країнах, і не менш динамічне зростання виробництва в країнах, що розвиваються.

Характерною ознакою знаннєвої економіки стали зміни в організаційному устрої світової промисловості. Оскільки розробка нових продуктів вимагає вкладання все більших наукових та інвестиційних ресурсів на одиницю готової продукції, то це об'єктивно спонукає компанії постійно підвищувати свою капіталізацію органічно, шляхом реінвестування прибутку в розвиток або через додаткову емісію акцій, або механічно, через об'єднання декількома компаніями власних дослідницьких, виробничих, управлінських, організаційних та збутових зусиль у випуску нового продукту. Ознаками цього процесу є вертикальна й горизонтальна інтеграція, розширення географії виробництва та збуту, підвищення спеціалізації інтегрованих компаній з передачею другорядних функцій іншим компаніям, перенесенням виробництва в менш розвинені країни з більш дешевими традиційними ресурсами і зосередженням основної уваги материнських компаній на розробках нових технологій і продуктів.

Для великого бізнесу більш характерною є вертикальна інтеграція. Її організаційно-правове оформлення здійснюється шляхом злит-

---

<sup>3</sup> Development and Globalization: Facts and Figures. / UNCTAD. – New York and Geneva, 2004. – P. 89 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.unctad.org/GlobStat](http://www.unctad.org/GlobStat)>.

тя і поглинання<sup>4</sup> з утворенням надпотужних транснаціональних компаній, стратегічних альянсів і партнерств між ними. Горизонтальна інтеграція характерна для малого та середнього бізнесу. Вона на практиці оформлюється у вигляді регіональних, промислових, інноваційних та інших видів кластерів. Поглиблення співробітництва між великим, середнім та малим бізнесом означилося використанням аутсорсингу та франчайзингу.

Інтеграційні процеси зумовлюють «проникнення» більш розвинених країн у менш розвинені, що на практиці має форму розширення присутності (експансії) іноземних ТНК в економіках останніх та підпорядкування їх економічної політики своїм інтересам. ТНК визначають, якщо не прямо, то опосередковано, напрями майбутнього розвитку всіх без винятку країн світу. Завдяки їм сформувався новий тип світових економічних відносин – "економіка без кордонів". ТНК утворюють і виступають «власниками» так званих технологічних ланцюгів світової активності з виробництва певних продуктів чи послуг, у яких кожна країна чи регіон мають чітко визначену (нав'язану ТНК) спеціалізацію і місце в здійсненні виробничо-технологічних та зовнішньо-торгівельних операцій. Названими ланцюгами поєднано абсолютну більшість країн та регіонів світу. Слабкі країни, потрапивши у такий ланцюг, перетворюються у керованих ззовні економічних маріонеток. Політика ТНК щодо підтримки «ланцюгів активності» безпосередньо визначає політику урядів включених у них слабких і технологічно відсталих країн. Останні при цьому практично втрачають свою економічну незалежність, а також можливості для власного політичного й соціального вибору.

Тенденції розвитку світової промисловості відповідають тенденціям розвитку української промисловості лише за окремими характеристиками. Зокрема, внесок вітчизняної промисловості в загальні обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) по відношенню до інших видів економічної діяльності щороку невпинно зменшується, поступаючись, зокрема, як у світі в цілому, сфері послуг. Проте, на жаль, розширення вітчизняної сфери послуг не супроводжується якісними змінами в самій промисловості та не сприяє, а навпаки, з нашої точки зору, прискорює деградацію останньої. Основний приріст по-

---

<sup>4</sup> Злиття передбачає утворення нової юридичної особи на базі об'єднання активів існуючих компаній з подальшим припиненням існування останніх як юридичних осіб, тоді як поглинання передбачає придбання одною компанією активів іншої із збереженням юридичної особи першою, та припиненням існування другої як такої особи.

слуг здійснюється лише за рахунок динамічного розвитку торгівлі. Натомість ті види послуг, що безпосередньо пов'язані з якісним удосконаленням виробництва, зокрема маркетингові, дослідницькі, освітні, інженерно-консалтингові, практично не розвиваються і становлять незначну частку в загальній структурі послуг.

Незважаючи на розширення частки послуг у загальному обсязі випуску вітчизняної продукції, промисловість залишає за собою позиції найбільш потужного суб'єкта економічної діяльності. На кінець 2007 р. на 54,9 тис. промислових підприємств виробляли 46,1% загального обсягу випуску продукції економіки, створювали 32,2% валової доданої вартості, надаючи при цьому робочі місця для 3,7 млн найманих працівників, або 40,7% від загальної кількості в економіці, залучаючи у свій оборот 31,6% основних засобів економіки, 34,1 інвестицій, 55,8% спожитої в країні електроенергії<sup>5</sup>.

Деструктивні процеси, що відбуваються в економіці протягом останніх десятиліть, привертають увагу до необхідності обґрунтування напрямів і важелів розвитку та ринкової адаптації промислового комплексу. Необхідність більш чіткого визначення цілей розвитку галузі, напрямів її структурної перебудови, підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва набуває критичної маси у формуванні суспільної свідомості щодо ролі промислового потенціалу в житті суспільства.

Динаміка промислового виробництва в період ринкового реформування вітчизняної економіки впродовж 1991–2007 рр. являє собою класичний економічний цикл, у якому можна виділити три характерні стадії: кризового занепаду (1991–1994 рр.), депресії та стагнації (1995–1998 рр.), економічного пожвавлення та зростання (1999–2007 рр.) (рис. 2.1). Така циклічність зумовлена, насамперед, різкою зміною господарської парадигми й відповідним переструктуруванням господарської системи з пристосуванням господарюючих суб'єктів до нових економічних та інституціональних реалій.

Під час кризового занепаду (1991–1994 рр.) відбувався пошук моделей ринкової трансформації економіки, а відповідно й промислового комплексу. Він здійснювався здебільшого шляхом спроб і помилок через прискорену лібералізацію економічних відносин як усередині країни, так і в стосунках із зовнішнім світом, без достатньої оцінки внутрішніх умов і особливостей національної економіки, що

---

<sup>5</sup> Промисловість України у 2001–2007 рр.: Статистичний збірник / Держкомстат України. – К., 2008. – С. 14–15.



призвело до втрати керованості економічними процесами, гіперінфляції, обвального, двократного спаду виробництва та зростання безробіття в короткий часовий проміжок. Це зумовило критичне переосмислення поглядів на можливості ринкових регуляторів і змусило уряд звернути увагу на необхідність посилення державного впливу задля запобігання шокуючим проявам некерованого ринку.



**Рис. 2.1. Динаміка валового випуску промислового виробництва у 1991–2007 рр., %**

Джерело: офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

У період депресії (1995–1998 рр.) відбулося переосмислення попереднього досвіду, перехід до активної протидії кризовим явищам, стримування спаду виробництва й започаткування фінансової стабілізації та здійснення більш послідовних і виважених кроків щодо ринкової адаптації промислових підприємств, для яких у цей період фінансові умови роботи лишалися ще досить напруженими. Монетарна політика щодо стримування інфляції призвела до пригнічення інвестиційних і відтворювальних процесів у секторі реальної економіки. Нестача обігових коштів підштовхнула підприємства до використання псевдоринкових форм стосунків між господарюючими суб'єктами – бартеру, роботи на давальницькій сировині, взаємозаліку боргів,

"тінізації" економічних відносин, що ще більше обмежувало фінансові можливості суб'єктів господарювання. Незважаючи на окремі прорахунки в цілому як в економіці України, так і в промисловості, у цей період було створено макроекономічні умови для пожвавлення і зростання виробництва впродовж 1999–2007 рр.

Для вказаного періоду характерним є активізація 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 набувала більш системного змісту у формуванні ринкових відносин і створенні ринкового середовища. Почали розвиватися нові ефективні організаційні форми господарювання, здійснюватися заходи з реструктуризації, санації і банкрутства збиткових підприємств, активізувалась інвестиційна діяльність.

Все це сприяло прискоренню темпів нарощування обсягів виробництва промислової продукції, розвитку внутрішнього промислового ринку, зростанню експортних можливостей галузі. Проте слід відзначити, що зростання промислового виробництва відбувалось екстенсивно, шляхом запуску виробничих потужностей, що простоювали в період кризи та депресії. Цьому також посприяло більш ніж двократне здешевлення вітчизняної грошової одиниці щодо долара США у 1998 р. та сприятлива кон'юнктура світового ринку, що створювала попит на вітчизняну промислову продукцію, насамперед на сировину та низькотехнологічну продукцію первинної обробки. На жаль, майже десятилітнє зростання не привело й навіть не наблизило вітчизняну промисловість до стандартів виробництва передових промислово розвинених країн. Якісні перетворення в промисловості, що супроводжували цикл реформування, були направлені не в бік прогресу, а навпаки, у бік регресу – структурного, технологічного, виробничого, відтворювального, інституціонального.

Зростання промислового виробництва, що спостерігається з 1999 р. із середньорічним темпом близько 10%, дозволило до кінця 2007 р. збільшити обсяги виробництва більш ніж удвічі й нарешті відновити й перевищити (на 8,1%) рівень виробництва 1990 р. (рис. 2.1).

Лідером зростання в промисловості впродовж 2001–2007 рр. залишалося машинобудування, щорічний темп якого становив у середньому 120%. (рис. 2.2). Така динаміка була досягнута в першу чергу завдяки інтенсивному нарощуванню виробництва транспортних засо-

бів та устаткування, яке щорічно збільшувалося впродовж зазначеного періоду на 30%, і на кінець 2007 р. його обсяги вшестеро перевищили обсяги 2001 р. Привертає до себе увагу той дисонанс, який склався в темпах розвитку виробництва транспортних засобів та інших видів промислової діяльності: інтенсивне зростання одного не супроводжувалося динамічним зростанням інших через механізм міжгалузевих зв'язків, що мало б відбуватися. Виробництво транспортних засобів не стало локомотивом чи каталізатором для розвитку інших галузей промисловості з тієї причини, що технологічно-виробничий ланцюг створення цього продукту в Україні лише закінчувався. Виробники транспортних засобів перейняли на себе стадію механічного складання автомобілів з імпортованих машинокомплектів, які вироблялися ззовні, на заводах провідних автомобілебудівних корпорацій світу. Таким чином, динамічне зростання галузі супроводжувалось одночасно його технологічною примітивізацією, їй була відведена роль складального майданчика світових ТНК, які отримували за рахунок цього додаткові дивіденди через дешевизну вітчизняних трудових ресурсів.

Упродовж зазначеного періоду динамічно, проте значно меншими темпами розвивались інші галузі переробної промисловості – виробництво харчових продуктів, оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність, виробництво гумових та пластмасових виробів, будівельних матеріалів.

За середньорічними темпами зростання промислового виробництва в період 1999–2007 рр. Україна знаходилася серед світових лідерів. Проте такого зростання вдалося досягти в першу чергу завдяки посиленню експлуатації наявних сировинних і матеріально-технічних ресурсів та застарілих технологій без якісного оновлення виробничого апарату. На фоні динамічного зростання, на жаль, не вдалося подолати низку серйозних проблем, що накопичились у вітчизняній промисловості за роки реформ. Більше того, відсутність належної уваги до розв'язання цих проблем ще більше їх загострило, особливо відчутними стали протиріччя між існуючим станом та баченням перспектив вітчизняної промисловості в задоволенні внутрішніх потреб та потреб світового ринку. Наявні протиріччя промислового розвитку в найближчому майбутньому можуть призвести до серйозних економічних потрясінь та колапсу виробництва.



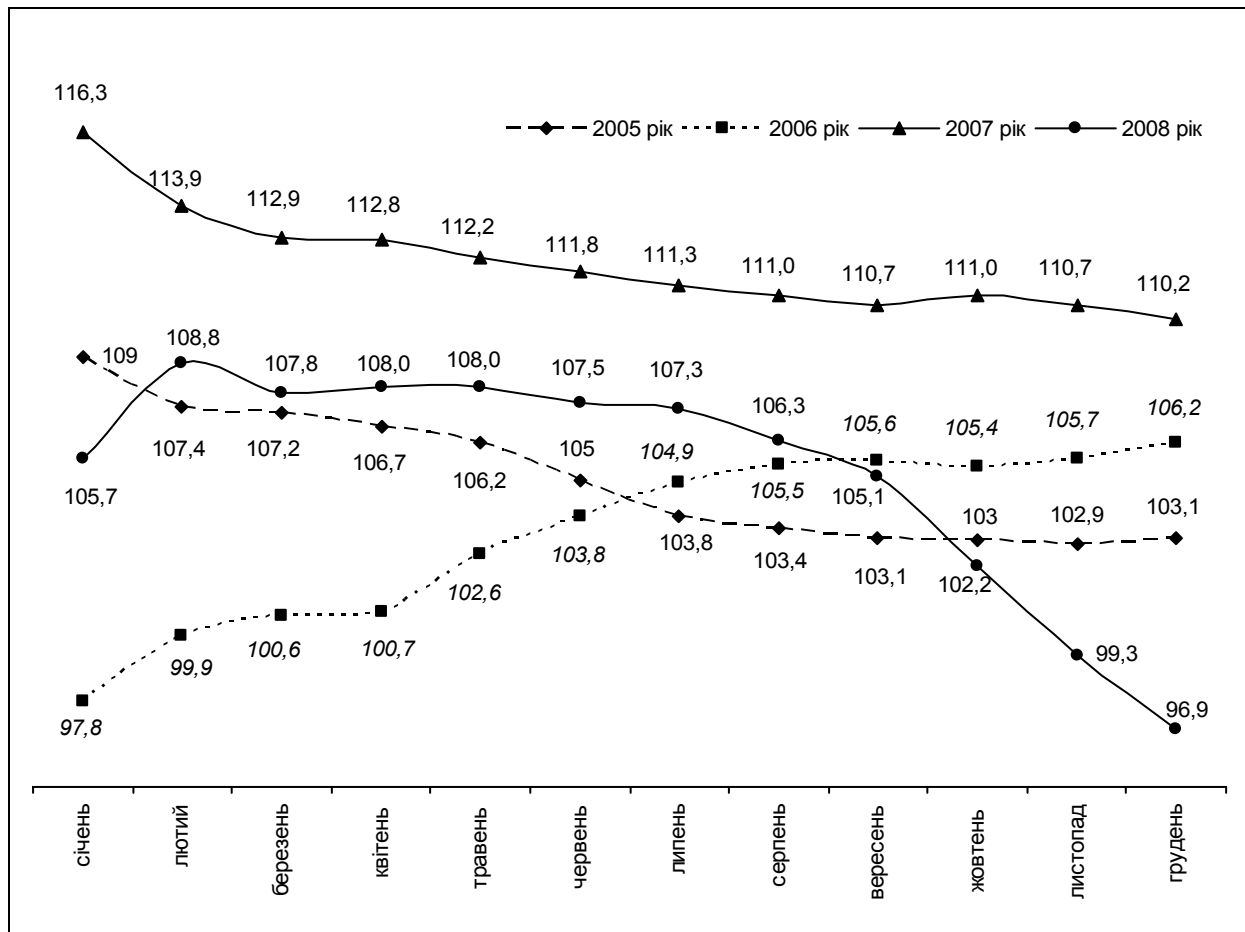
**Рис. 2.2. Індекси промислового виробництва у 2001–2007 р., %**

*Джерело:* розраховано за даними статистичного збірника "Промисловість України у 2001–2007 рр." / Держкомстат України. – К., 2008. – С. 33.

Відсутність змін на краще в якісних параметрах промислового виробництва, його залежність від постійних щорічних політичних перерформатувань владної ієрархії, наслідком чого є безперервний перегляд моделей стосунків держави й бізнесу, зумовлюють нестійку динаміку розвитку промисловості рік від року, коли прискорення (2006 р.) змінюється уповільненням (2005, 2007, 2008 рр.) (рис. 2.3). Це не створює відповідних довгострокових мотивів діяльності для бізнесу, примушує його максимально використовувати поточну політичну ситуацію для отримання швидких прибутків з урахуванням виключно поточної кон'юнктури.

Відсутність виваженого підходу до розв'язання низки серйозних проблем, що накопичились у промисловості за період ринкових трансформацій, далася взнаки з другої половини 2008 р., коли у світі з'явилися ознаки початку глибокої довготривалої фінансової та еко-

номічної кризи, яка безпосередньо зачепила й Україну. Більшість вітчизняних підприємств одразу відчули на собі черговий «кризовий по-дих» і рефлекторно почали скорочувати виробництво, яке вже до грудня 2008 р. опустилося нижче відповідного періоду попереднього року. Найбільше це торкнулось основних бюджетоутворюючих експор-тноорієнтованих галузей – металургії та хімії. Постає загроза повної зупинки підприємств та масового звільнення робітників.



**Рис. 2.3. Зміни обсягів промислового виробництва, наростаючим підсумком до відповідного періоду попереднього року, %**

Джерело: офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Серед основних проблем слід звернути увагу на серйозні структурні диспропорції в промисловому виробництві, які за останні десятиліття лише поглибилися. Промислове виробництво в Україні набуло яскраво вираженої сировинної орієнтації, тоді як частка технологічно-складних фондостворюючих інвестиційних галузей та галузей з

виробництва товарів народного вжитку різко скоротилася<sup>6</sup>. Практично все виробництво відбувається на технічно відсталій, морально застарілій виробничій базі, створеній ще за радянських часів 30–50 років тому. За період реформ практично не збудовані нові прогресивні виробництва. Експорт сировини та продуктів первинної обробки став чи не найбільшим джерелом формування валової доданої вартості. Вітчизняна економіка стала надзвичайно вразливою і залежною від зовнішньої кон'юнктури, різкі коливання якої одразу позначалися на станові українського виробництва. Сировинний ухил виробництва не створює підстав для кардинального збільшення рівня доходів населення і продуктивності праці, вирішення наболілих соціальних питань, що негативно відображається на ситуації в соціальній сфері та провокує соціальні невдоволення і конфлікти. Сировинний ухил експорту створив нерівні торговельно-економічні відносини з високорозвиненими країнами, які почали диктувати Україні умови її розвитку й виробничої орієнтації.

За останніх вісімнадцять років кардинально змінилося співвідношення між товарними групами промислової продукції. Удвічі зросла частка сировини, з 33,2% у 1990 р. до 66,5% у 2007 р., удвічі зменшилася частка інвестиційних товарів та товарів широкого вжитку, відповідно з 31,2 до 15,4%, та з 33,6 до 16,8% (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Розподіл обсягу реалізованої продукції промисловості  
за групами в 1990–2007 рр., %**

<b>Групи продукції</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Продукція всього	100	100	100	100	100	100
у тому числі:						
сировинна	33,2	62,6	64,9	66,7	67,0	66,5
інвестиційна	31,2	16,5	14,5	13,3	13,7	15,4
товари широкого використання	33,6	20,2	19,3	18,7	17,9	16,8
товари тривалого використання	2,0	0,7	1,3	1,3	1,4	1,3

*Джерело:* дані за 1990–2000 рр. оціночні, розраховані за статистичними щорічниками України за відповідні роки; дані за 2005–2007 рр.: за статистичним збірником "Промисловість України у 2001–2007 рр." – К., Держкомстат, 2008. – С. 30.

<sup>6</sup> Більш детально проблеми формування структури промислового виробництва висвітлені в наступному параграфі.

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

Закріпленню сировинної орієнтації вітчизняного промислового виробництва чималою мірою сприяла державна політика, яка, з одного боку, була пасивною до структурних проблем промисловості як таких, а з іншого – піддавшись потужному впливу металургійного лоббі, свідомо продовжувала «обтяжувати» структуру виробництва, створюючи представникам сировинного сектора різноманітні пільгові податкові та митні преференції<sup>7</sup>. На превеликий жаль, створення державою «теплих» умов розвитку ГМК та відсутність належного контролю за виконанням ним зобов'язань, під які надавалися пільги, поряд із розширенням виробництва гірничої та металургійної продукції не супроводжувалось одночасним проведенням модернізації виробничих потужностей, зниженням енергомісткості виробництва. На фоні відвертої державної підтримки галузей ГМК проблемами інших галузей уряд практично не переймався.

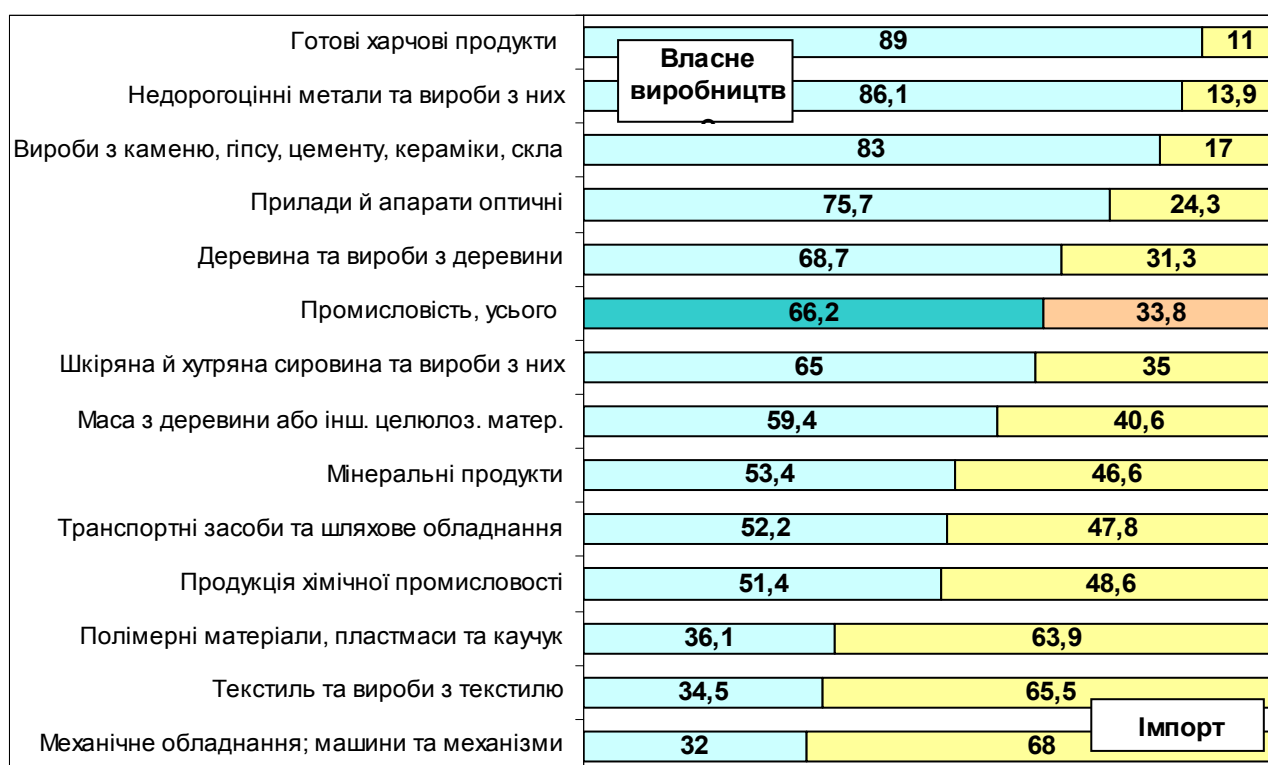
Певною мірою сировинний крен у зміні структури промисловості був об'єктивним явищем. Недостатня конкурентоспроможність вітчизняної продукції через низьку якість і технологічну відсталість далася взнаки з лібералізацією економічних відносин і відкриттям кордонів. Це виявилось стримуючим фактором розширення як внутрішнього ринку промислової продукції, на якому почав домінувати імпорт, так і номенклатури експорту промислових товарів.

Зараз вітчизняне промислове виробництво лише частково задовольняє потреби внутрішнього ринку. У 2007 р. внутрішні промислові товарні ресурси (власне виробництво+імпорт) складалися з продукції власного виробництва лише на 2/3, інша третина ресурсів мала імпортне походження (рис. 2.4). Потреба вітчизняного ринку в імпор-

<sup>7</sup> Див., наприклад, Закон України № 934-XIV від 14.07.1999 "Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України" / Відомості Верховної Ради України від 24.09.1999, № 38, стаття 338.

тованій продукції є найменшою для готових харчових продуктів та виробів з недорогоцінного металу. Внутрішній попит на ці товари задовольнявся за рахунок власного виробництва відповідно на 89 та 86%. Найбільшою є потреба в імпорті полімерних матеріалів, текстилю та продукції машинобудування. Для цих товарних груп імпорт на внутрішньому ринку становив у 2007 р. відповідно 64; 65,5 та 68%.

Ситуація з продукцією машинобудування, що представлена на внутрішньому ринку двома третинами імпорту, виглядає парадоксально з точки зору постійного поглиблення внутрішніх структурних диспропорцій. Проте вона має своє пояснення. Вітчизняні споживачі віддають перевагу машинному імпорту порівняно з власною продукцією, керуючись у першу чергу критерієм високої якості та технічної досконалості іноземних виробів. Це має стати серйозним сигналом для політики розвитку вітчизняного машинобудування, продукція якого на сьогодні за своїми споживчими технічними характеристиками значно поступається іноземній.



**Рис. 2.4. Структура внутрішніх товарних ресурсів за групами промислових товарів (згідно УКТЗЕД) у 2007 р., %**

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.



Експорт продукції вітчизняної промисловості щороку динамічно зростає, проте значно вищими темпами зростали обсяги імпорту промислових товарів на внутрішній ринок. Зокрема, за 2001–2007 рр. обсяги вітчизняного експорту збільшилися в цілому в 3,3 раза, а імпорту – у 4,3 раза (рис. 2.5, 2.6). За більшістю товарних груп темпи зростання імпорту також перевищували темпи зростання експорту, навіть за такими традиційними для України товарами, як продукція металургії, це перевищення було більш ніж двократним. Найбільше зріс експорт та імпорт транспортних засобів, проте, якщо перший збільшився лише в 7,7 раза, то останній – у 16 разів. Такі загрозливі тенденції в експортно-імпортній діяльності свідчать, що вітчизняні виробники поступово втрачають власний внутрішній ринок, віддаючи його на відкуп іноземним компаніям.



**Рис. 2.5. Темпи зростання промислового експорту за період 2001–2007 рр., %**

*Джерело:* розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

У структурі українського експорту протягом 2001–2007 рр. майже 2/3 займали сировинні матеріали та низькотехнологічна продукція – недорогоцінні метали та вироби з них (40,5%), мінеральні продукти (12%), продукція хімічної промисловості (8,5%) (рис. 2.7). Експорт продукції високотехнологічного сектора не перевищував 16%, зокрема, по механічному обладнанню, машинах та механізмах –

9,5, транспортних засобах та шляховому обладнанню – 4,9, приладах і апаратах оптичних та медико-хірургічних – 0,9%.



**Рис. 2.6. Темпи зростання промислового імпорту за період 2001–2007 рр., %**

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.



**Рис. 2.7. Усереднена структура українського промислового експорту в 2001–2007 рр., % до підсумку**

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

У структурі промислового імпорту в 2001–2007 рр. провідні позиції займає високотехнологічна продукція – механічне обладнання, машини та механізми (16,3%), транспортні засоби та шляхове обладнання (8,8%), що відповідно в півтора і в два рази вище, ніж питома вага цих товарних груп у структурі експорту (рис. 2.8).



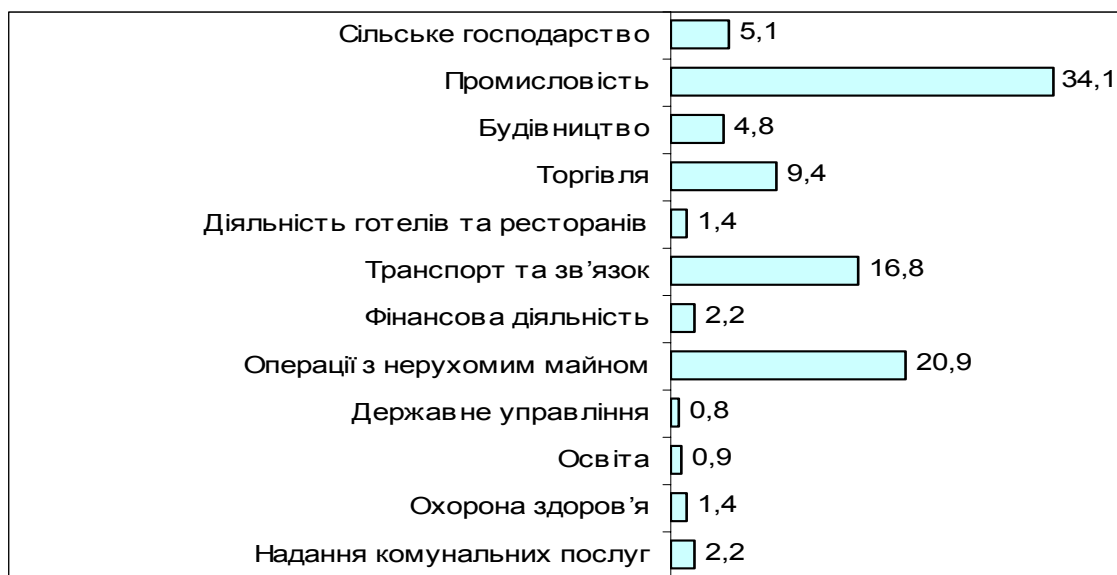
**Рис. 2.8. Усереднена структура промислового імпорту в Україну у 2001-2007 рр., % до підсумку**

*Джерело:* розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Слід звернути увагу на те, що вітчизняний сировинний експорт в основному спрямовувався у високорозвинені країни, тоді як високотехнологічний – у країни, що за своїм технологічним рівнем однакові або нижчі від України. Високотехнологічний імпорт, натомість, практично весь надходив з високорозвинених країн. Така закономірність підкреслює нашу технологічну відсталість та залежність від провідних країн світу, а отже стає ще одним приводом для перегляду політики держави по відношенню до промисловості.

На сьогоднішній день промисловість поки що залишається найбільшим акцептором інвестицій в країні, як власних, так і іноземних. У 2007 р. на неї припадало 34,1% внутрішніх та 27,6% іноземних інвестицій в економіку (рис. 2.9). Проте, це пояснюється ефектом масштабу (часткою вкладу в економіці), а не дійсною привабливістю галузі для інвесторів. Підтвердженням цьому є той факт, що промисловість «пасла задніх» за темпами зростання інвестицій протягом 2001–

2007 рр. порівняно з іншими видами економічної діяльності (рис. 2.10).



а) внутрішні інвестиції



б) прямі іноземні інвестиції

**Рис. 2.9. Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у 2007 р., % до підсумку**

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Так, за названий період обсяги інвестицій у промисловості зросли в 2,8 раза, тоді як, наприклад, у торгівлю – у 10 разів за середньорічного темпу відповідно 116,5 та 140,9%.



а) за весь період



б) середньорічний

**Рис. 2.10. Індекс інвестицій за 2001–2007 рр. за видами економічної діяльності, %**

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Зміни в структурі промислового виробництва повністю корелюють зі змінами в структурі інвестицій у промисловість, що свідчить про відсутність будь-якої політики держави щодо структурної модернізації промисловості. Перші місця за обсягами залучених вну-

трішніх та іноземних інвестицій посідали металургія та виробництво харчових продуктів, їх частки на кінець 2007 р. становили відповідно 17,5 і 18,4% внутрішніх інвестицій та 20,7 і 19,2% прямих іноземних інвестицій (рис. 2.11). Пасивна інвестиційно-структурна політика призвела до того, що до кінця періоду металургія поглинала майже вдвічі більше інвестицій у загальній структурі, ніж на його початок, збільшивши частку з 10,4 до 17,1% і зміцнюючи надалі фундамент для зростаючих структурних деформацій та технологічної відсталості. Металургія увійшла також у першу п'ятірку видів промислової діяльності за темпами нарощування інвестицій, тоді як високотехнологічні галузі займали значно скромніші позиції (рис. 2.12).

Як це не парадоксально, але динамічне зростання виробництва, експорту та інвестицій промисловості не супроводжувалось оновленням та модернізацією її виробничого апарату. Знос основних засобів промисловості збільшився впродовж 2001–2007 рр. з 52 до 59,3% (рис. 2.13), що може бути пояснено, як мінімум, такими обставинами:

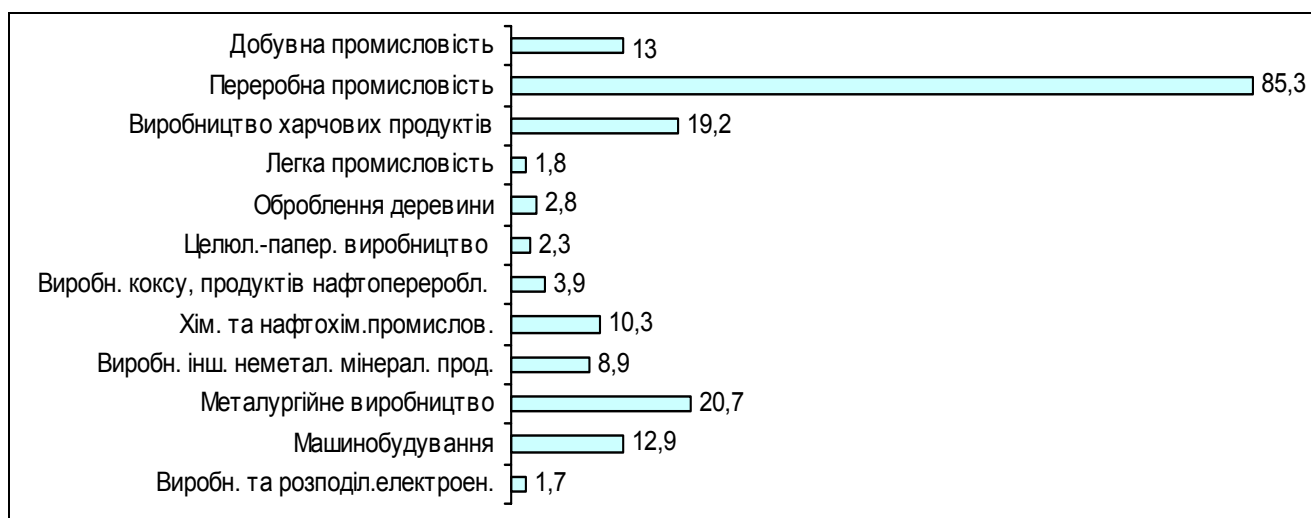
- невідповідністю між темпами старіння виробничого апарату та темпами залучення інвестицій у нього;
- свідомою економією підприємств на інвестиціях з метою зменшення собівартості продукції;
- «короткозорістю» менеджменту щодо стратегічних перспектив розвитку підприємства та ведення господарської діяльності, спрямованої на максимальне отримання швидкої вигоди при збільшенні експлуатації наявних зношених виробничих потужностей;
- нецільовим використанням інвестицій, виділених на реноваційні цілі;
- методологічною неточністю обліку інвестицій та підміною поняття "інвестування" поняттям "придбання", що широко мало місце за приватизації<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Яскравим прикладом методологічної неточності в обліку інвестицій може слугувати придбання у 2006 р. компанією "Мітал Стіл" металургійного комбінату "Криворіжсталь". Зокрема, 4,5 млрд дол. США, сплачені за підприємство, були обліковані статистикою як іноземна інвестиція, проте всі кошти були спрямовані не на потреби модернізації комбінату, а в бюджет, з якого потім витрачені переважно на соціальні цілі. У даному випадку відбувся звичайний акт купівлі-продажу та зміни власника, проте аж ніяк не інвестування у виробництво.



## а) внутрішні інвестиції



## б) прямі іноземні інвестиції (2007 р.)

**Рис. 2.11. Структура інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності у 2001–2007 рр., %**

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.



а) середньорічний



б) за весь період

**Рис. 2.12. Індекс інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності у 2001–2007 рр., %**

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Серед видів діяльності, що мають найбільш зношений на кінець 2007 р. виробничий апарат і працюють виключно на досягнення максимального короткострокового результату, можна виділити саме експорторієнтовані галузі: хімічну та нафтохімічну промисловість (71%), зокрема хімічне виробництво (76,2%), металургійне виробництво (63,1%), машинобудування (68,9%). Розглядаючи останню галузь, слід звернути увагу, на факт, який важко пояснити логічно. Зокрема,



найбільш динамічні темпи виробництва та залучення інвестицій, у тому числі іноземних, в останні роки демонструвало виробництво транспортних засобів, проте саме воно мало найвищий ступінь зносу основних засобів на кінець 2007 р. порівняно з іншими видами промислової діяльності – 77,5%, а також найбільшу інтенсивність старіння основних засобів за період з 2001 по 2007 р. – 32,9%<sup>9</sup> (рис. 2.14).



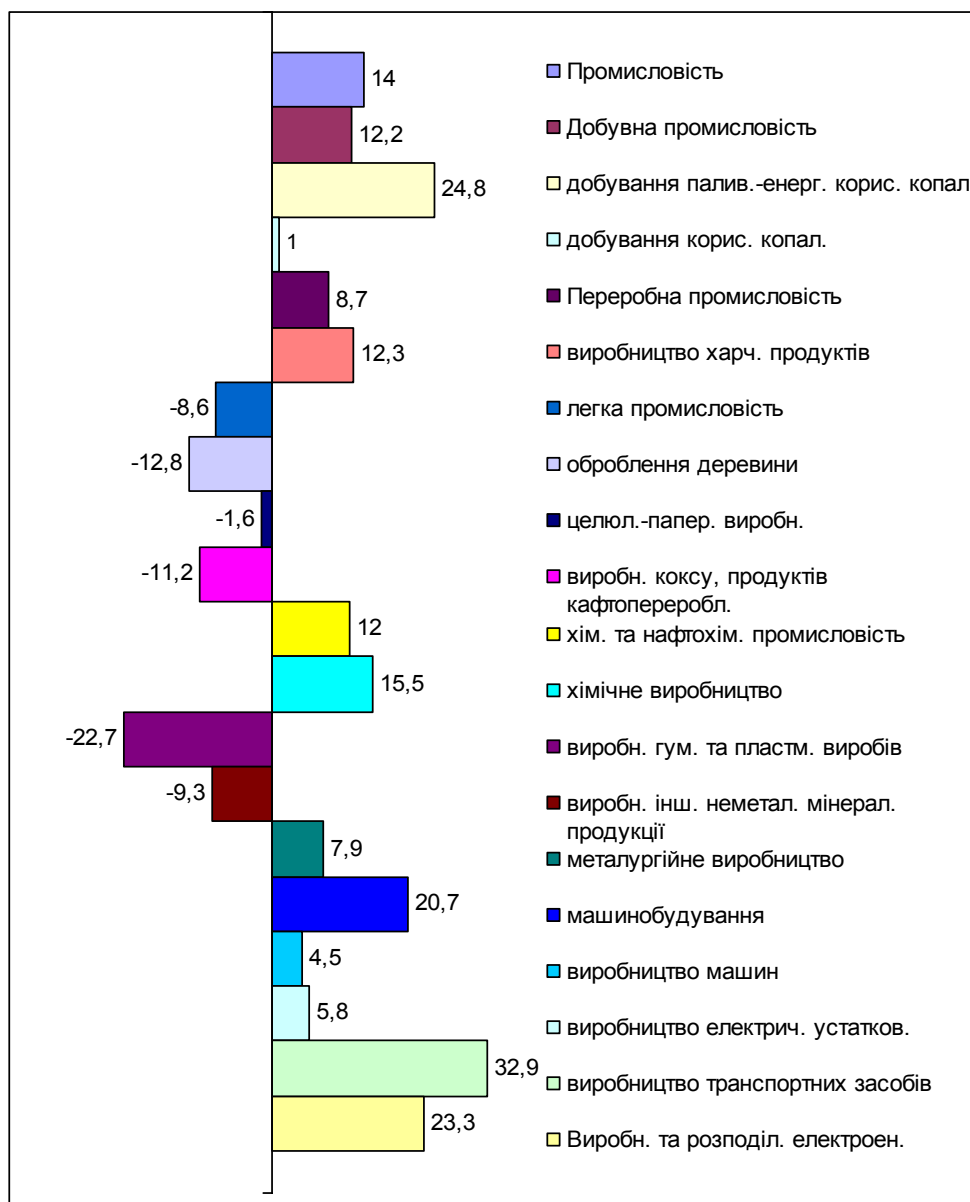
**Рис. 2.13. Динаміка зносу основних засобів у промисловості в 2001–2007 рр. за видами діяльності, %**

*Джерело:* Промисловість України у 2001–2007 рр.: Статистичний збірник. – К., Держкомстат, 2008. – С. 70.

Збереження подібних тенденцій у відтворенні основних засобів на фоні посилення їх експлуатації лише прискорить процес деградації виробничого апарату. Уже найближчим часом економічне зростання виявиться неможливим не лише внаслідок впливу на виробництво світової фінансово-економічної кризи, яка паралізує наш експорт, але

<sup>9</sup> Інтенсивність старіння (оновлення) за період обчислюється як добуток від приросту зносу за період до розміру зносу на початок періоду.

здебільшого внаслідок фізичної руйнації основних засобів, які вже давно вичерпали свій ресурс довговічності. Такий сценарій може мати катастрофічні наслідки для України, оскільки за колапсом виробництва станеться соціальний вибух із можливою руйнацією інституту держави як такого.



**Рис. 2.14. Інтенсивність старіння (+) / оновлення (-) основних засобів промисловості за видами діяльності за період 2001–2007 рр., %**

Джерело: розраховано за даними статистичного збірника "Промисловість України у 2001–2007 рр." / Держкомстат. – К., 2008. – С. 70.

Основною причиною внутрішніх проблем, на нашу думку, є недосконалість системи державного регулювання промисловості. Основні функції, пов'язані з реалізацією цілісного інноваційно-

інвестиційного циклу "наука – технологія – виробництво", роз'єднані. Система, як і раніше, працює по застарілій лінійній функціонально-матричній схемі, яка не має достатньо розвинутих функцій, зворотних зв'язків, достатнього інформаційного забезпечення для роботи в умовах ринку. Крім економічних факторів, що стримують освоєння конкурентоспроможної продукції, існують технологічно зумовлені жорсткі виробничі схеми, які не дозволяють відповідним чином реагувати на потреби споживачів. Усе це відбувається за недостатньої погодженості законодавства.

В останні роки ухвалено низку законодавчих актів, що стосуються проблем розвитку промисловості в цілому або її окремих галузей<sup>10</sup>. Можна говорити, що законодавче підґрунтя для формування промислової політики створено. Проте цілісної системи нормативно-правових актів у сфері захисту, підтримки й розвитку промисловості України не існує. Досі не ухвалено Закон України "Про промисловість". Актуальним стає питання розробки та ухвалення низки законів, серед яких, наприклад, закони про державне регулювання промисловості та державну промислову політику, про засади стратегічного планування розвитку промисловості, про запобігання негативним наслідкам транснаціоналізації промисловості тощо.

Значні проблеми існують при взаємодії промисловості з іншими секторами економіки. Серед них варто звернути увагу на слабку взаємодію із фінансовим сектором при залученні відповідних ресурсів. Це не дозволяє забезпечувати потреби в оборотних коштах та інвестиціях.

Існує невідповідність платоспроможності споживачів промислової продукції з їх потребами. Проблема збуту є найбільш гострою. Не відповідають також потребам промислового комплексу й діючі структури суміжних секторів. Практично відсутні венчурні фірми, лізингові компанії, промислово-фінансові групи, науково-технічні центри,

---

<sup>10</sup> Серед таких документів можна, зокрема, назвати Державну програму розвитку промисловості на 2003–2011 роки (затв. постановою КМ № 1174 від 28.07.2003); Державну програму розвитку машинобудування на 2006–2011 рр. (затв. постановою КМ № 516 від 18.04.2006); Державну програму розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу (затв. постановою КМ № 1181 від 26.09.2007); Державну програму розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 р. (затв. постановою КМ №967 від 28.07.2004); Загальнодержавну цільову науково-технічну космічну програму України на 2008–2012 рр. (Закон України № 608-VI від 30.09.2008); Програму "Українське вугілля" (затв. постановою КМ № 1205 від 19.09.2001); Загальнодержавну програму створення військово-транспортного літака Ан-70 та його закупівлі за державним оборонним замовленням (Закон України № 1462-IV від 05.02.2004) тощо.

які повинні відігравати виняткову роль у взаємодії промисловості із суміжними секторами економіки.

Вітчизняна податкова, бюджетна, грошово-кредитна політика не створюють у суб'єктів промисловості відповідних довгострокових мотивів розвитку власного виробництва. Надмірне податкове навантаження зумовлює дефіцит інвестиційних коштів, тінізацію господарських відносин. Грошово-кредитна політика спрямована в основному на задоволення короткострокових споживчих потреб населення, а не на інвестиційні потреби виробництва.

Незбалансованість динамічних властивостей існуючих сучасних сфер промисловості ускладнює їхню взаємодію. Це стосується системи підготовки кадрів, системи стандартизації, сертифікації, захисту інтелектуальної власності тощо. Усе це вимагає подальшої активізації інституційних, структурних, правових, цінових та інших реформ.

Указані проблеми ускладнюються ще й тим, що в Україні відсутні чіткі стратегічні наміри щодо майбутнього національного промислового комплексу, а в промисловості відсутні суб'єкти, що здатні стати основою (локомотивом) підвищення національної конкурентоспроможності. Йдеться, насамперед, про відсутність в Україні власних транснаціональних корпорацій, хоча відомо, що висока конкурентоспроможність передових країн забезпечується збільшенням сукупного корпоративного капіталу в окремих галузях, зростанням рівня концентрації виробництва та частки ринків, що належать окремим корпоративним утворенням. Свідченням цього є невпинно зростаюча динаміка злиттів та поглинань у корпоративному секторі світу в останні роки, що спричинило випереджальне зростання ринкової капіталізації порівняно з оборотом і прибутком компаній. Збільшення ринкової вартості корпорацій стає стратегічною метою бізнесу, а основним механізмом її досягнення виступають злиття та поглинання, оскільки зростання вартості лише через капіталізацію частини прибутку та додаткову емісію акцій є доволі тривалим процесом і не в змозі швидко відреагувати на потреби ринку.

Без орієнтації на створення великих національних інтегрованих структур, здатних ефективно функціонувати в умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції, виникає загроза перетворення вітчизняних підприємств України на периферійні виробничі потужності для обслуговування міжнародних альянсів, що негативно впливатиме на економічний розвиток країни та національні інтереси, на технологічну безпеку.

Необхідно також відзначити, що плани експансії транснаціональних корпорацій здебільшого активно підтримуються і лобіюються урядами відповідних країн. До того ж в енергетичних стратегіях таких держав, як США чи Великобританія, формулюються не лише завдання і сценарії розвитку, але певною мірою й ідеологія бізнесу, де в центрі уваги – протекціоністська політика стосовно власних компаній.

Протидія цим негативним для української промисловості процесам і збереження її конкурентоспроможності можуть бути успішними тільки за стратегічного планування економічної концентрації і створення українських корпорацій, що відповідали б світовим стандартам і, отже, могли б протистояти агресивній політиці транснаціональних корпорацій як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Питання щодо переваг великих господарських структур в Україні не є однозначними. Причини цього процесу слід шукати як на макрорівні (відсутність чіткої стратегії приватизації, конфлікти між владою і великим бізнесом; відсутність стратегії соціально-економічного розвитку країни тощо), так і на мікрорівні (недостатня ефективність напрацьованих методів і прийомів корпоративного управління, що використовуються на конкретних підприємствах; низька якість корпоративного управління, модель якого не можна назвати раціональною, бо питання корпоративного права дотепер не розв'язує часті конфлікти між акціонерами та менеджментом, між великими та дрібними акціонерами, а правила корпоративної поведінки ще не склалися). Україна до цього часу не піднялася на той щабель вертикальної інтеграції й не має того фундаменту, який встановлює для себе економіка міжгалузевих корпорацій у провідних країнах. В Україні має місце переважно економіка відособлених, розрізнених підприємств, не здатних працювати на єдині кінцеві результати, а корпоративний сектор сприймається лише як донор бюджетної системи.

Стратегічно важливим для України в довгостроковому плані постає завдання визначення її місця в глобальній економіці та можливостей у глобальній конкуренції з чітким визначенням тих секторів, які потрібно цілеспрямовано розвивати, використовуючи при цьому вітчизняний і світовий досвід, залучаючи внутрішні ресурси та ресурси іноземних інвесторів. Так, за експертними даними, в Україні прогнозується справжній бум у розвитку машинобудування. Особливо слід очікувати поновлення інтересу до транспортного машинобудування, металообробки, виробництва будівельних матеріалів. Стабільною за-

лишається зацікавленість інвесторів до компаній галузей зв'язку, фінансів і споживчого сектора.

Для забезпечення результативності процесу формування інтегрованих корпоративних структур з боку держави має здійснюватися: надійний захист об'єднаних підприємств від впливу галузевих та регіональних бар'єрів; узгодження енергетичних та транспортних тарифів, методів і ставок оподаткування з метою підвищення конкурентоспроможності продукції; прогресивний спосіб ув'язування оплати та продуктивності праці на основі погодинних ставок; регульована в інтересах капіталоутворення й відтворення кредитна політика; система державного замовлення, що сприятиме реалізації пріоритетних напрямів промислової політики; розвиток транспортної, комунікаційної та торговельної інфраструктури; розбудова системи вищої освіти, здатної забезпечити відтворення висококваліфікованих робітників і спеціалістів у відповідності з вимогами новітніх технологій. Що стосується промислової політики, то її потрібно активізувати в напрямі впорядкування правил взаємодії влади й великих компаній, блокування тенденцій деіндустріалізації і подолання нарастаючих диспропорцій між сировинними та наукомісткими секторами.

Технологічна політика держави повинна створювати ринкові стимули для формування інноваційно орієнтованої економіки національним приватним капіталом. Оскільки цілком очевидно, що лише приватні компанії можуть неупереджено та достовірно оцінити комерційний ефект від упровадження тієї чи іншої технології, побудувати дієву інвестиційну стратегію, знижуючи потенційні ризики. Але з багатьох причин приватні компанії нерідко схильні "недоінвестувати" свої кошти в перспективну діяльність, пов'язану з розробкою, придбанням і впровадженням нових технологій у виробництво. По-перше, інноваційні інвестиції вимагають високих витрат як на модернізацію виробництва, придбання чи створення нового обладнання, збір і аналіз інформації з питань виробництва та збуту продукції, так і на проведення фундаментальних та прикладних досліджень, підготовку висококласних фахівців, розробку похідних технологій. По-друге, компанії-інноватори отримують лише частину загального комерційного доходу від реалізації результатів досліджень. За деякими оцінками, компанія-інноватор володіє в середньому всього 30% загального доходу від упровадження нової технології. По-третє, упровадження нових технологій пов'язане з високими ризиками.

По суті йдеться про створення системи механізму взаємодії держави з корпоративним сектором економіки, який би включав інституційні, організаційні, фінансово-економічні та соціально-економічні важелі. Особливо в інституціональному плані перед державою постає завдання забезпечення перерозподілу ресурсів із застарілих і безперспективних виробництв у виробничо-технологічні комплекси сучасного технологічного укладу.

Слід відзначити, що:

– *по-перше*, українська промисловість і, насамперед, так звані базові галузі, потребують розробки єдиної стратегії розвитку, вихідними положеннями якої буде визнання важливості промислового розвитку в довгостроковій перспективі для національної безпеки держави, створення інституціональних умов для розвитку вітчизняної промисловості на новій технологічній базі задля підвищення технологічного рівня виробництва та розширення переліку товарів та послуг;

– *по-друге*, одним із основних елементів державної промислової політики щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки має бути цілеспрямоване формування низки великих корпоративних структур на основі виробничо-технологічних коопераційних зв'язків господарюючих суб'єктів, здатних у короткий час забезпечити випуск конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції;

– *по-третьє*, регульована економічна концентрація може розглядатися як один з елементів корпоративної державної стратегії, за допомогою якого можна мобілізувати наявний промисловий потенціал з метою забезпечення імпортозаміщення на внутрішньому ринку й певні конкурентні переваги на зовнішньому. Проте законодавча база України потребує доопрацювання у напрямі визначення механізмів дії організаційних та організаційно-правових форм, у рамках яких можуть створюватися великі корпоративні структури. При цьому економічна концентрація як процес створення великих корпоративних структур повинна проводитися з одночасним переглядом українського антимонопольного законодавства, яке на сьогоднішній день, на жаль, є перешкодою на шляху створення ефективних корпоративних структур;

– *по-четверте*, аргументами на користь цілеспрямованого формування інтегрованих корпоративних структур на основі виробничо-технологічних зв'язків є те, що вони: а) виступатимуть основним важелем протидії іноземним конкурентам; б) будуть найбільш стійкими

до економічних потрясінь, здатними інвестувати в підприємства суміжних галузей промисловості для гарантованого забезпечення своїх підприємств сировиною та збутом продукції; *в)* вирішать низку завдань національної економіки України, зокрема щодо захисту внутрішнього ринку; *г)* консолідують фінансові ресурси підприємств з метою інвестування в проекти розвитку власної сировинної бази та відродження внутрішнього ринку металопродукції за рахунок підтримки споживаючих галузей авіакосмічного комплексу, автомобіле- і суднобудування, виробництва сучасних будівельних матеріалів тощо; *д)* виступатимуть гарантом стабільності соціального стану в регіонах економічної присутності компаній з огляду на створення нових робочих місць і збільшення оподатковуваної бази через завантаження наявних і розгортання нових виробництв; *е)* поліпшуватимуть ситуацію в «суміжних» галузях, посилюватимуть економічну інтеграцію через відновлення виробничо-технологічних зв'язків з підприємствами, що входили в єдиний промисловий комплекс колишнього СРСР.

Розробка відповідної стратегії промислової політики, як і процес інтеграції, не може здійснюватися шляхом розробки формальних документів. Особливості та механізми організаційних трансформацій в діяльності корпоративних структур потребують обґрунтованого наукового пояснення процесів злиття та поглинання в Україні, а також оцінки синергізму інтеграційних процесів та обґрунтування співвідношення між організаційними та контролюючими функціями. Актуальними постають проблеми: *методологічні* – пов'язані зі складністю вироблення адекватної концепції й стратегії спільної діяльності корпоративних утворень; *методичні* – пов'язані з недосконалістю опрацювання механізмів ув'язування перспективних цільових горизонтів; *організаційно-процедурні* – пов'язані з відсутністю процедур, алгоритмів прийняття кінцевих стратегічних рішень щодо розвитку інтеграційних процесів. Розв'язання цих проблем вимагає проведення відповідних системних розробок, що можуть здійснити науковці та експерти у сфері економічного аналізу та прогнозування, корпоративного управління й організаційного проектування.

Враховуючи сказане, слід розпочати роботи, пов'язані з обґрунтуванням доцільності, змісту, характеру та організації процесів економічної концентрації в окремих галузях економіки з метою забезпечення формування інтегрованих корпоративних структур в Україні, здатних зберегти на майбутнє технологічну та економічну незалеж-



ність України й підтримати конкурентоспроможність національної економіки.

Отже, виходячи з об'єктивних передумов, необхідно спрямувати державну промислову політику на більш конкретну й визначену стратегію зміцнення та розвитку промислового потенціалу, використання всього арсеналу засобів прямого й опосередкованого державного впливу на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та виробників, створення власних потужних вертикально-інтегрованих структур.

Усе це набуває важливого значення з урахуванням того, що починається принципово новий етап інтеграції України до європейської та світової спільноти, пов'язаний зі вступом нашої держави до Світової організації торгівлі<sup>11</sup>. Якщо раніше пріоритет надавався в основному політичним засобам, то сьогодні на перший план мають вийти засоби економічної інтеграції, у яких кардинального значення набуває конкурентоспроможність українських товарів. Особливої ваги у зв'язку з цим набуває зміна структури українського експорту та імпорту, перенесення акцентів з експорту сировини на експорт наукомісткої продукції, з імпорту готової продукції на закупівлю сучасних технологій, засобів виробництва і науково-технічної інформації. Саме існуючий поки що промисловий потенціал дає підстави для розвитку такого сценарію національної економіки.

## **2.2. Особливості формування структури виробництва та доданої вартості**

Значний внесок промисловості в економічний розвиток України підкреслює важливість вирішення проблеми зростання її ефективності як передумови подальшого соціально-економічного прогресу. Тим більше, що саме в тенденціях показників ефективності (рентабельність, фондоддача, продуктивність праці, витрати на одиницю продукції) позитивна динаміка або відсутня, або є незадовільною. Досить звернути увагу на те, що фактично кожне третє промислове підприємство в Україні наразі є збитковим, а тому є підстави говорити не про винятковість такої ситуації, а про її зумовленість системними вадами господарського середовища в країні. Це у свою чергу з усією

<sup>11</sup> У п. 2.4 цієї монографії більш детально проаналізовані ризики для вітчизняної економіки, пов'язані з її вступом до СОТ, а також можливі моделі державної економічної політики України в рамках цієї організації.

гостротою ставить на порядок денний питання якості державної економічної політики.

Трансформаційна криза та нові реалії ринкового господарювання спричинили відчутний вплив на динаміку розвитку промислового виробництва в Україні. Високі темпи зростання промислового виробництва з 2000 р. зумовлені низьким рівнем базових значень, що використовується в оцінках. Важливими ознаками промислової динаміки залишаються нестійкі темпи (щорічні коливання в значному діапазоні) та міжгалузєва нерівномірність зростання. Ці явища свідчать про збереження значних проблем для усталеного існування промислового виробництва України в ринковому просторі.

Стратегічні завдання сучасного етапу розбудови української держави та економіки ще більше посилюють актуальність проблеми економічної ідентифікації промислового виробництва за найважливішими параметрами –ринковими (товари й ринки), структурними (види діяльності, технології, фактори зростання, відтворювальні пропорції), соціально-економічними та екологічними.

Особливого значення набуває завдання масштабного структурного оновлення промислового сектора. Вплив структурних чинників на перебіг реалізації нових моделей і векторів розвитку національної економіки стає все відчутнішим. Недостатнє їх врахування зумовлює формування загроз національній безпеці у сфері виробництва й технологій, соціально-економічного розвитку, міжнародної інтеграції в глобальний економічний простір.

Формування структури промислового виробництва відбувається під впливом таких основних груп чинників:

- організаційно-економічних (сировинно-ресурсний потенціал, виробнича спеціалізація й кооперація, поточна ринкова кон'юнктура, інвестиції, фінансово-кредитне забезпечення, стан промислової інфраструктури);

- науково-технологічних (науково-технічний потенціал, якість інноваційної системи);

- інституційних (законодавчо-нормативне забезпечення структурної перебудови, реформування відносин власності, розвиток підприємництва, характер конкурентного середовища).

Як свідчить проведений аналіз, складові цих чинників наразі не мали достатнього позитивного розвитку, щоб забезпечити необхідні структурні зміни в потрібних обсягах та динаміці.

Серед причин, що найбільш стримують ефективні структурні зрушення, на сьогодні є такі:

- недостатній рівень науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок щодо нових технологій та продуктів (унаслідок вітчизняної "специфіки" реформування наукового сектора в напрямі його руйнації);

- несформованість національної інноваційної системи в цілому та низька якість окремих її складових з точки зору безперешкодного та швидкого просування продуктово-технологічних інновацій у виробництво;

- орієнтація на традиційні виробничо-коопераційні зв'язки без належного врахування їх економічної доцільності в умовах розгортання нових геоекономічних процесів;

- надмірний вплив зовнішньоекономічного попиту на виробництво низькотехнологічної продукції добувного сектора (сировини й матеріалів первинних переділів);

- незавершеність процесів формування нової інституційної структури промислового сектора (за власниками, організаційно-господарськими формами, конкурентними характеристиками) з урахуванням сучасних тенденцій світового промислового розвитку;

- нерозвиненість систем і об'єктів промислової інфраструктури, що забезпечують ефективне й сучасне комплексне структурне оновлення виробництва (фондового ринку, інформаційно-телекомунікаційного забезпечення, оптової торгівлі тощо);

- неефективне регулювання процесів формування та використання інвестиційних ресурсів на всіх рівнях (підприємство – галузь/вид промислової діяльності – регіон – держава), включаючи процеси залучення іноземних інвестицій;

- високий ступінь "соціального негативізму" внаслідок здійснених структурних змін (наприклад в оборонно-промисловому комплексі, вугільній галузі);

- незахищеність внутрішнього ринку та національного товаровиробника наукомісткої, високотехнологічної продукції, виробництво якої пов'язане з розвитком найперспективніших галузей;

- відсутність необхідного рівня консолідації стратегічних економічних інтересів держави, бізнесу та суспільства щодо пріоритетів промислового розвитку в Україні.

Серед зовнішніх чинників, які мають розглядатися як такі, що впливають на формування структури національної промисловості,

слід відзначити структурну трансформацію світової економічної системи та прискорення процесів економічної інтеграції у регіональному та глобальному вимірах. *По-перше*, це значно ускладнює аналіз та прогноз тенденцій структурних зрушень у промисловості інших країн-контрагентів або конкурентів національних товаровиробників. *По-друге*, внаслідок надзвичайного динамізму зазначених процесів брак часу для обґрунтування, прийняття й реалізації необхідних рішень щодо структурних змін стає все відчутнішим. По-третє, перебування України та відповідно її економіки в епіцентрі геополітичних і гео-економічних інтересів одразу кількох держав (регіональних структур) створює певні загрози для структурної цілісності національного промислового комплексу.

За минулі роки не вдалося, на жаль, сформувати та реалізувати науково обґрунтовану, стратегічно вивірену структурну політику. Навпаки, через важкий перебіг здійснюваних трансформацій структурні проблеми стали ще серйознішими, ніж на початку 90-х років. Не збалансовані з реальними можливостями й національними інтересами процеси зростання відкритості економіки, лібералізації цінової та експортно-імпоротної сфер, перманентна перебудова механізмів державного управління, розвиток тінізації та криміналізації господарської діяльності спричинили, без перебільшення, структурну деградацію вітчизняної промисловості.

Насамперед, це наочно ілюструють дані про динаміку структури промислового виробництва за видами діяльності (табл. 2.2, дод. А, табл. А-1).

Таблиця 2.2

**Структура промислового виробництва України  
за видами діяльності у 2000–2007рр. у фактичних цінах  
відповідного року, % до підсумку**

<b>Вид діяльності</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Промисловість, усього	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>у тому числі:</i>								
Добувна промисловість	12,0	9,7	8,5	7,7	7,3	8,3	8,2	7,9
Переробна промисловість	72,8	65,5	67,7	71,9	76,4	75,8	73,5	73,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	15,1	24,8	23,8	20,4	16,3	15,9	18,3	18,2

*Джерело:* Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Найхарактернішими й водночас найнебезпечнішими маємо вважати такі тенденції, що поглибили структурні деформації в промисловості:

- збільшення питомої ваги галузей видобування та первинних переділів, з якими пов'язані найсуттєвіші негативи технологічного й екологічного характеру;
- відсталі технології, високий рівень зношеності фондів, висока ресурсомісткість, екологічна шкідливість;
- низька частка машинобудування та його підгалузей, що спричиняє проблеми й загрози для інвестиційно-інноваційного розвитку на власній технічній базі;
- надмірна орієнтація промислового виробництва на сферу проміжного споживання та експорт сировинно-матеріальної продукції з низькою часткою доданої вартості; як наслідок – посилений тиск на промислове зростання монополізованих ресурсних ринків та підвищена чутливість до зовнішньої кон'юнктури;
- майже повна втрата легкої промисловості – галузі, яка виконує важливі функції в забезпеченні підвищення життєвого рівня населення та якості відтворення людського потенціалу, швидкого повернення грошових потоків у сферу виробництва та їхнього обігу на внутрішньому ринку.

Динаміка та зміст явищ, що супроводжували трансформаційні зміни, розкривають характер структурно-галузевих процесів як переважно кон'юнктурно зумовлених, без належного інноваційного наповнення, зі значним потенціалом внутрішніх суперечностей та ризиків для стратегічного розвитку промисловості та економіки загалом.

У динаміці найважливіших макропропорцій, що характеризують структурну якість промислового сектора, також можна виокремити низку тенденцій (дод. А, табл. А-2).

Вартісна структура сукупного промислового продукту зберігає високу питому вагу проміжного споживання порівняно з доданою вартістю, що певною мірою свідчить про недостатній рівень результативності та відтворювальних ресурсів промислової діяльності. Галузеві особливості цього структурного співвідношення пов'язані з технологією (характером ресурсоспоживання) та ціновою кон'юктурою відповідних сировинних та товарних ринків, причому остання має дуже суттєвий вплив.

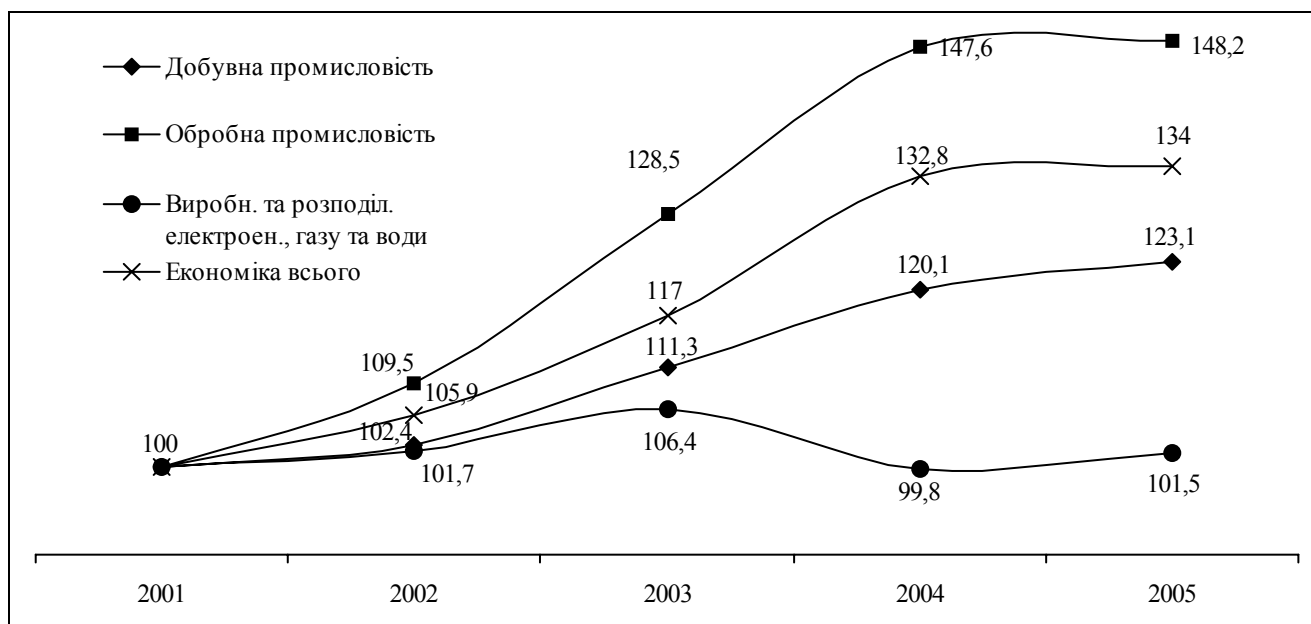
У порівнянні з загальноекономічними пропорціями промисловість за часткою ВДВ у цілому "програє" в 1,4 раза (2007 р.), а її об-

робний сектор, який є наймасштабнішим, – у 1,6 раза. Тобто, залишаючись надто ресурсомісткою, промисловість не є порівняно продуктивною у виробництві ВДВ.

Існуючі нині пропорції зумовлені динамікою фізичних обсягів валової доданої вартості у промисловості. Промислові тенденції, що спостерігаються по цьому показнику у співставленні з усією економікою, наочно проглядаються на графіку (рис. 2.15).

Дані свідчать, що відбувалося досить суттєве зростання обсягів ВДВ в обробному секторі – майже в півтора рази, що в 1,2 раза вище темпів зростання ВДВ у двох інших видах діяльності: відповідно в добувній – у 1,2 раза, у виробництві енергоресурсів – у 1,4 раза. Збереження на цьому тлі вартісної частки ВДВ у випуску майже без змін вказує на значний вплив інфляційних процесів у ресурсному сегменті на формування важливих відтворювальних пропорцій національної промисловості. Водночас це є наслідком високої ресурсомісткості промислового виробництва.

Певні зрушення у структурі ВДВ спостерігаються й по видах промислової діяльності. Але поки що вони не мають характеру принципового оновлення й не відповідають параметрам сучасних промислових комплексів наукомісткої орієнтації.



**Рис. 2.15. Індекси фізичного обсягу валової доданої вартості у промисловості та економіці України, % до 2001 р.**

Джерело: за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Витратна структура промислового виробництва залишається матеріаломісткою з відповідно низькою часткою витрат на оплату праці (дод. А, табл. А-3). Найзагрозливішою ця тенденція у обробній промисловості. Утім проти 1994 р. в цілому по промисловості відбулося її збільшення у понад 1,5 раза.

У виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води динаміка зазначених структурних пропорцій мала суттєві відмінності порівняно з показниками у промисловості в цілому та в обробних галузях, що, очевидно, тісно пов'язане з монопольним характером цього виробництва та його специфічними інституційними умовами функціонування й розвитку. Питання, наскільки економічно обґрунтованими є подібні структурні «зсуви» та до яких наслідків – у галузевому та загальноекономічному вимірі – це може призвести, потребують спеціального дослідження.

У контексті проблем оновлення промислового потенціалу як негативні явища можна також розглядати низький рівень та скорочення питомої ваги амортизаційних відрахувань (як внутрішнього джерела інвестицій) у промисловості загалом, а також в її обробному та енергетичному секторі.

Структурні та динамічні особливості розвитку національної промисловості суттєво позначилися на структурі ресурсів внутрішнього ринку промислової продукції за джерелами походження (виробництво – імпорту) на користь імпорту. Нині вона відрізняється значною специфікою за окремими видами діяльності. Увагу привертають такі явища:

- зростаюча динаміка імпорту в структурі ресурсів у традиційних галузях-експортерах може свідчити про певну невідповідність продуктової структури випуску цих галузей внутрішнім потребам. Наприклад, це є досить характерним для чорної металургії, яка зосередилася переважно на виробництві продукції низьких переділів, тоді як вітчизняні споживачі потребують високотехнологічних її видів. Цей дисбаланс зростатиме за умов переходу до інноваційно розвитку;

- зростання коефіцієнта імпорту в галузях обробної промисловості (насамперед у машинобудуванні), що може зумовити подальший структурний регрес національного промислового товаровиробництва;

- значні ризики соціальної небезпеки пов'язані з подальшим зростанням імпортої залежності в галузях, що значною мірою зорієнтовані на попит домогосподарств (легка, харчова промисловість).

Таким чином, поки що в промисловості України не відбулося структурних змін, які б подолали тенденцію високої імпоротної залежності внутрішнього споживання промислової продукції як добувного, так і переробного секторів, як у сферах проміжного, так і кінцевого використання.

Особливу увагу доцільно звернути на динаміку структурних характеристик промислової ВДВ за видами первинних доходів (табл. 2.3). Ця пропорція розкриває тенденції первинного розподілу доходу (доданої вартості), створеного у промисловості, між основними факторами (капітал, праця), з одного боку, та державою, з іншого. Тобто за нею – кількісна характеристика не тільки процесів формування джерел відтворення кожного з факторів, але й потенціалу соціально-політичних та соціально-економічних суперечностей між бізнесом, населенням й державою.

Таблиця 2.3

**Структура валової доданої вартості в промисловості України за видами первинних доходів у 2001–2006 рр. у фактичних цінах відповідного року, % до обсягу ВДВ**

Вид (категорія) доходів	2001	2003	2005	2006
<b>Промисловість у цілому</b>				
оплата праці	53,6	59,7	63,1	60,1
чисті податки на виробництво та імпорт	1,0	1,6	0,8	0,4
валовий прибуток, змішаний дохід	45,4	38,7	36,1	39,5
<b>Добувна промисловість</b>				
оплата праці	59,8	64,2	71,0	69,9
чисті податки на виробництво та імпорт	-8,3	-6,2	-8,2	-10,6
валовий прибуток, змішаний дохід	48,5	42,0	37,2	40,7
<b>Обробна промисловість</b>				
оплата праці	57,3	61,2	62,0	57,3
чисті податки на виробництво та імпорт	3,5	3,7	2,8	2,7
валовий прибуток, змішаний дохід	39,2	35,1	35,2	40,0
<b>Виробництво та розподілення електро-енергії, газу та води</b>				
оплата праці	37,3	49,5	60,4	64,9
чисті податки на виробництво та імпорт	0,04	0,3	-0,4	0,22
валовий прибуток, змішаний дохід	62,7	50,2	40,0	34,9

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

За наведеними даними, у промисловості України впродовж останніх років відбуваються помітні зміни в структурі розподілу



первинних доходів по агрегованих видах діяльності на користь оплати праці. Очевидно також, що це є переважно наслідком відносного скорочення обсягів бюджетно-податкового перерозподілу – зменшення частки податків на виробництво та імпорт за одночасного суттєвого обмеження виробничих субсидій. Виняток становить добувна галузь, де зросла частка чистих субсидій внаслідок збільшення абсолютного обсягу більш ніж у 2 рази проти 2001 р. за переважного скорочення номінальних обсягів податків, пов'язаних з виробництвом.

У межах 9–12 відсоткових пунктів зменшилися частки валового прибутку по основних галузях, а у виробництві та розподіленні енергоресурсів – на 24 відсоткові пункти. Водночас цей сектор відрізняється майже повною відсутністю в структурі первинних доходів чистих податків.

У контексті розв'язання інтеграційних завдань слід звернути особливу увагу на тенденції розвитку й основні пропорції промислової діяльності України у порівнянні з іншими країнами.

Останнє десятиліття позначене відмінними тенденціями в розвитку промисловості різних країн щодо її внеску в загальний випуск товарів та послуг, створення валової доданої вартості, кількість зайнятих цих країн (дод. А, табл. А-4).

*Для промислово розвинених країн (ПРК) провідною тенденцією є відносне зменшення масштабів промислового виробництва в національних економіках, що розвиваються переважно в постіндустріальному форматі. На тлі тенденції зниження ефективності промислової діяльності (на що вказує динаміка питомої ваги створюваної ВДВ у випуску практично по всіх провідних країнах) це є передумовою збереження або нарощування загальної ефективності економік цих країн за рахунок піднесення інших галузей з порівняно кращою вартісно-відтворювальною структурою випуску.*

Зафіксовані в Україні тенденції до зменшення часток промисловості у ВДВ та випуску збігалися зі змінами відповідних показників у країнах з розвинутою економікою.

Водночас у переважній більшості країн, що розвиваються, частка промисловості у випуску по економіці була значно вищою, ніж у розвинених країнах, та на відміну від них мала тенденцію до збільшення. Частка промисловості у ВДВ по економіці у цій групі країн також зростала на відміну від розвинених країн та у порівнянні з ними була більшою.

*Частка робітників, що працюють у промисловому секторі* як розвинених економік, так і економічних систем, що розвиваються, щорічно зменшується. Необхідно також відзначити, що в країнах, які демонструють в останні роки надзвичайно високі темпи економічного зростання (зокрема в Кореї та Росії), цей показник знаходиться майже на одному рівні з розвиненими країнами світу, а частки промисловості у випуску та ВДВ по економіці – значно вищі у порівнянні з останніми. Отже, саме вища продуктивність праці в промисловості порівняно з середньою по економіці є характерною рисою економічних систем країн з високими темпами розвитку.

У всіх розвинених країнах світу та більшості країн, що розвиваються, спостерігається *скорочення частки ВДВ у випуску промисловості* (дод. А, табл. А-5). При цьому частки ВДВ у випуску по промисловості та по економіці в цілому в Україні скорочувалися швидше, ніж в інших країнах. Ці відмінності, з одного боку, зумовлені системною кризою української економіки, а з іншого – характеризують відставання нашої держави від країн з розвинутою економікою за рівнем промислового розвитку, ресурсоспоживання та ефективності.

Спільну для групи ПРК тенденцію до зменшення частки ВДВ у вартості випуску промислового виробництва в цілому та по окремих видах діяльності можна вважати віддзеркаленням закономірного процесу зниження відносної ефективності більшості традиційних галузей в умовах розвитку постіндустріальних секторів економіки. Ця тенденція виконує роль внутрішньоекономічного каталізатора й стимулятора галузево-технологічної реструктуризації національних промислових комплексів та загальноекономічних структурних зрушень.

Відмінності, що спостерігаються в динаміці цього відносного показника, вказують на різний рівень і потенціал промислової ефективності у країнах. Водночас у ньому опосередковано відбиваються наслідки спеціалізації національних промислових виробництв та їх присутності на регіональних і світових ринках. Виявлення таких зв'язків, безумовно, потребує детальніших досліджень.

Напрямок змін у *структурі промислової ВДВ за категоріями доходу* (дод. А, табл. А-6) майже у всіх країнах збігався з напрямом змін у структурі ВДВ економіки. У провідних країнах ЄС та в Японії частка оплати праці в структурі ВДВ промисловості вища, ніж по економіці, а частка валового прибутку, змішаного доходу, навпаки, нижча. Протилежні співвідношення між елементами дохідної структури ВДВ промисловості та економіки зафіксовані в США.

На відміну від розвинених країн світу в більшості країн, що розвиваються, спостерігається перевищення частки валового прибутку над часткою оплати праці найманих працівників.

Частка промисловості в оплаті праці найманих працівників майже у всіх провідних країнах світу та більшості країн, що розвиваються, зменшується разом зі скороченням промислової частки зайнятих (дод. А, табл. А-4, А-7). Водночас як в Україні, так і в розвинених країнах світу залишається тенденція порівняно вищої частки промисловості в оплаті праці відносно її частки в кількості зайнятих.

Частка промисловості у валовому прибутку у розвинених країнах світу також зменшується, а в країнах, що розвиваються, навпаки, – збільшується. В Україні цей показник має тенденцію, аналогічну розвиненим країнам.

У структурі ВДВ вітчизняної промисловості (2006 р.) необхідно відзначити високу частку оплати праці найманих працівників та незначну частку чистих податків на виробництво в порівнянні з іншими країнами.

У цілому протягом періоду, що розглядається, *дохідна структура ВДВ промисловості України за своїми показниками стала ближчою до структур розвинених країн*, а дохідна структура ВДВ економіки, навпаки, віддалилася від них.

Суттєві відмінності структури ВДВ за категоріями доходу в промисловості в цілому та в окремих видах (галузях), як і її змін у часі, у різних країнах дають певні підстави вбачати за цим значний вплив особливостей інституційного середовища національних економік на процеси первинного міжфакторного розподілу створюваної вартості (ефекту). Цей висновок видається логічним на тлі порівняно більшої спільності національних показників динаміки частки ВДВ у випуску – індикатора рівня промислової ефективності, зумовленого переважно структурно-технологічними параметрами.

Водночас слід звернути увагу на загальні для ПРК тенденції відносного зростання оплати праці (крім США) та чистих податків у створеній ВДВ. Це можна вважати певним віддзеркаленням, з одного боку, вибору цими країнами моделі промислового розвитку з орієнтацією на високовартісну робочу силу, а з іншого – посилення участі держави в первинному розподілі через податкові механізми.

Цей висновок опосередковано має підтвердження також при співставленні змін, що відбуваються в пропорціях первинного розподілу ВДВ у різних видах промислової діяльності. Збільшення частки

оплати праці за умови одночасного зростання частки ВДВ в випуску, як правило, спричинено не тільки змінами вартості робочої сили як такої, але й її новими, у загальному випадку – досконалішими, структурними параметрами – галузевими, професійно-освітніми, кваліфікаційними тощо.

Однією з найпоказовіших у цьому сенсі є ситуація у виробництві машин та устаткування в США, де за останні роки частка оплати праці у ВДВ зросла майже на 5 відсоткових пунктів при скороченні частки зайнятих на 7 відсоткових пунктів.

У свою чергу, така розподільча політика на користь збільшення оплати праці створює певний "економічний магніт" для висококваліфікованих кадрів з усього світу, що в умовах глобалізації ринку праці створює небезпеку посилення їхнього дефіциту в національних економіках з менш привабливою структурою ВДВ по доходах.

Якщо в загальнопромисловому вимірі тенденції розвитку серед ПРК переважно співпадають, то в *міжгалузевих порівняннях структурні відмінності та їхня динаміка є більш виразними та специфічними по країнах* (дод. А, табл. А-5 – А-11). Так, для проаналізованої групи країн структурні тенденції в таких видах промислової діяльності, як виробництво коксу та нафтоперероблення, виробництво машин або харчова галузь, різнилися досить помітно. Це зумовлено, як правило, технологічними особливостями галузей, кон'юнктурними тенденціями на ринках їхньої продукції та необхідних ресурсів і водночас специфікою структурно-промислової політики урядів.

Звернімо увагу лише на окремі принципові галузеві характеристики і тенденції.

Частка *харчової промисловості* в загальному обсязі промислового випуску в 2000–2006 рр. скоротилася майже у всіх країнах, що розвиваються, та розвинених країнах світу, крім Великобританії (дод. А, табл. А-8). При цьому частка зайнятих у харчовій промисловості в провідних країнах світу зросла, що спостерігалось і в Україні. У країнах, що розвиваються, цей показник зменшився. Одночасно майже у всіх країнах (крім Великобританії, Італії та Франції) зменшилася частка харчової промисловості в промисловій ВДВ.

У ПРК знизився відносний рівень ефективності харчової промисловості (окрім Великобританії та Франції) – частка ВДВ у випуску зменшилася. Протилежна тенденція – до зростання частки ВДВ у випуску – спостерігається в країнах, що розвиваються. Необхідно відзначити, що майже у всіх розвинених країнах світу та країнах, що

розвиваються, частка ВДВ у випуску харчової галузі була нижчою, ніж у середньому в промисловості або в економіці (дод. А, табл. А-5).

На відміну від провідних країн світу, в Україні питома вага харчової галузі в загальному випуску та ВДВ промисловості зростали. Частка ВДВ у галузевому випуску також зростала, тобто відносна ефективність функціонування харчової промисловості збільшувалася. Нині в Україні частка харчової галузі в промислових обсягах випуску ВДВ є значно вищою, ніж у розвинених країнах світу, а частка ВДВ у випуску – нижчою. Тобто у вітчизняній харчовій промисловості існують проблеми з конкурентоспроможністю на регіональному й глобальному ринках.

Структури ВДВ харчової промисловості за категоріями доходу значно різняться в різних країнах світу (дод. А, табл. А-6). Досить високою часткою оплати праці структура ВДВ харчової промисловості в Україні істотно відрізнялася від розвинених країн світу у 2006 р. У більшості країн суттєво зменшилася частка валового прибутку. Слід відзначити значно вищі частки чистих податків на виробництво в дохідних структурах ВДВ харчової промисловості США та особливо Японії порівняно з країнами ЄС.

*Виробництво коксопродуктів та нафтоперероблення* майже по всіх країнах, що розглядаються, збільшило свою питому вагу в промисловому випуску (дод. А, табл. А-9). Аналогічні зміни зафіксовані й щодо галузевої частки в промисловій ВДВ (окрім Німеччини, Франції та Чехії). По всіх країнах, що аналізуються, галузева частка в кількості працівників промисловості є досить усталеною та незначною. В Україні вона набагато більша та має тенденцію до зростання.

Співставлення рівня та тенденцій цих структурних пропорцій галузі в Україні та інших країнах (дод. А, табл. А-5, А-9) свідчить про сировинну орієнтацію української економіки та відносно низький рівень ефективності виробництва коксопродуктів та нафтоперероблення в порівнянні зі світовими лідерами.

У дохідній структурі галузевої ВДВ у більшості розвинених країн світу зафіксовано превалювання частки валового прибутку та досить інтенсивні структурні зрушення протягом 2000–2006 рр. За загальної схожості змін ця галузь в Україні в порівнянні з переважною більшістю інших країн має меншу частку валового прибутку та більшу – оплати праці.

Питома вага *металургії та оброблення металу* в обсягах промислового випуску продукції, кількості зайнятих та ВДВ зросла протя-

гом 2000–2006 рр. майже в усіх країнах, що розвиваються, та у ПРК (крім Великобританії та США; дод. А, табл. А-10). Утім в Україні металургійна галузь має значно більшу частку в порівнянні з розвиненими країнами світу за спільної тенденції до зростання.

Частка ВДВ у випуску металургії та оброблення металу як в Україні, так і в більшості інших країн світу, зростала (дод. А, табл. А-5). Світовим лідером за цим показником протягом 2000–2006 рр. були США, показники ж галузі в Україні – знизилися майже в 1,5 раза. За цим показником у 2006 р. у більшості країн світу (крім Великобританії, Японії та Кореї) відносна ефективність металургії та оброблення металу була вищою, ніж середня в промисловості, а в Україні, навпаки, нижчою від середньопромислової (дод. А, табл. А-5).

У розвинених країнах світу оплата праці найманих працівників є основним елементом у структурі ВДВ металургії та оброблення металу (дод. А, табл. А-6). Проте в Японії, США та країнах, що розвиваються, її частка зменшувалася протягом 2000–2006 рр. з одночасним зростанням частки валового прибутку. В українській металургії основні структурні зрушення в галузевій ВДВ були пов'язані зі зростанням частки оплати праці та скороченням частки валового прибутку.

Частки *виробництва машин та устаткування* в промислових обсягах випуску та ВДВ у розвинених країнах світу та країнах, що розвиваються, є відносно високими (дод. А, табл. А-11). Найбільшими в цей період серед розвинених країн вони були в Німеччині. Утім у ПРК основною є тенденція до скорочення відносних обсягів машинобудівного виробництва, а в країнах, що розвиваються, навпаки, – до зростання.

В Україні впродовж 2000–2006 рр. виробництво машин та устаткування у випуску, кількості зайнятих та ВДВ промисловості мало порівняно меншу частку, ніж у розвинених країнах, з тенденцією до скорочення по ВДВ та кількості зайнятих і до зростання по обсягах випуску.

За показниками ВДВ та кількості зайнятих структурні зрушення у вітчизняному машинобудуванні збігалися, а за показником випуску – відбувалися у зворотному напрямку до змін у країнах з розвинутою економікою.

Частка ВДВ у випуску машинобудування як в Україні, так і в більшості провідних країн, скоротилася протягом періоду, що розглядається (дод. А, табл. А-5). Проте у 2006 р. в Україні цей показник був значно меншим, ніж у розвинених країнах. Світовим лідером за влас-

ним рівнем ефективності у виробництві машин та устаткування в 2000 р. були США, а в 2006 р. – Японія.

Необхідно відзначити, що в провідних країнах світу відносна ефективність галузі виробництва машин та устаткування є трохи нижчою, ніж середньопромислова (дод. А, табл. А-5). В Україні ж, навпаки, цей вид промислової діяльності є порівняно ефективнішим.

Принагідно звернімо увагу на яскравий приклад розбіжності галузових тенденцій – динаміку показника частки ВДВ у випуску за галузями виробництва коксопродуктів та виробництва машин. Якщо в першій відносний показник по країнах зменшився в 1,3–1,7 раза, то в другій – лише на 2–3 відсоткових пункти. Така динаміка наочно ілюструє більшу кон'юнктуру вразливість виробництв з низьким ступенем переділу, які водночас працюють на ринках енергоресурсів.

У розвинених країнах в структурі галузевого ВДВ (дод. А, табл. А-6) частка оплати праці найманих працівників значно перевищувала частку валового прибутку. У країнах, що розвиваються, відмінності були не такими значними. В Італії, Франції, США та Кореї частка оплати праці найманих працівників зростала при одночасному скороченні частки валового прибутку. У Японії та Угорщині спостерігалися протилежні тенденції.

В Україні в дохідній структурі галузевої ВДВ у виробництві машин та устаткування відбувалося зростання оплати праці за рахунок зменшення чистих податків на виробництво.

Виробництво машин та устаткування посідає провідне місце в загальнопромислових обсягах оплати праці найманих працівників та валового прибутку у всіх без винятку розвинених країнах та країнах, що розвиваються, за тенденції зростання цих показників. В Україні ж частка виробництва машин та устаткування в оплаті праці найманих працівників промисловості скорочувалася, а у валовому прибутку – зростала за порівняно менших значень.

Узагальнюючи найважливіші динамічні та структурні тенденції в промисловості України, якими позначений сучасний етап її розвитку, та результати міжкраїнних порівнянь, можна зробити такі висновки.

Динаміка промислового виробництва України віддзеркалює незавершеність важливих системних перетворень, які б створили реальні передумови для стійкого зростання обсягів та ефективності передових видів промислової діяльності в умовах відкритості вітчизняної економіки та інтенсивної глобальної конкуренції.

Відчутна зумовленість загального промислового приросту експортною складовою в базових видах діяльності (металургія, хімічна галузь) створює потенціальні ризики для їхнього подальшого динамічного зростання з боку тенденцій загальної ділової активності в регіонах та країнах присутності. Водночас існуюча на цих ринках конкуренція надає додаткові поштовхи для освоєння нових продуктових ніш.

Поряд з проблемами нестійкої динаміки однією з найактуальніших для національної промисловості залишається структурна проблема – у контексті як стратегічних завдань соціально-економічного розвитку України, так і забезпечення національної безпеки. Необхідність надання структурному оновленню пріоритетного значення серед інших чинників промислового зростання зумовлена орієнтацією обраної моделі розвитку на постіндустріальний варіант та міжнародну економічну інтеграцію.

Структурні параметри української промисловості характеризують її як неефективну виробничо-господарську систему, надто вразливу для кон'юнктурних коливань (внутрішнього та зовнішнього походження), зі значним потенціалом критичного (негативного) впливу на загальний соціально-економічний розвиток країни у середньо- та довгостроковій перспективі.

Як свідчить проведений аналіз, серед країн, які становлять традиційно "ядро" промислового виробництва світу, зміни структурних характеристик, що спостерігаються, не є суттєвими (масштабними). Це може свідчити про певне вирівнювання промислового потенціалу цих економік в умовах розвитку регіональних та глобальної системи господарювання, функціонування інтегрованих ринків та формування спільного інституційного середовища. Відносна стабільність економічної структури в цих країнах є результатом тривалої еволюції ринкової економіки, для якої на сучасному етапі розвитку є характерною збалансованість діючих інституцій та факторів виробництва.

Водночас очевидною є різниця в інтенсивності змін найважливіших економічних пропорцій промисловості у країнах, яка тісно корелює з досягнутим рівнем розвитку національних економік (і промисловості зокрема) та позиціями в міжнародному поділі праці. Загальною є тенденція активніших і виразніших структурних змін у промисловості країн, які зазвичай ідуть у фарватері промислових лідерів (наприклад Італія), а також країн, що розвиваються чи трансформуються. Зокрема, такі ознаки спостерігаються в Україні. При цьому



напрямок цих змін може бути різним – як у бік покращання, так і в бік погіршення. Тобто є підстави говорити про порівняно більшу "чутливість" таких промислових комплексів до будь-яких макроекономічних, зовнішньокон'юнктурних чи геоелекономічних чинників. Найважливішим фактором, що спричиняє ці явища, є нижча ефективність та гірша структура промисловості (за галузево-технологічними та продуктовими характеристиками).

Упродовж періоду інституційної розбудови й ринкової трансформації національної економіки в промисловості України активно розвивалися неоднозначні тенденції структурних змін. Більшість з них мали напрям розвитку, протилежний тенденціям у ПРК.

Висока економічна "вага" промислового сектора в таких макроекономічних показниках, як "випуск" та "кількість зайнятих", свідчить про збереження вираженого індустріального типу національної економіки. А беручи до уваги вихідні значення цих показників, які майже в півтора-два рази вже перевищували рівень ПРК, така динаміка взагалі не відповідає сучасним тенденціям постіндустріальних економік. Унаслідок цього структурні "розриви" між Україною та провідними країнами постіндустріальної орієнтації збільшилися від 1,8 (США, 2000 р.) до 2,1 рази (Великобританія, 2005 р.) за показником питомої ваги промисловості у випуску.

Зважаючи на загальну відсталість, диспропорційність та низьку ефективність національної промисловості, така тенденція несе суттєву загрозу для загальних перспектив розвитку економіки як динамічної системи, що має інтегруватися в регіональні та глобальні господарські структури й процеси.

Ця теза набуває об'єктивного економічного підґрунтя, оскільки одночасно зі зростанням вартісних обсягів українська промисловість втрачала свої позиції як продуцент валової доданої вартості (скорочення частки галузі в показнику по економіці). Це означає відносне зниження ефективності промислового виробництва.

Не можна обійти увагою й такий принциповий момент, як надзвичайно висока динаміка погіршення важливих у конкурентному середовищі структурних характеристик в українській промисловості загалом та в окремих її видах. Тільки в такій інвестиційно важливій галузі, як виробництво машин та устаткування, за п'ять років Україна погіршила свій показник частки ВДВ майже на 10 відсоткових пунктів, тоді як ПРК, що мали таку ж спадну тенденцію, зменшили її лише в межах 0,4–3 відсоткових пункти. Розвиток загальносвітової тенден-

ції до падіння відносної галузевої ефективності виробництва машин в Україні був мультиплікативно прискорений макроекономічною нестабільністю та недосконалістю інституційного середовища. Наявність подібних різких коливань свідчить також про внутрішні структурні негаразди галузі, що зумовлюють її економічну вразливість та обмеженість стратегічних перспектив.

Зміни, що відбулися в українській промисловості в структурі первинного розподілу створеної ВДВ, привертають увагу по таких моментах.

Зовнішня співставність показників структури промислової ВДВ за категоріями доходу маскує принципово різний ступінь внутрішньої гостроти економічних суперечностей між факторами виробництва (працею і капіталом) в Україні та ПРК. Зростання частки оплати праці фактично до рівня Німеччини та Франції не означає зближення вартості робочої сили та не забезпечує суттєвого збільшення доходів зайнятих у вітчизняній промисловості. Водночас зменшення частки валового прибутку (в умовах зниження ефективності) звужує інвестиційні ресурси галузі та її внутрішні відтворювальні стимули.

Як позитив може сприйматися тенденція до скорочення субсидювання виробництва (поява позитивного значення частки чистих податків), яке не є характерним для країн з ринковою економікою і спричиняє перешкоди на шляху до інтеграції. Державна частка в первинному розподілі промислової ВДВ в Україні за відносними показниками є найнижчою серед інших країн. Тобто національне промислове виробництво порівняно з ПРК менш переобтяжене податками (хоч існують протилежні оцінки). Однак наразі це не дало відчутного ефекту в сенсі нової динаміки та якості промислового виробництва. Навпаки, для японської промисловості, яка має високий світовий рейтинг та конкурентний статус, характерною і традиційною є висока частка чистих податків у структурі ВДВ. Усі ці явища й процеси вказують на існування в різних країнах, що мають близький за характеристиками промисловий потенціал, різних моделей господарювання та регулювання, які більш-менш успішно адаптовані до національної специфіки.

Доцільно звернути особливу увагу на протилежність тенденцій в Україні та ПРК у співвідношенні галузевих показників частки ВДВ у випуску з середньопромисловими. Зокрема, менший показник галузі "виробництво машин і устаткування" порівняно з промисловістю може бути індикатором домінування у промисловій структурі ПРК видів

діяльності з більш високим ступенем технологічного розвитку, що дозволяє не тільки суттєво економити на витратах, але й виходити на високодохідні ринки інноваційної продукції.

В Україні навпаки – саме машинобудування має кращий показник від середнього по промисловості. Згадаймо принагідно, що інтенсивність зниження відносної ефективності промислової діяльності в цілому була вищою, ніж безпосередньо в галузі. Тобто загальний рівень ефективності національної промисловості визначають технологічно застарілі та високовитратні види діяльності, що суттєво звужує її конкурентний потенціал.

З огляду на викладене, актуальність і невідворотність масштабних структурних змін в українській промисловості стають очевидними в контексті реалізації стратегічного завдання нарощування конкурентоспроможного промислового потенціалу України в глобальній економіці.

Утім в Україні практично вичерпано часовий ресурс для подальшого відкладення кардинальних структурних змін промислового виробництва в постіндустріальному напрямі. Тому саме середньострокова перспектива стає визначальною з точки зору гарантування національної економічної безпеки у сфері промисловості шляхом надання високого динамізму технологічним і продуктовим інноваціям "проривного" характеру.

Комплекс пріоритетів структурного розвитку національної промисловості в середньо- та довгостроковій перспективі має бути пов'язаний з досягненням таких стратегічних цілей:

- запобігання загрози перетворення промисловості України у відсталий сектор економіки переважно індустріального типу з високим рівнем концентрації основних фондів, що виробили свій ресурс, екологічно небезпечний, надзвичайно залежний від кон'юнктури зовнішніх ринків та впливу економічних агентів інших держав;

- здійснення промислового зростання в рамках концепції сталого розвитку й ефективного ресурсоспоживання як сучасної парадигми соціально-економічного прогресу;

- ефективна участь у процесах економічної регіоналізації й глобалізації на принципах паритетності можливостей та балансу інтересів суб'єктів господарювання.

Особливості існуючої структури промисловості України, чинники й умови її формування та функціонування вимагають враховувати

ймовірність досить суперечливого впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів на подальші структурні зміни.

З одного боку, економічна глобалізація може стати серйозним чинником поглиблення існуючих структурних диспропорцій з ризиком втрати структурної цілісності національного промислового комплексу.

*По-перше*, це пов'язано з загальною економічною диспозицією України в європейському і світовому економічному просторі як постачальника дешевих матеріально-сировинних ресурсів. І ця роль успішно підтримується промислово розвиненими країнами. Тому ймовірність зберігання дисбалансу між видобувними й обробними секторами, а всередині останнього – між галузями первинної переробки і високотехнологічними, дуже висока. Цьому сприяє сформований за останні роки економічно необґрунтований рівень експортної орієнтації національного виробництва.

*По-друге*, через відмінності в ринковій спеціалізації і рівнях розвитку, види промислової діяльності мають різні інтеграційні можливості й перспективи. Це може спричинити істотні розбіжності в інтенсивності дифузії суб'єктів господарювання у світогосподарські структури й процеси.

Досить імовірним може стати різновекторна та різношвидкісна "абсорбція" окремих видів промислової діяльності різними транснаціональними утвореннями, які є привабливими для ТНК у ресурсному (виробництво відносно дешевих сировинних матеріалів), технологічному (деякі проривні наукоємні виробництва) або екологічному плані (виведення шкідливих виробництв з власної території). Внаслідок цього можуть суттєво погіршитися умови реалізації економічного суверенітету держави щодо структурно-технологічної і структурно-галузевої стратегій у промисловості.

З тієї ж причини досить непропорційними можуть бути галузева структура інвестицій та інновацій, а також розвиток регіональних промислових комплексів.

З іншого боку, з поглибленням економічної глобалізації та інтеграції потенціал структурного вдосконалення промислового комплексу України може істотно зрости за умови своєчасної розробки й реалізації програм зміцнення конкурентоспроможності виробництва, захисту внутрішнього ринку, випереджаючого розвитку науково-технологічної й інноваційної сфер, нарощування інвестиційної привабливості, всебічного розвитку людського капіталу.

Основні ризики для формування ефективної структури промислового виробництва України пов'язані з:

- незавершеністю ідентифікації українського промислового сектора в контексті реалізації стратегічних завдань внутрішнього соціально-економічного розвитку та економічної інтеграції у світогосподарський простір;
- непропорційною динамікою зростання й розвитку різних складових промислового сектора (галузевих, ресурсно-продуктових, територіальних, експортно- та внутрішньоорієнтованих тощо);
- наростанням динамізму вільного руху факторів виробництва (капіталів, робочої сили) на тлі економічно непривабливих або інституційно недосконалих внутрішніх ринків інвестицій, праці, технологій;
- посиленням зовнішнього конкурентного тиску (у різних формах економічного й політичного впливу) на сфери й процеси, що є структуроутворюючими (приватизація, інвестиції, інтеграція, регулювання цін, податків тощо);
- значними втратами якості людського потенціалу.

Найважливішою інституційною передумовою прискорення ефективних структурних перетворень є досягнення високого рівня консолідації стратегічних економічних інтересів держави, бізнесу та суспільства щодо пріоритетів промислового розвитку України з подальшим відпрацюванням дієвих механізмів їх реалізації.

### **2.3. Ефективність структурних зрушень**

Розвиток національної економіки відбувається в умовах, що швидко змінюються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі. Це зумовлює її постійну трансформацію відповідно до появи нових факторів впливу. Сучасні напрями розвитку промисловості розглядаються, насамперед, у контексті суттєвого підвищення її конкурентоспроможності в глобальній економіці. Як одна з ключових постає проблема структурного оновлення промислового сектора, зокрема, щодо складу видів промислової діяльності та основних міжгалузевих пропорцій.

Процеси ринкових перетворень внесли суттєві корективи в структурні характеристики як усієї національної економіки, так і окремих її галузей (видів промислової діяльності). З точки зору забезпечення науково обґрунтованих оцінок характеру й наслідків

структурних змін, що вже відбулися, відбуваються в поточному економічному житті або очікуються (чи цілеспрямовано скеровуються з боку держави), доцільно сформулювати та перевірити адекватний аналітико-оціночний інструментарій. Його основна функція – дати можливість здійснювати кількісну оцінку структурних змін, що відбуваються, виходячи з певного набору науково обґрунтованих критеріїв соціально-економічного розвитку України на конкретному етапі системних реформ.

У розв'язанні цього науково-практичного завдання досить корисними є напрацювання зарубіжних та вітчизняних учених з проблем структури економіки, структурних пропорцій і змін, структурної політики. Так, загальновизнаними серед фахівців та класичними за своїм змістом стали результати досліджень структурних чинників економічного зростання П.Сраффа, В.Леонт'єва та Л.Пазінетті<sup>12</sup>. В останні роки в західній економічній науці продовжуються дослідження з визначення сутності структури та структурних змін, з'ясування головних чинників структурних зрушень, моделювання та прогнозування динаміки структурних параметрів<sup>13</sup>.

Результати ретроспективного аналізу стану та динаміки структури української економіки та її реального сектора, короткострокового, середньострокового та довгострокового прогнозування структурних зрушень відображені в працях В.Гейця, Б.Кваснюка, І.Крючкової та інших вітчизняних науковців<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Sraffa P. *Production of Commodities by Means of Commodities*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1960. – 143 p.; Леонт'єв В. *Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика* – М.: Политиздат, 1990. – 415 с.; Pasinetti L.L. *Structural Change and Economic Growth: A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nation*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1981. – 300 p.

<sup>13</sup> Bortis H. Some considerations on structure and change // *Structural Change and Economic Dynamics*. – 2000. – № 1–2. – P. 185–195; Löf H. Dynamic optimal capital structure and technical change // *Structural Change and Economic Dynamics*. – 2004. – № 4. – P. 449–468; Aroche-Reyes F. Structural transformations and important coefficients in the North American economies // *Economic System Research*. – 2002. – № 3. – P. 257–273.

<sup>14</sup> Геец В. Структура економіки і структурна політика її стабілізації // *Економіка України*. – 1995. – № 4. – С. 15–29; Секторальні моделі прогнозування економіки України / За ред. академіка НАН України В.М. Гейця. – К.: Фенікс, 1999. – 304 с.; Кваснюк Б.Є. Структурні зрушення в промисловості України // *Економіка і прогнозування*. – 2002. – № 1. – С. 67–68; Кваснюк Б.Є., Ключин Д.В. Темпи і пропорції розвитку реального сектора економіки в Україні // *Економіка і прогнозування*. – 2004. – № 3. – С. 74–91; Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України. – К.: Наукова думка, 2004. – 317 с.; Крючкова І.В. Макроекономічні структурні зрушення в Україні: чинники та наслідки // *Економіка і прогнозування*. – 2003. – № 2. – С. 66–82; Осауленко А. Интегральные оценки межотраслевых структурных сдвигов и уровня интенсивности промышленного производства // *Эконо-*

У російській економічній науці дослідження структури економіки пов'язані, перш за все, з роботами, що проводилися під керівництвом Ю.Яременка<sup>15</sup>.

Низку критеріїв та показників ефективності структурних зрушень, розроблених на підставі положень та висновків різних напрямів економічної теорії, наведено в публікаціях російських авторів<sup>16</sup>. Майже всі вони належать до галузевої структури економіки та спираються на поняття еквівалентності міжгалузевого обміну і справедливого розподілу економічного ефекту як основи процесів сталого економічного зростання та збалансованого структурного розвитку.

Так, зокрема, Гребенников В.Г. та Суворов А.В. справедливий розподіл економічного ефекту (сумарного ВВП галузей економіки) пов'язують з розподілом у відповідності до міжгалузевих пропорцій факторів виробництва (праці та капіталу), а показником, що характеризує ефективність структурних змін, обирають порівняльну ресурсовіддачу – добуток галузевої ресурсовіддачі (розраховується як відношення галузевого ВВП до агрегованого ресурсу галузі) та середньої для економіки ресурсомісткості<sup>17</sup>. Величина галузевого агрегованого ресурсу визначається за допомогою модернізованого апарату виробничої функції на підставі статистичних даних про чисельність зайнятих та основні виробничі фонди.

Отже, ефективна структура економіки за обраним критерієм передбачає приблизно однаковий рівень порівняльної ресурсовіддачі, а

---

мика України. – 2001. – № 1. – С. 4–8; Приходько Т., Скрипниченко М. Структурні зміни та економічне зростання в Україні у середньостроковій перспективі // Економіст. – 2002. – № 4. – С. 22–31; Скрипниченко М.І. Секторальні та міжкраїнні моделі економічного розвитку. – К.: Фенікс, 2004. – 256 с.; Шинкоренко Т.П. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 77–92.

<sup>15</sup> Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. – М.: Наука, 2000. – 400 с.

<sup>16</sup> Багриновский К.А., Прокопова В.С. Исследование особенностей межотраслевого обмена в экономике России // Экономика и математические методы. – 1997. – Том 33. – № 1. – С. 52–61; Багриновский К.А., Прокопова В.С. Новый подход к анализу эквивалентности межотраслевого обмена // Экономика и математические методы – 2000. – Том 36. – № 1. – С. 18–28; Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. – М.: Наука, 2001. – 516 с.; Гребенников В.Г., Суворов А.В. Измерения сдвигов в структуре российской экономики (технологический, отраслевой и институциональный аспекты и их взаимосвязь) // Экономика и математические методы. – 1998. – Том 34. – № 2. – С. 17–29; Гребенников В.Г., Суворов А.В., Шебарова Е.А. Измерения потоков промежуточной продукции и экономического эффекта между институциональными секторами российской экономики // Экономика и математические методы. – 1999. – Том 35. – № 3. – С. 16–24.

<sup>17</sup> Гребенников В.Г., Суворов А.В., зазначена праця.

ефективність структурних зрушень – зміну значень структурних параметрів у напрямі до такої (ефективної) структури. Необхідно відзначити, що запропонований критерій є, безумовно, корисним для аналізу якості галузевої структури та поряд з іншими критеріями ефективності може бути застосований у багатокритеріальній системі при формуванні уявлень про оптимальну структуру національної економіки. Проте, на наш погляд, спосіб розрахунку показника порівняльної ресурсовіддачі потребує уточнення.

Величина галузевого ВВП є показником, що характеризує кінцевий результат діяльності галузі. За методологією Системи національних рахунків (СНР), що на сьогодні використовується в українській статистиці, елементами ВВП є оплата праці найманих працівників, валовий прибуток, змішаний дохід та податки (за виключенням субсидій) на виробництво та імпорт<sup>18</sup>. Оскільки величина агрегованого ресурсу, за методикою російських авторів, складається з двох факторів виробництва – праці та капіталу, то величина економічного ефекту для більш адекватного відображення результату безпосередньо діяльності галузі повинна бути звільнена від податків (за виключенням субсидій) на виробництво та імпорт. Згідно з методологією СНР, різниця між ВВП та податками (за виключенням субсидій) на виробництво та імпорт дорівнює валовій доданій вартості у факторних цінах<sup>19</sup>. Тому застосування валової доданої вартості (ВДВ) у факторних цінах як показника економічного ефекту при розрахунку значень показника порівняльної ресурсовіддачі видається методологічно коректнішим.

Нижче наведені результати проведених авторами розрахунків для промисловості України, які характеризують динаміку структури її ресурсної бази (табл. 2.4, 2.5) та зумовлені цим зміни галузевої ресурсовіддачі (табл. 2.7, 2.8) у 2000–2005 рр. Галузеві показники порівняльної ресурсовіддачі доповнено узагальнюючими показниками структурних змін. Останні розраховані як по промисловості в цілому ( $M_1$ ) для кожного року, так і по окремих галузях для всього аналітичного періоду ( $M_2$ ). Узагальнюючі показники структурних змін, розраховані для промисловості в цілому, є характеристикою для кожного року середньогалузевого відхилення економічного ефекту від відповідних нормативних значень. Узагальнюючі показники структурних змін,

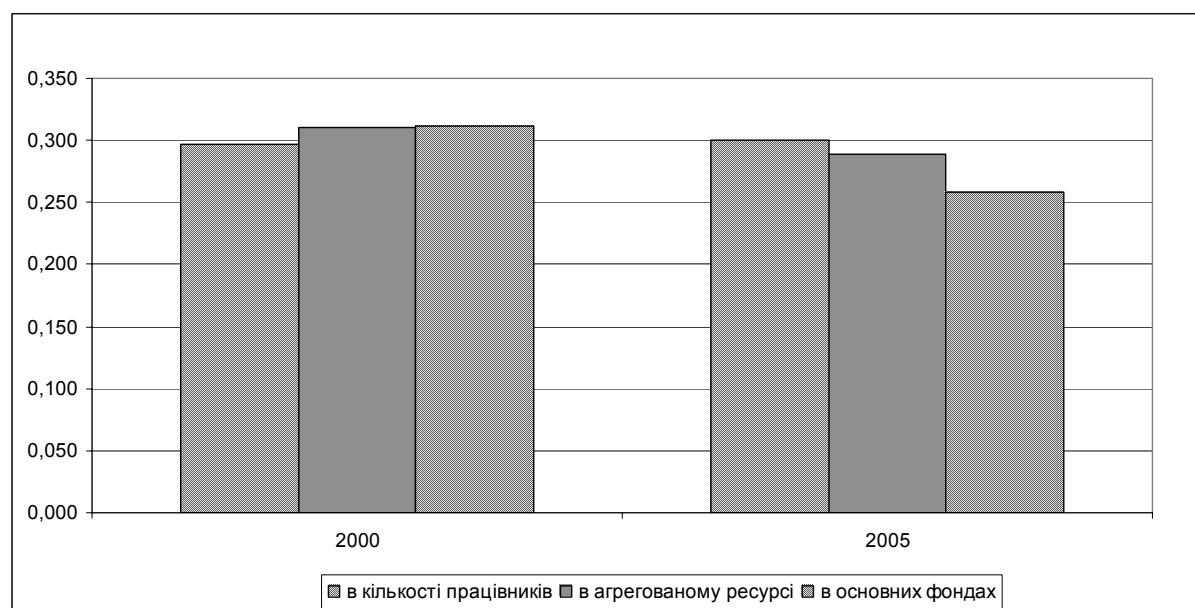
<sup>18</sup> Експериментальна таблиця Витрати-Випуск України за 2006 рік в цінах споживачів: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2008. – 47 с.

<sup>19</sup> Сайт Департаменту статистики ООН (United Nations Statistics Division) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://unstats.un.org/unsd/sna1993>>.



розраховані по окремих галузях, характеризують середнє за періодом часу, що розглядається, відхилення фактичного економічного ефекту відповідної галузі від його нормативного значення. Методика їх розрахунку базується на оцінці кореня квадратного із загальноприйнятого в теорії статистики умовного моменту розподілу другого порядку, в якому відхилення отриманих значень порівняльної ресурсовіддачі визначаються від одиниці. Інформаційною базою для аналізу стали статистичні дані про вартість основних фондів, кількість працівників, оплату праці найманих працівників, валовий прибуток, змішаний дохід та ВВП за період з 2000 по 2005 р., що містяться в офіційних збірниках Держкомстату України.

Динаміка часток промисловості в кількості працівників та основних фондах по економіці була різною протягом 2000–2005 рр. (рис. 2.16). Так, зміни частки промисловості в загальноекономічній кількості працівників мали тенденцію до незначного збільшення. Водночас частка в основних фондах суттєво скоротилася, що спричинило зменшення частки промисловості в агрегованому ресурсі економіки.



**Рис. 2.16. Частка промисловості в кількості працівників, основних фондах та агрегованому ресурсі по економіці в 2000 та 2005 рр., ОД.**

Джерело: Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://ukrstat.gov.ua>.

Упродовж 2000–2005 рр. у міжгалузевому розподілі агрегованого ресурсу сталися певні зміни (табл. 2.4). Збільшили свій ресурсний

потенціал (у відносному вимірі) харчова, деревообробна і целюлозно-паперова промисловість, видавнича справа, виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива. Незначне зростання частки в агрегованому ресурсі зафіксоване для видобування енергетичних матеріалів, металургії та оброблення металу. Для хімічного виробництва, гумових та пластмасових виробів, виробництва інших неметалевих мінеральних продуктів, виробництва електроенергії, газу та води спостерігалися коливання частки в агрегованому ресурсі з тенденцією до скорочення. Стійке скорочення цього показника відбулося для видобування неенергетичних матеріалів, текстильної та шкіряної промисловості, виробництва машин та устаткування, інших видів виробництва.

Таблиця 2.4

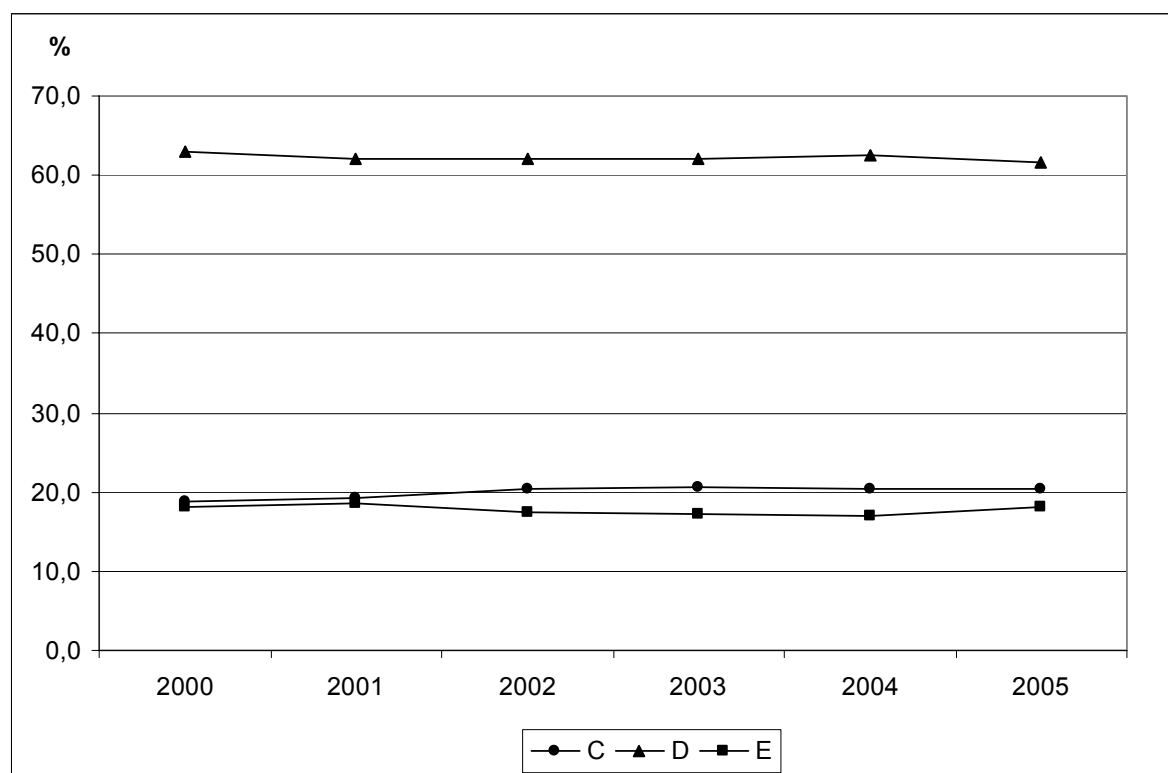
**Структура агрегованого ресурсу (r) промисловості України  
в 2000–2005 рр. за видами промислової діяльності, %**

<b>Вид промислової діяльності</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Промисловість усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>у тому числі:</i>						
Видобування енергетичних матеріалів	14,1	14,8	15,7	16,1	15,9	16,0
Видобування неенергетичних матеріалів	4,7	4,6	4,6	4,5	4,5	4,5
Харчова промисловість	10,9	11,2	11,3	11,8	12,0	12,5
Текстильна та шкіряна промисловість	4,1	4,0	3,6	3,2	3,2	3,1
Деревообробна й целюлозно-паперова промисловість, видавнича справа	2,3	2,3	2,3	2,5	2,6	2,8
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива	1,8	2,0	2,2	2,3	2,3	2,3
Хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби	6,1	5,3	5,6	5,9	5,8	5,7
Виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів	4,5	4,3	4,0	3,9	3,9	4,0
Металургія та оброблення металу	10,6	10,9	11,3	11,6	11,8	11,5
Виробництво машин та устаткування	21,0	20,7	20,4	19,5	19,5	18,1
Інші види виробництва	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5

Вид промислової діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	18,2	18,5	17,5	17,2	17,0	18,0

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua>>.

Частки агрегованих видів промислової діяльності (добувна промисловість – «С», обробна промисловість – «D», виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – «E») у ресурсній структурі також мали різну динаміку (рис. 2.17).



**Рис. 2.17. Динаміка структури агрегованого ресурсу промисловості за видами діяльності у 2000–2005 рр.**

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua>>.

Відмінності в темпах збільшення (скорочення) часток різних видів промислової діяльності в агрегованому ресурсі зумовлені різною динамікою їх часток в основних фондах та чисельності працівників (табл. 2.5, 2.6).

Аналіз результатів проведених розрахунків свідчить про одночасне скорочення чисельності зайнятих працівників та вартості основних фондів майже для всіх видів промислової діяльності. Лише для виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного пали-

ва, деревообробної і целюлозно-паперової промисловості, видавничої справи зафіксоване збільшення обох факторів виробництва, а для видобування енергетичних матеріалів та харчової промисловості – тільки основних фондів.

Таблиця 2.5

**Індекси часток в основних фондах та  
кількості працівників у 2001–2005 рр. (до 2000 р.)  
за видами промислової діяльності, %**

Вид промислової діяльності	В основних фондах*			У кількості працівників		
	2001	2003	2005	2001	2003	2005
Видобування енергетичних матеріалів	108,4	125,4	128,7	99,2	100,6	95,9
Видобування неенергетичних матеріалів	94,0	94,0	89,7	103,3	106,6	110,8
Харчова промисловість	106,2	114,2	122,1	99,7	102,0	106,6
Текстильна та шкіряна промисловість	100,3	87,2	81,3	93,6	71,1	66,8
Деревообробна та целюлозно-паперова промисловість, видавнича справа	88,5	100,5	114,3	103,4	106,7	122,5
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива	113,3	135,6	137,4	108,6	128,7	130,0
Хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби	78,9	93,2	89,8	102,4	106,1	107,7
Виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів	93,7	81,9	85,7	95,3	86,6	88,9
Металургія та оброблення металу	100,2	103,8	94,7	106,1	113,0	117,6
Виробництво машин та устаткування	100,4	90,7	78,3	96,4	90,9	86,8
Інші види виробництва	99,6	99,4	91,3	95,1	84,6	90,3
Виробництво й розподілення електроенергії, газу та води	100,0	85,0	93,4	105,6	118,6	118,1

\* Тут і надалі розраховано на основі середньорічної залишкової вартості в цінах 2000 р.

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua>>.

Отже, протягом 2000–2005 рр. більшість видів промислової діяльності втрачала виробничі ресурси. При цьому у ресурсній структурі чотирьох видів промислової діяльності (зокрема, видобування неенергетичних матеріалів, хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби, металургія та оброблення металу, виробництво електроенергії, газу та води) темпи скорочення фізичних обсягів основних фондів були нижчими, ніж темпи скорочення чисельності зайнятих працівників. У той же час, у ресурсній структурі інших видів діяльності, як і всієї промисловості в цілому, відбувалися зрушення на основі "витискування" праці капіталом з відповідним зростанням рівня фондоозброєності.

Таблиця 2.6

**Зміни в міжгалузевому розподілі ресурсів промисловості  
України в 2000–2005 рр.**

Вид промислової діяльності по типових групах*	Зміна частки в ресурсі	
	основні фонди	кількість працівників
<b>Група I: збільшення (r)</b>		
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива	(+)	(+)
Деревообробна і целюлозно-паперова промисловість, видавнича справа	(+)	(+)
Харчова промисловість	(+)	(+)
Видобування енергетичних матеріалів	(+)	(–)
Металургія та оброблення металу	(–)	(+)
<b>Група II: зменшення (r)</b>		
Текстильна та шкіряна промисловість	(–)	(–)
Виробництво машин та устаткування	(–)	(–)
Виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів	(–)	(–)
Хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби	(–)	(+)
Інші види виробництва	(–)	(–)
Видобування неенергетичних матеріалів	(–)	(+)
Виробництво й розподілення електроенергії, газу та води	(–)	(+)

\* У кожній із груп види діяльності наведено за спаданням інтенсивності зміни їхньої частки в агрегованому ресурсі впродовж 2000–2005 рр.

*Джерело:* оцінка авторів.

За даними табл. 2.7, протягом 2000-2005 рр. зростання порівняльної ресурсовіддачі було стійким лише для виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива. Коливання цього показника з тенденцією до скорочення спостерігалися для видобування енергетичних матеріалів, металургії та оброблення металу, інших видів виробництва. Стійке скорочення порівняльної ресурсовіддачі відбулося тільки для виробництва електроенергії, газу та води. В інших галузях роки зростання порівняльної ресурсовіддачі чергувалися з роками скорочення з тенденцією до зростання.

Таблиця 2.7

**Порівняльна ресурсовіддача видів промислової діяльності  
України в 2000–2005 рр.**

<b>Види промислової діяльності</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>M<sub>2</sub></b>
Промисловість	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	
<i>у тому числі:</i>							
Видобування енергетичних матеріалів	0,877	0,941	0,856	0,711	0,625	0,664	0,063
Видобування неенергетичних матеріалів	0,938	0,642	0,910	1,034	1,135	1,278	0,039
Харчова промисловість	1,169	1,311	1,358	1,396	1,169	1,337	0,092
Текстил. та шкір. промисл.	0,613	0,739	0,983	1,000	0,959	0,865	0,040
Деревообробна і целюлозно-паперова промисловість, видавнича справа	1,337	1,676	1,709	1,543	1,679	1,599	0,365
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива	0,264	0,975	1,024	1,536	1,911	2,265	0,544
Хімічне виробн., гумові та пластмасові вироби	1,035	1,055	0,980	1,045	1,140	1,278	0,017
Виробн. інших неметалевих мінеральних продуктів	0,500	0,778	0,770	0,777	0,806	0,843	0,077
Металургія та оброблення металу	1,834	1,305	1,227	1,259	1,542	1,509	0,243
Виробництво машин та устаткування	0,589	0,721	0,750	0,755	0,792	0,652	0,089
Інші види виробництва	1,404	0,840	0,663	0,860	0,949	1,330	0,072
Виробн. й розподілення електроен., газу та води	1,191	1,106	1,062	0,991	0,843	0,709	0,027
<b>M<sub>1</sub></b>	0,425	0,291	0,281	0,292	0,398	0,496	

*Джерело:* розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua>>.

Необхідно відзначити, що відносно низький рівень порівняльної ресурсовіддачі виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива у 2000 р. обумовлений значними збитками цього виду економічної діяльності.

Відмінності в динаміці порівняльної ресурсовіддачі різних видів промислової діяльності в 2000–2005 рр. зумовлені різними темпами змін їх часток у ВДВ у факторних цінах та в агрегованому ресурсі (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Групування видів промислової діяльності за напрямками змін порівняльної ресурсовіддачі (q) та її чинників у 2000–2005 рр.**

Вид промислової діяльності по типових групах*	Зміна частки	
	у ВДВ	в агрегованому ресурсі
<b>Група I: збільшення (q)</b>		
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива	(+)	(+)
Виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів	(+)	(–)
Текстильна та шкіряна промисловість	(+)	(–)
Видобування неенергетичних матеріалів	(+)	(–)
Хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби	(+)	(–)
Деревообробна й целюлозно-паперова промисловість, видавнича справа	(+)	(+)
Харчова промисловість	(+)	(+)
Виробництво машин та устаткування	(–)	(–)
<b>Група II: зменшення (q)</b>		
Виробництво й розподілення електроенергії, газу та води	(–)	(–)
Видобування енергетичних матеріалів	(–)	(+)
Металургія та оброблення металу	(–)	(+)
Інші види виробництва	(–)	(–)

\* У кожній із груп види діяльності наведено за спаданням інтенсивності зміни їхньої порівняльної ресурсовіддачі.

*Джерело:* оцінка авторів.

Необхідно також відзначити, що у 2005 р. більше половини, а в 2000 р. лише половина агрегованих видів промислової діяльності мали порівняльну ресурсовіддачу вищу, ніж у середньому по промисловості.

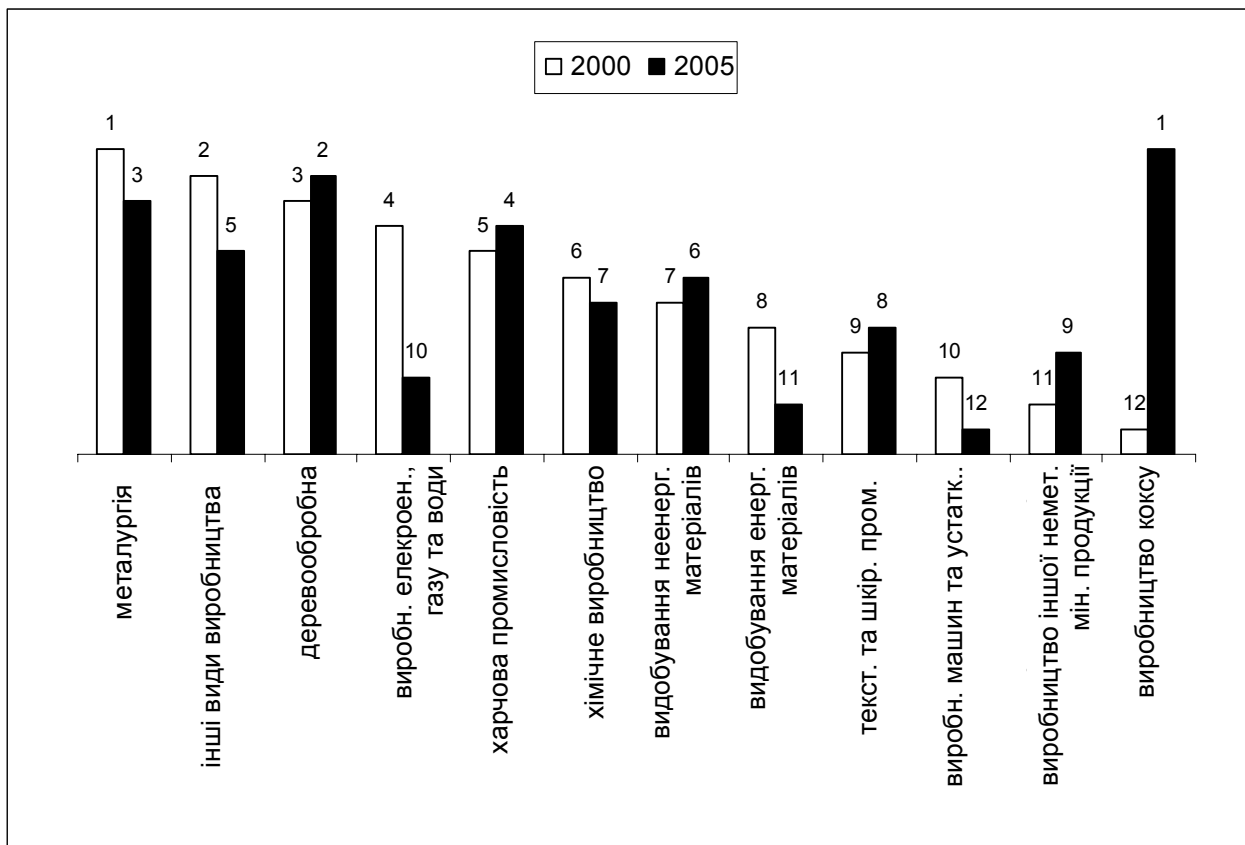
Як свідчить проведений аналіз, порівняльна ресурсовіддача промисловості була вищою, ніж у середньому по економіці протягом 2000–2003 рр. та у 2005 р. Тому у групу видів промислової діяльності, що мали порівняльну ресурсовіддачу вищу за середньоекономічний рівень, входили всі види діяльності зі значенням показника вище середньопромислового, а також текстильна та шкіряна промисловість у 2002–2003 рр. При цьому виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива мало значення порівняльної ресурсовіддачі вище, ніж у середньому по економіці з 2001р., а хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби – протягом усього періоду часу, що розглядається. Отже, кількість видів промислової діяльності, що знаходилися в групі з порівняно високою ресурсовіддачею відносно середньоекономічного рівня, складалася з семи видів діяльності як у 2000, так і в 2005 р.

Одним з найважливіших висновків є те, що, починаючи з 2004 р., знов виявили себе тенденції до погіршення структури промисловості України (значення показника  $M_1$  збільшилося на 16,7%). Саме в 2005 р. спостерігалися найбільші розбіжності між порівняльними ресурсовіддачами видів промислової діяльності, насамперед, між показниками у видобуванні енергетичних матеріалів, виробництві машин та устаткування, й у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива, деревообробній і целюлозно-паперовій промисловості, видавничій справі, металургії та обробленні металу. У 2002 р. структура розподілу економічного ефекту між видами промислової діяльності була найближчою до структури розподілу агрегованого ресурсу (за показником  $M_1$ ). Отже, структурні зрушення в промисловості України не мали стійкого характеру.

Відхилення показників порівняльної ресурсовіддачі видів промислової діяльності від її середнього рівня в економіці протягом 2000–2005 рр. були найбільш суттєвими у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива та найменш значними – у хімічному виробництві, гумових та пластмасових виробах (за показником  $M_2$ ). Саме виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива у 2005 р. посідало перше місце серед видів промислової діяльності України за показником порівняльної ресурсовіддачі (у порівнянні з останнім місцем у 2000 р.). У той же час покращили свої позиції в галузевій ієрархії ефективності харчова промисловість (четверте місце у 2005 р. – проти п'ятого в 2000 р.) та виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів (дев'яте – проти



одинадцятого) (рис. 2.18). Погіршилися позиції видобування енергетичних матеріалів (одинадцяте – проти восьмого), металургії та оброблення металу (третє – проти першого), виробництва машин та устаткування (дванадцяте – проти десятого), виробництва електроенергії, газу та води (десяте – проти четвертого).



**Рис. 2.18. Рейтингові позиції видів промислової діяльності за показником порівняльної ресурсовіддачі в 2000–2005 рр.**

*Джерело:* оцінка авторів.

З точки зору оцінки ефективності структурних зрушень цікавим є також дослідження динаміки міжгалузевого розподілу економічного ефекту відповідно до ресурсоспоживання кожного з факторів виробництва. Оцінка відповідності міжгалузевого розподілу ВДВ структурі витрат праці характеризує ефективність промислових пропорцій з точки зору дотримання принципу оплати за працею. Оцінка відповідності міжгалузевого розподілу ВДВ структурі витрат капіталу є характеристикою ефективності розподільчих пропорцій за принципом рівної рентабельності авансованого в різних галузях капіталу.

Узагальнюючим для оцінки ефективності та відповідності міжгалузевих розподільчих пропорцій витратам праці та капіталу обрано згаданий вище показник структурних змін ( $M_1$ ).

Оцінку ефективності міжгалузевого розподілу відповідно до витрат кожного з виробничих факторів проведено на основі модифікації нормативного методу, запропонованого в роботах К.Багриновського та В.Прокопової<sup>20</sup>. Так, у проведених розрахунках як економічний ефект використано ВДВ у факторних цінах, а як базу розподілу – кількість працівників та вартість основних фондів для відповідних виробничих факторів. Отже, оцінки, отримані в результаті розрахунків за допомогою запропонованого модифікованого підходу, можна співставити зі значеннями порівняльної ресурсовіддачі, що наведені в табл. 2.7.

Наведені у табл. 2.9 оцінки вказують на те, що в промисловості України відбувається погіршення структурних пропорцій за всіма трьома критеріями ефективності. Так, у 2005 р. проти 2000 р. узагальнюючий показник ефективності структурних зрушень за фактором «праця» погіршився на 39,4%, за фактором «капітал» – на 10,8, за агрегованим ресурсом – на 16,7%. При цьому, якщо у 2000 р. фактичний розподіл ВДВ був майже однаково неефективним за принципом оплати по праці та принципом рівної рентабельності капіталу, то у 2001–2002 рр. розподільчі пропорції були більшою мірою неефективними за другим критерієм, а в 2003–2005 рр. – навпаки.

Таблиця 2.9

**Узагальнюючі показники ( $M_1$ ) ефективності структурних зрушень у промисловості України за трьома критеріями**

Критерій	2000	2001	2002	2003	2004	2005
За працею	0,475	0,347	0,309	0,398	0,530	0,662
За капіталом	0,474	0,369	0,438	0,379	0,442	0,525
За агрегованим ресурсом	0,425	0,291	0,281	0,292	0,398	0,496

*Джерело:* розрахунки авторів.

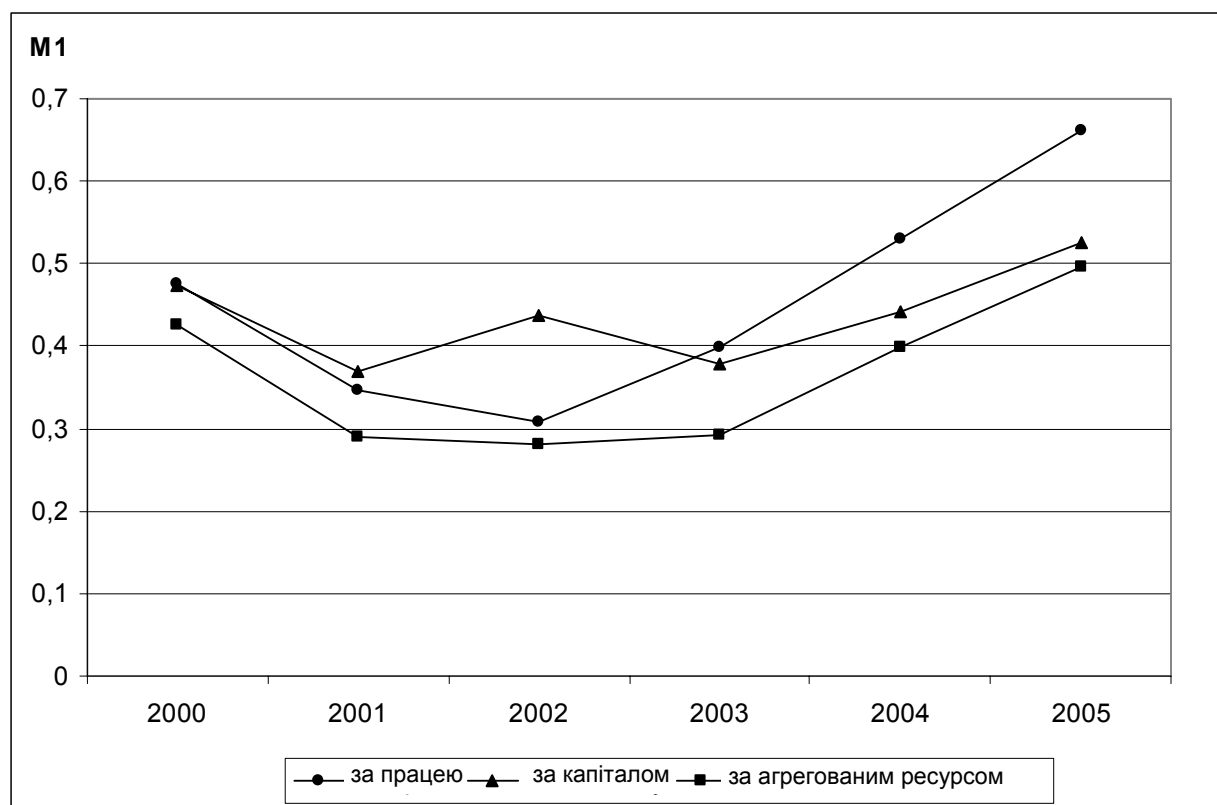
Необхідно відмітити, що значення узагальнюючого показника, розрахованого відповідно до структури витрат праці, скорочувалися протягом 2000–2002 рр. та зростали протягом 2002–2005 рр. На відміну від них, значення узагальнюючого показника, розрахованого відповідно до структури витрат капіталу, мали більшу частоту коливань.

Динаміка узагальнюючого показника структурної ефективності за ресурсовіддачею, як правило, збігалася з динамікою показника

<sup>20</sup> Багриновский К.А., Прокопова В.С., зазначені праці.

ефективності структурних зрушень за фактором «праця». Найменше його значення було досягнуте у 2002 р., а найбільше – у 2005 р.

Тенденції зміни всіх показників ефективності галузевої структури промисловості та зв'язки між ними стають особливо наочними у графічному вигляді (рис. 2.19).



**Рис. 2.19. Динаміка узагальнюючих показників ефективності міжгалузевого розподілу ефекту в промисловості України у 2000–2005 рр.**

*Джерело:* розрахунки авторів.

Для майже половини видів промислової діяльності (зокрема, для металургії та оброблення металу протягом усього періоду, що розглядається; видобування енергетичних матеріалів та виробництва електроенергії, газу та води до 2003 р. включно; харчової промисловості з 2001 р.) було характерним порушення принципу оплати за працею в бік перевищення відповідних нормативних рівнів. Текстильна та шкіряна промисловість, виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів, виробництво машин та устаткування мали необґрунтовано низьку частку у ВДВ за принципом оплати за працею.

Частки у ВДВ, що фактично отримували харчова промисловість, металургія та оброблення металу протягом 2000–2005 рр., а також

виробництво машин та устаткування – протягом 2003–2004 рр. були вищими від нормативного значення, обчисленого за принципом рівної рентабельності авансованого капіталу. Видобування енергетичних матеріалів, виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів, виробництво електроенергії, газу та води недоотримували ВДВ за цим принципом.

Серед видів промислової діяльності, на користь яких у 2000 р. відбувався розподіл ВДВ за принципом оплати за працею, необхідно відзначити металургію та оброблення металу (співвідношення фактичного значення галузевої частки у ВДВ та її нормативного значення дорівнює 1,841), виробництво електроенергії, газу та води (1,661), хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби (1,275), деревообробну і целюлозно-паперову промисловість, видавничу справу (1,259), а за принципом рівної рентабельності авансованого капіталу – інші види виробництва (1,889), металургію та оброблення металу (1,774), харчову промисловість (1,410), деревообробну й целюлозно-паперову промисловість, видавничу справу (1,363).

У 2005 р. розподіл за фактором "праця" вже відбувався на користь виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива (3,209), металургії та оброблення металу (1,397), деревообробної та целюлозно-паперової промисловості, видавничої справи (1,497), хімічного виробництва, гумових та пластмасових виробів (1,360), видобування неенергетичних матеріалів (1,307), харчової промисловості (1,223), а за фактором капітал – на користь інших видів виробництва (1,830), виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерного палива (1,770), деревообробної й целюлозно-паперової промисловості, видавничої справи (1,737), металургії та оброблення металу (1,672), текстильної та шкіряної промисловості (1,536), харчової промисловості (1,515).

Характерною є позиція виробництва машин та устаткування як стабільного "донора" в міжгалузевому розподілі економічного ефекту за обома критеріями ефективності впродовж усього періоду часу, що розглядається. При цьому відбулося покращення розподільчих пропорцій для цього виду промислової діяльності за фактором праця (з 0,475 до 0,522 відповідно у 2000 та 2005 рр.) та фактором капітал (з 0,774 до 0,943 відповідно у 2000 та 2005 рр.).

Зростання співвідношення фактичних та нормативних часток у ВДВ спостерігалось також для харчової, текстильної і шкіряної промисловості (на 23 і 58,2% відповідно за фактором "праця" та 7,4 і

29,9% відповідно за фактором "капітал"). Водночас майже протягом усього періоду часу, що розглядається, розподільчі пропорції склалися на користь харчової промисловості за обома критеріями, а на користь текстильної та шкіряної промисловості – лише за принципом рівної рентабельності капіталу.

У той же час погіршили свої позиції в розподілі ВДВ видобування енергетичних матеріалів (з 1,101 до 0,980 за фактором праця та з 0,741 до 0,473 за фактором капітал у 2000 та 2005 рр. відповідно) та металургія й оброблення металу (з 1,841 до 1,397 та з 1,774 до 1,672 відповідно).

Отже, у структурі промисловості України разом із погіршенням ефективності розподільчих пропорцій за кожним з виробничих факторів окремо відбувалися також певні якісні зміни, що можуть позитивно вплинути на її подальший розвиток.

Упродовж 2000–2005 рр. промисловість як ключовий сектор національної економіки знаходилася в доволі активному процесі структурних змін у міжгалузевому розподілі виробничих ресурсів (факторів «праця» та «капітал»). Серед найважливіших тенденцій у цьому плані – відносне скорочення агрегованого ресурсу та його факторних складових як по промисловості в цілому (у масштабах усієї економіки), так і по більшості видів промислової діяльності. У контексті наближення структурних пропорцій національної економіки і промисловості до показників розвинених країн це може сприйматися як об'єктивний у ринковому середовищі та позитивний процес. Водночас переміщення ресурсу з промисловості, порівняльна ресурсовіддача якої є відносно вищою, до інших галузей економіки не є економічно обґрунтованим і доцільним з точки зору забезпечення динамічного та ефективного зростання. Можна висловити припущення, що це є наслідком дії ринкових механізмів у транзитивній економіці без належних коригувань негативних проявів з боку державного управління.

У промисловості України спостерігалися процеси заміщення праці капіталом та відповідно – зростання її фондоозброєності. Водночас збільшення фактору «капітал» в агрегованому ресурсі національної промисловості свідчить про фондомістку орієнтацію виробництва. Відчутними економічними наслідками цього є значні потреби в інвестиціях та подальше загострення проблем зайнятості, оскільки трудомісткі галузі не виявляють позитивних тенденцій.

Динаміка міжгалузевої структури ресурсів з постійними (переважно одно-, дворічними) змінами тенденції свідчить, що ці процеси не мають у своїй основі глибинних механізмів, пов'язаних з довготривалими економічними циклами на базі технологічних та продуктових інновацій. Характер коливань і невизначеність тенденції вказують на переважно кон'юнктурну природу таких структурних змін. А це у свою чергу – ознака мінімального впливу держави як суб'єкта економічної, зокрема промислової, політики на процеси системних структурних трансформацій.

Для різних видів промислової діяльності характерна різна інтенсивність та спрямованість (скорочення – нарощування) змін відносних обсягів як агрегованого, так і факторних ресурсів. За цими тенденціями та відмінностями галузевих кількісних оцінок можна виявити специфіку процесів ринкових трансформацій в окремих виробництвах, що має бути підґрунтям для вироблення диференційованих галузевих програм розвитку.

Досить характерним та економічно закономірним є те, що види промислової діяльності, які порівняно успішно адаптувалися до умов ринкового господарювання (харчова, виробництво коксу, металургія та оброблення металу, деревообробна й целюлозно-паперова) накопичували агрегований ресурс і мали позитивну динаміку порівняльної ресурсовіддачі. Причому темпи зростання останньої випереджали темпи розширення галузевого ресурсу. Очевидно, є підстави говорити, що основним чинником збільшення їхньої ресурсовіддачі стає інтенсифікація виробництва за наявності сприятливої ринкової кон'юнктури. Водночас не виключені значні впливи перерозподілу створеної вартості внаслідок дії механізмів неринкового характеру (різних форм і методів державної підтримки, організаційної специфіки в галузі тощо).

Отримані оцінки ефективності міжгалузевої структури виробничих ресурсів указують на те, що найпроблемнішим в українській промисловості залишається фактор «праця». Причому доволі складно сформулювати структуру промислового виробництва, яка б відповідала критерію ефективності з вираженням соціально-економічним змістом – еквівалентною оплатою праці. Співставлення динаміки узагальнюючих показників ефективності міжгалузевих факторних пропорцій підтверджують, що ринкові механізми налаштовані головним чином на оптимізацію розподілу фактора «капітал». Зміни ж у розподілі фактора «праця» здебільшого зумовлюються інституційними особливо-

стями, які є результатом державної політики, насамперед, у сфері зайнятості та доходів.

Подібний характер динаміки показників структурної ефективності за критерієм еквівалентності оплати праці та критерієм ресурсовіддачі агрегованого ресурсу також підкреслює актуальність розв'язання проблеми раціонального використання (у широкому сенсі) трудового фактора в інтересах загального підвищення ефективності промисловості.

## 2.4. Ризики для промисловості в рамках СОТ

Приєднання України до Світової організації торгівлі більшістю державних діячів сприймається як цілком позитивне явище, що лише прискорить позитивні перетворення й зростання економіки. Експерти схиляються до думки, що позитивні наслідки приєднання до СОТ для економіки проявлять себе в довгостроковій перспективі, тоді як на початковому етапі вони будуть здебільшого негативними. Така позиція є більш об'єктивною, проте й вона, на нашу думку, занадто оптимістична з точки зору тих тенденцій, що сформувалися в зовнішньоторгівельній сфері України, починаючи з 2000 р., зобов'язань, що взяла на себе Україна за угодою, а також основних тенденцій розвитку світової економіки. Немає однозначної відповіді на питання, наскільки зміниться співвідношення в рівнях розвитку між Україною та розвиненими країнами, чи вдасться Україні подолати диспропорції в структурі виробництва, чи спричинить приєднання до СОТ зростання рівня доходів населення тощо.

Переговорний процес щодо приєднання до Світової організації торгівлі тривав понад п'ятнадцять років. За цей час Україна поступово наближувала свою внутрішню та зовнішню економічну політику до ведення господарювання в рамках вимог СОТ.

Найбільших змін зазнало митно-тарифне регулювання, яке впродовж останніх семи років було значно лібералізоване по відношенню до імпорту. Як результат – темпи зростання імпорту в рази перевищили темпи зростання експорту практично за всіма товарними позиціями. Причому зростання імпорту відбувалося в основному за рахунок зростання готових високотехнологічних товарів споживчого, а не інвестиційного (як очікувалося) попиту, тоді як експортувалася – сировина. Стан виробничої сфери внаслідок такого масованого зрос-

тання імпорту не покращився, рівень зносу основного капіталу невпинно зростає, структурні диспропорції посилюються.

Угода про вступ до СОТ лише посилила ліберальний режим. Україна взяла зобов'язання щодо подальшого зниження та зв'язування тарифних ставок. При визначенні рівня тарифів за угодою урядовці формально мали керуватися:

- Концепцією трансформації митного тарифу України на 1996–2005 рр. відповідно до системи ГАТТ/СОТ, затвердженої Указом Президента України № 255/96 від 06.04.1996;

- чинним Митним тарифом, ухваленим Законом України № 2371-111 від 05.04.2001 "Про Митний тариф України";

Кінцевий результат визначення митних тарифів, з нашої точки зору, протилежний тим основним положенням, що були записані в Концепції трансформації митного тарифу. Зокрема, п. 5 Концепції передбачає, що «трансформація митного тарифу України включає заходи щодо поступового *запровадження* в установленому порядку *ставок ввізного мита, які відповідають вимогам ... захисту інтересів вітчизняних товаровиробників* (курсив авт.) та забезпечення необхідних надходжень до державного бюджету...

При цьому мають встановлюватися:

- ставки ввізного мита на промислові товари, граничний рівень яких не перевищує 30%, а на сільськогосподарську продукцію – 70% від їхньої митної вартості;

- низькі ставки ввізного мита на сировину, середні – на напівфабрикати та високі – на готову продукцію;

- високі* ставки ввізного мита на хімічні товари, які включено до гармонізованого тарифу ГАТТ/СОТ, якщо аналогічні товари виробляються або можуть вироблятися в Україні, з поступовим зниженням таких ставок протягом перехідного періоду до рівня, визначеного гармонізованим тарифом ГАТТ/СОТ на відповідні товари. Високі ставки не повинні встановлюватися на напівфабрикати, що використовуються для виробництва в Україні хімічних товарів;

- високі* ставки ввізного мита на товари, виготовлені з чорних металів, якщо аналогічні товари виробляються або можуть вироблятися в Україні;

- високі* ставки ввізного мита на літаки цивільної авіації та запчастини до них з дальшим зменшенням протягом перехідного періоду до рівня, передбаченого рішенням Уругвайського раунду переговорів у рамках ГАТТ;



*високі* ставки ввізного мита на сільськогосподарські машини та обладнання, якщо аналогічні машини та обладнання виробляються в Україні, з одночасним встановленням низьких ставок мита на ті види машин, обладнання, що не виробляються в Україні й потрібні для розвитку агропромислового комплексу;

*високі* ставки ввізного мита на предмети розкоші й автомобілі. При цьому передбачається, що ставки ввізного мита на підакцизні товари не можуть перевищувати 70 відсотків від їхньої митної вартості;

*середні* ставки ввізного мита на текстиль, одяг та іншу продукцію легкої промисловості з поступовим переходом протягом перехідного періоду до низьких ставок мита».

Пунктом 6 Концепції передбачено, що «у ході трансформації митного тарифу України має враховуватися процес реструктуризації найбільш важливих галузей економіки України шляхом застосування до товарів, імпорт яких призводить або може призвести до заподіяння серйозної шкоди галузі національного виробництва, високих ставок ввізного мита з визначенням терміну в межах перехідного періоду, який необхідний для приведення цих ставок у відповідність з вимогами ГАТТ/СОТ».

У дійсності рівень митних тарифів був встановлений з точністю до навпаки як при перегляді законодавства, так і при підготовці угоди про вступ до СОТ. Протягом 2005 р. Верховною Радою України ухвалено низку законів, спрямованих на приведення рівня митно-тарифного захисту у відповідність до норм СОТ. Порівняно з початком 2005 р. середньоарифметичний рівень ставок по всій товарній номенклатурі, а також по сільськогосподарських та промислових товарах скоротився приблизно в 1,7 раза (табл. 2.10, 2.11). Середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного тарифу становить 6,28% для всієї номенклатури товарів, 11,16 для сільськогосподарських продуктів та 4,85% для промислових товарів проти відповідно 10,47, 19,71 та 8,29% за Митним тарифом України станом на 1 січня 2005 р.

Для 324 товарних позицій (або 3%) з 10900, представлених в Угоді, передбачено поступове зниження ставки мита протягом 3–5 років, у тому числі для 211 позицій (або 1,9%) по промислових товарах. Із цієї загальної кількості промислових товарів 153 позиції (або 75%) належать товарам, що є комплектуючими для виробництва літаків цивільної авіації або готовими літальними апаратами. Також перехідний період до 2013 р. встановлено для чотирьох позицій транс-

портних засобів з поступовою зміною ставки ввізного мита з 10% на момент вступу до 5% на кінець перехідного періоду.

Таблиця 2.10

**Середньоарифметичні та середньозважені ставки  
митного тарифу України і зв'язаного рівня ставок за  
Угодою про приєднання до СОТ, %**

Товарна група	До внесення змін до Митного тарифу (станом на 01.03.05)		Після внесення змін до Митного тарифу (станом на 01.09.05)		Кінцевий зв'язаний рівень в рамках приєднання до СОТ	
	середньо-арифметичні	середньо-зважені	середньо-арифметичні	середньо-зважені	середньо-арифметичні	середньо-зважені
По всій номенклатурі	10,47	7,77	6,51	7,02	6,28	5,09
Сільськогосподарські товари	19,71	21,10	13,84	18,19	11,16	10,07
Промислові товари	8,29	6,70	4,40	6,11	4,85	4,77

*Джерело:* матеріали Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.niss.gov.ua>>.

Не можна погодитися з тим, що нові ухвалені тарифи сприятимуть захисту інтересів національного товаровиробника, як передбачено Концепцією, скоріше навпаки, ці тарифи відповідають більшою мірою інтересам іноземного виробника, який прагне заволодіти великим новим ринком. Підтвердженням цієї тези є те, що Україна приєдналася до низки секторальних «нульових» домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів: сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти (останнє через три роки після вступу), цивільна авіація (до 2010 р.). Крім того, ми приєдналися до секторальної гармонізації з хімічних товарів (5,5–6,5%), текстилю та одягу (0–17,5%). Більшість позицій, як видно, становлять високотехнологічні наукоємні товари, які в Україні не виробляються або виробляються в незначній кількості та з якістю, що поступається зарубіжним аналогам, наприклад фармацевтичні товари, наукове та медичне обладнання, будівельна та сільськогосподарська техніка, об-

ладнання для інформаційних технологій. За цими товарами внутрішній ринок для іноземних виробників практично вільний, уже зараз, наприклад, 70% внутрішнього фармацевтичного ринку, понад 80% ринку будівельної техніки, майже 90% ринку медичного та наукового обладнання та обладнання для інформаційних технологій належить іноземцям.

Таблиця 2.11

**Розподіл ставок ввізного мита в Україні за розміром  
згідно з чинним Митним тарифом України та Угодою про  
приєднання до СОТ**

Показник	Ставка митного збору, %							Специфічна ставка	Всього
	0	0-5	5-10	10-15	15-20	20-25	Понад 25		
	Чинний митний тариф (до 31.12.2007)								
Кількість тарифних позицій	3495	3418	2213	890	393	44	122	672	11247
Частка від усіх тарифних позицій, %	31,07	30,39	19,68	7,91	3,49	0,39	1,08	5,97	100
	Зв'язані ставки мита на дату вступу (тільки для промислових товарів)								
Кількість тарифних позицій	2914	765	2907	2166	12	59	0	0	8823
Частка від усіх тарифних позицій, %	33,03	8,67	32,95	24,55	0,14	0,67	0	0	100
	Зв'язані ставки мита на дату імплементації (тільки для промислових товарів)								
Кількість тарифних позицій	3113	620	2880	2142	16	52	0	0	8823
Частка від усіх тарифних позицій, %	35,28	7,03	32,64	24,28	0,18	0,59	0	0	100

*Джерело:* Звіт робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі (WT/ACC/UKR/152). – С. 38. – Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)>; розрахунки автора за даними додатку до звіту робочої групи «Графік поступок і зобов'язань щодо товарів (WT/ACC/UKR/152/Add.1)».

Як значна перевага на користь України в цих домовленостях урядовцями висувається те, що переважна більшість секторальних домовленостей охоплює комплектуючі та сировину для виробництва технологічної продукції, а не товари споживчого вжитку (кінцева продукція). Вони акцентують увагу на тому, що зниження тарифного захисту секторів наукового, медичного обладнання та інформаційних технологій приведе до позитивних наслідків у зв'язку зі збільшенням надходження на внутрішній ринок так званого "інвестиційного імпорту" в ці галузі та сприятиме розвитку внутрішнього ринку в цих сферах.

Ми не можемо погодитися з цими аргументами. Так, імпорт готових комплектуючих, без сумніву, підвищить технологічний рівень готової продукції. Проте, по-перше, відпаде потреба в інвестиційному імпорті (обладнанні, на якому можуть вироблятися ці комплектуючі), а отже зникне необхідність і можливість розвивати власне виробництво. В усьому виробничому ланцюгу в середині країни від імпорту комплектуючих виграють лише ті підприємства, що замикають цей ланцюг і займаються збиранням готової продукції з комплектуючих, що надходять ззовні. Ланцюг створення нової вартості всередині країни буде значно скорочений і відповідно величина цієї вартості також зменшиться. Вітчизняні підприємства-суміжники безперечно втраять. Їх кількість в разі перевищуватиме кількість тих, хто займатиметься збиранням готової продукції.

Для прикладу: роботу Запорізького автозаводу сьогодні забезпечує понад тисячу постачальників матеріалів та комплектуючих, серед яких 827 вітчизняних підприємств та понад 200 – з країн СНД та далекого зарубіжжя<sup>21</sup>, тільки в Запорізькій області працює 300 підприємств-постачальників АвтоЗАЗу; виробництво автомобілів на головному підприємстві забезпечує в сукупності десятки тисяч робочих місць на підприємствах-суміжниках, у середньому одне робоче місце на головному підприємстві дає 10 робочих місць у суміжників. Отже, можна гіпотетично припустити, що перехід ЗАЗу на виробництво автомобілів виключно з імпортних комплектуючих призведе до десятикратного скорочення робочих місць у виробничому ланцюгу всередині країни, в дещо менших масштабах скоротиться й розмір нової доданої вартості, створеної в країні. Тут постає питання, на яке важко дати однозначну відповідь: наскільки в масштабах країни виграш від

---

<sup>21</sup> Інформація з сайту Запорізького автомобільного заводу [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.zaz.ua](http://www.zaz.ua)>.

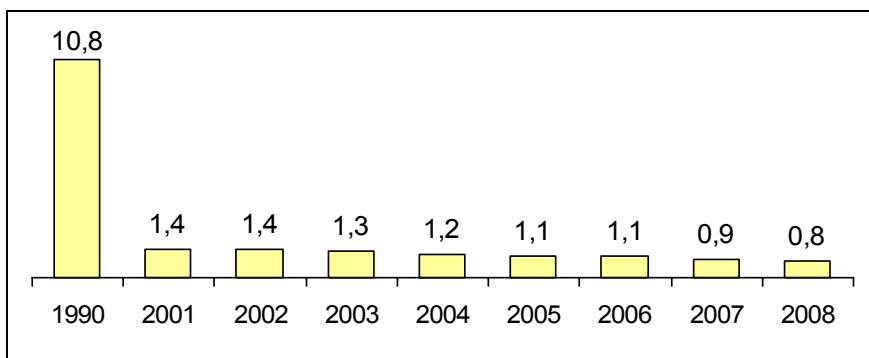
переходу на іноземні комплектуючі (збільшення доходів головного виробника та відповідне збільшення його відрахувань до бюджету) зможе покрити програш (скорочення робочих місць за рахунок вітчизняних підприємств-суміжників, втрата ними доходів і відповідно, з одного боку, скорочення ними відрахувань до бюджету, а з іншого – зростання напруженості бюджету у зв'язку з необхідністю збільшення витрат на створення нових виробництв та виплату матеріальної допомоги по безробіттю). Інше питання, що витікає з першого, – як підвищення технологічного рівня продукції та відповідне зростання її вартості й одночасно зростання кількості безробітних (за рахунок скорочення внутрішніх суміжників) та відповідне загальне зниження сукупних доходів населення позначиться на попиті на нову продукцію всередині країни.

Якщо врахувати, що практично все виробництво в Україні технологічно застаріле (за винятком хіба що авіабудування та космічної галузі), то можна очікувати масову переорієнтацію його на іноземні комплектуючі й одночасно масовий занепад підприємств-суміжників.

Імпорт готових комплектуючих несе в собі й іншу загрозу. Відпадає потреба у власних інженерно-технічних та наукових кадрах, що могли б бути задіяні в розробці та випуску власних високотехнологічних виробів. Як наслідок, занепадатиме власна науково-технічна та інноваційна діяльність, а держава поступово впадатиме в технологічну залежність від більш розвинених країн, що означає унеможливлення будь-яких передових проривів.

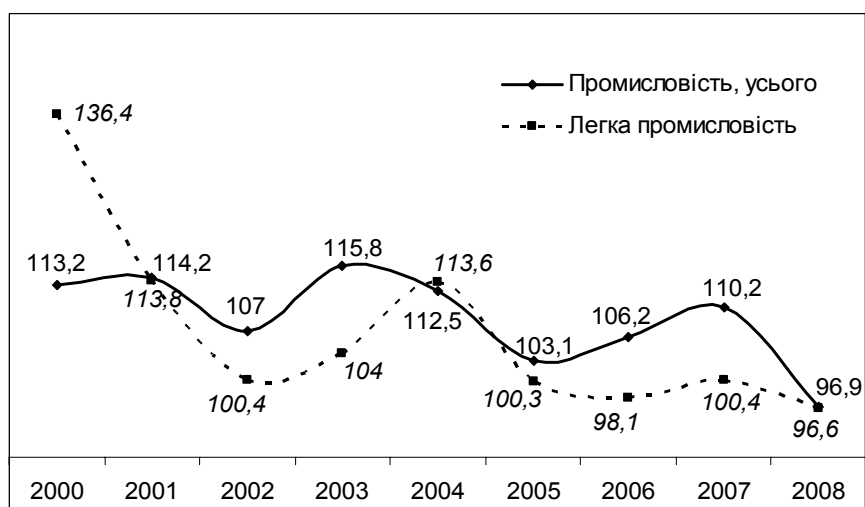
Відповідно до Угоди про торгівлю текстилем та одягом між Україною та ЄС тарифні ставки України на ці товари вже кілька років, як приведені до рівня, що відповідає взятим в СОТ зобов'язанням. Про те, наскільки позитивну роль це відіграло для галузі можна судити з деяких фактів. Скорочення частки легкої промисловості в структурі реалізованої промислової продукції не зупинено – з 1990 по 2008 р. ця частка скоротилася в 13,5 раза, з 10,8 до 0,8% (рис. 2.20).

Щорічні темпи зростання обсягів виробництва продукції легкої промисловості впродовж 2001–2008 рр. поступалися середньому рівню по промисловості в цілому, а до 2008 р. обсяги виробництва легкої промисловості збільшилися від рівня 2000 р. лише на третину, тоді як у цілому в промисловості – майже вдвічі (рис. 2.21).

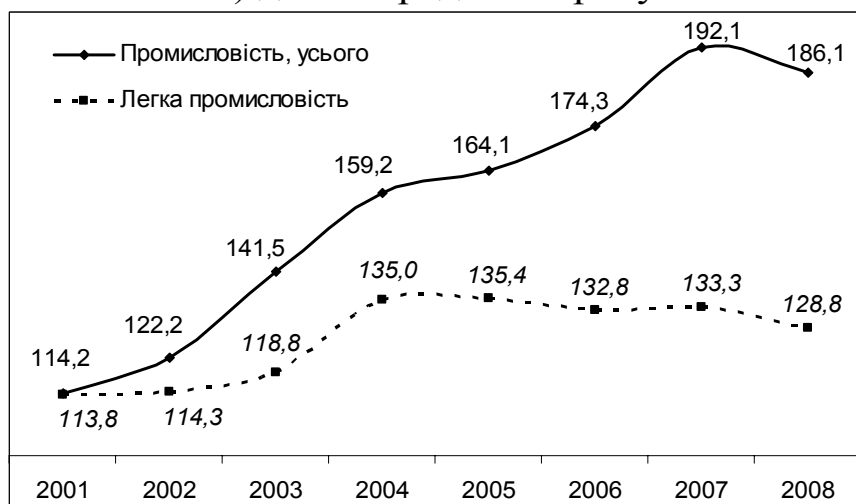


**Рис. 2.20. Частка легкої промисловості в обсягах реалізованої продукції промисловості, % до підсумку**

Джерело: данні Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)>.



а) до попереднього року

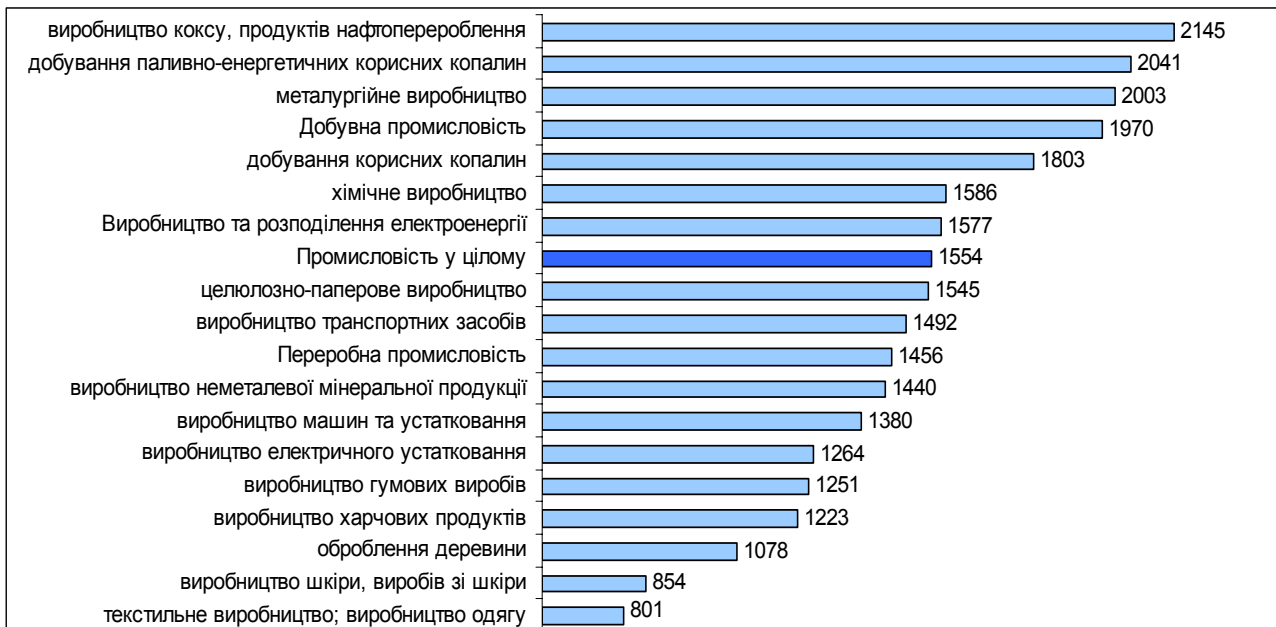


б) до 2000 р.

**Рис. 2.21. Індекси виробництва легкої промисловості за 2000–2008 рр.**

Джерело: данні Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)>.

Існує думка, що приєднання до СОТ разом зі зростанням ВВП приведе до зростання доходів населення. Проте не зовсім задовільна динаміка розвитку вітчизняної легкої промисловості, яка практично працювала в умовах СОТ в останні роки, чималою мірою може бути пов'язана зі стабільно низьким рівнем середньої заробітної плати в галузі порівняно з іншими видами діяльності. Зокрема, наприклад, у 2007 р. середньомісячна заробітна плата в галузі була найнижчою порівняно з іншими видами діяльності, які ще не відчували на собі всіх «переваг» СОТ: у текстильному виробництві та виробництві одягу – 801 грн, у виробництві шкіри та виробів зі шкіри – 854 грн, що майже втричі нижче, ніж у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення (2145 грн), та вдвічі – ніж у цілому по промисловості (1554 грн) (рис. 2.22).



**Рис. 2.22. Середньомісячна заробітна плата в промисловості за видами діяльності в 2007 р., грн**

*Джерело:* данні Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)>.

Така низька заробітна плата в галузі може бути пов'язана принаймні з двома факторами. По-перше, галузь практично повністю залежить від замовлень західноєвропейських компаній та працює на їх (давальницькій) сировині, тому вони встановлюють низьку ціну на продукцію, що дозволяє їй мати достатній рівень конкурентоспроможності на європейському ринку. По друге, на внутрішньому ринку товарів легкої промисловості вітчизняний виробник відчуває потуж-

ний тиск з боку іноземних, в основному південно-азійських виробників одягу, чия продукція в рази дешевша, ніж вітчизняна за рахунок втричі дешевшої вартості праці азійських робітників. У найближчій перспективі ми навряд чи буде помітимо зростання рівня заробітної плати у вітчизняній легкій промисловості, оскільки він, на нашу думку, буде тісно прив'язаний до співвідношення з рівнем заробітної плати в галузі в азійських країнах. Стан легкої промисловості може слугувати певним прикладом того, що чекає вітчизняну промисловість через деякий час після приєднання до СОТ.

Лібералізація митно-тарифного режиму України поряд з іншими взятими на себе зобов'язаннями завдасть відчутних збитків низці галузей вітчизняної промисловості, що, на нашу думку, значно перевищить очікуване зростання доходів від розширення їх доступу на іноземні ринки. Україна практично відмовилася від підтримки деяких галузей промисловості, зокрема рибної, суднобудування, виробництва автомобілів, літакобудування, космічної, вугледобувної та книговидавничої<sup>22</sup>. Крім того, призупинено функціонування спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку, технологічних парків.

Основним аргументом щодо скасування пільг для галузей була їх невідповідність дозволеним засобам підтримки в рамках СОТ, передбачених Угодою про субсидії та компенсаційні заходи (Угода СКЗ). Більшість наданих пільг підпадала під категорію заборонених субсидій. На превеликий жаль, в Україні практично не набули поширення дозволені в країнах-членах СОТ так звані горизонтальні форми субсидування й підтримки внутрішнього виробництва, зокрема такі<sup>23</sup>:

- допомога в науково-дослідній діяльності, яку ведуть фірми або вищі навчальні чи науково-дослідні заклади на договірній основі за умови, що така допомога обмежуватиметься винятково витратами на дослідницький персонал, обладнання для НДДКР, науковий консалтинг, деякими іншими витратами на організацію та проведення НДДКР;

- допомога неблагополучним регіонам, що надається в рамках загального регіонального розвитку й не є адресною;

---

<sup>22</sup> Більш детально про пільги, що надавалися цим галузям промисловості, див. у підрозділах «Промислова політика, у тому числі субсидії» (§§260–276), «Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею» (§§328–331) Звіту робочої групи з питань вступу України до СОТ (WT/ACC/UKR/152).

<sup>23</sup> Більш детально див. «Угоду про субсидії та компенсаційні заходи» (Угода СКЗ).



- сприяння у природоохоронній діяльності підприємств і введенні потужностей, що поліпшують стан навколишнього середовища;
- сприяння проведенню маркетингових досліджень для поширення серед національних виробників інформації про зовнішні ринки збуту;
- навчання та перекваліфікація робітників та управлінців;
- підтримка малого бізнесу.

Угода СКЗ передбачає можливість повернення непрямих податків як на товар, що експортується, так і на виробничі ресурси й комплектуючі, включаючи енергію, бензин, мастила, каталізатори, які використовуються у виробництві експортних товарів. Дозволені також експортні кредити, кредитування поставок товарів, запровадження системи кредитного страхування за ставками, еквівалентними міжнародним.

Угода СКЗ не виключає можливості субсидування діяльності вітчизняних виробників, пов'язаної з можливими позитивними зовнішніми ефектами та провалами ринку, якщо це є важливим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Однак така державна підтримка можлива лише за умови, що субсидії не є адресними, не надаються окремим підприємствам чи галузям і прямо не пов'язані з показниками експорту.

Скасування підтримки галузей у формах, що були передбачені законодавством, за непоширеності дозволених форм підтримки, безперечно завдасть шкоди названим вище галузям. Крім того, на нашу думку, наведені вище дозволені форми підтримки нездатні подолати серйозні структурні проблеми вітчизняної економіки, а закріплення за нею сировинної спеціалізації в рамках СОТ взагалі відкине потребу в підтримці науково-дослідницької діяльності підприємств та в підготовці висококваліфікованих кадрів для економіки, оскільки це не вимагатиме наявності високої кваліфікації у працівників.

Не слід очікувати, що збільшення притоку прямих іноземних інвестицій в Україну після приєднання до СОТ допоможе подолати структурні диспропорції та сировинний ухил. Навпаки, вони лише закріпляться й посиляться. У Доповіді про світові інвестиції за 2007 р.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development./ UNCTAD. – New York and Geneva, 2007. – 323 p.; Доклад о мировых инвестициях за 2007 год. Транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие. Обзор (на рус. языке). – Нью-Йорк, Женева, 2007. – 65 с. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.unctad.org>>.

показане загострення потреби світового виробництва в ресурсах та пов'язане з цим постійне й тривале підвищення цін на них, а також значне зростання у зв'язку з цим обсягів інвестицій транснаціональних компаній у розробку нових родовищ та в добувну промисловість. Причому інвестиції в цю галузь спрямовуються в першу чергу до слаборозвинених країн, країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Україна увійшла в коло країн, що викликають зацікавленість у зарубіжних ТНК щодо збільшення видобутку нею сировини та розвитку її добувної промисловості. Таким чином, приєднання до СОТ закріпить сировинну спеціалізацію України не лише через те, що вона не має інших виробництв, здатних конкурувати на світовому ринку, окрім добувної та металургійної промисловості, а й тому, що зарубіжні корпорації (натиску яких Україна не зможе протистояти) виявлятимуть підвищений інтерес до збереження й поглиблення такої спеціалізації. Небезпека полягає ще й у тому, що разом зі збільшенням інвестицій посилиться контроль ТНК над видобувною галуззю та в цілому над усією економікою, а ефективних механізмів запобігання негативним наслідкам такого контролю в Україні не вироблено.

У результаті прийнятих Україною зобов'язань найбільше серед решти галузей, на нашу думку, постраждає автомобілебудівна промисловість, що може бути пов'язане з такими чинниками (окрім скасування пільг):

- зниження вдвічі ставки ввізного мита на автомобілі (легкові та вантажні);

- скасування заборони на ввезення автомобілів, які на момент ввезення були виготовлені більш як вісім років тому (§168 Звіту робочої групи).

Свого часу заборону на ввезення автомобілів віком понад вісім років було застосовано як засіб захисту внутрішнього ринку для стимулювання виробництва вітчизняних автомобілів, які не могли за своєю ціною пропозицією конкурувати зі старими зарубіжними авто. Вітчизняний автомобільний ринок з початку 90-х років минулого століття до введення цієї заборони був практично повністю заповнений старими автомобілями, і відповідного попиту на нові вітчизняні автівки не було. Враховуючи ту обставину, що середній дохід більшості громадян України залишається на низькому рівні, слід очікувати, що зі скасуванням цієї заборони у них з'явиться додаткова моти-

вація для придбання авто, і при купівлі вони однозначно віддаватимуть перевагу більш дешевим старим зарубіжним моделям.

Скасування пільг для виробників вітчизняних автомобілів призведе до підвищення їх собівартості й відповідно ціни. Ця обставина стане додатковим аргументом на користь придбання застарілих авто верствами населення із середнім та низьким рівнем доходів.

Скорочення ставок ввізного мита на нові зарубіжні автомобілі звісно приведе до посилення їх конкурентних позицій на внутрішньому ринку за рахунок зменшення ціни. Зросте кількість заможних громадян, які зможуть дозволити собі придбати авто або виплатити кредит за нього та віддаватимуть перевагу новим іноземним автомобілям, що подешевшають (нехай навіть незначно – тут відіграє роль більше психологічний фактор), замість нових вітчизняних автомобілів, що здорожчають.

Виробництву вітчизняної техніки для сільського господарства також буде завдано шкоди, проте не лише через скорочення ставок ввізного мита. В аграрному секторі України набирають вагу потужні зарубіжні транснаціональні компанії, що привозять сюди свої технології та свою техніку, яка за своїми технічними показниками на порядок вища від того, що можуть запропонувати вітчизняні виробники. Зі скасуванням мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення присутність великих іноземних компаній на внутрішньому ринку лише посилиться, збільшуватимуться площі сільгоспугідь, що їм належать, і відповідно приплив іноземної сільськогосподарської техніки для її обробки також зросте. Виробництво вітчизняної техніки для малих сільгосппідприємств та фермерських господарств знаходиться в зародковому стані. У цьому секторі ринку інтенсивно збільшується присутність китайських виробників, продукція яких перевершує вітчизняну за своїми ціновими та технічними характеристиками.

Зміни в митному регулюванні експорту, які полягають у скасуванні заборони експорту брухту легованих чорних та кольорових металів і її заміні на експортне мито, а також поступовому зниженні ставок експортного мита на відходи та брухт чорних металів, також несприятливо відіб'ються на стані економіки. Зокрема:

- скоротяться бюджетні надходження від зниження ставок;
- значно зросте вивезення металобрухту, що створить дефіцит цього ресурсу для українських металургійних компаній та призведе до загального подорожчання продукції металургії через збільшення

частки продукції, що вироблятиметься за повним (більш енерго- та матеріалоємним) циклом, починаючи від видобутку руди;

– оскільки закупівельні ціни на металобрухт у даний час за кордоном вищі, ніж в Україні, то продавати його туди буде більш вигідно. Це призведе до підвищення внутрішніх цін на металобрухт і стане додатковим фактором зростання ціни на вітчизняну металопродукцію;

– підвищення внутрішніх цін на металопродукцію одразу призведе до підвищення цін на інші види продукції, у виробництві яких використовується вітчизняний метал (будівництво, машинобудування), що спричинятиме лише зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції перед імпортованою.

Масштабними за наслідками для економіки та промисловості є мінімізація технічних бар'єрів зовнішньої торгівлі та перехід України на систему міжнародних стандартів. Упровадження міжнародних стандартів у виробництві потребуватиме тривалого часу й значних капіталовкладень, які здійснюватимуть додаткове навантаження на фінанси вітчизняних підприємств, послаблюючи їх здатність протистояти іноземним конкурентам.

Послаблення вимог до сертифікації та встановлення відповідності імпортованих товарів містить у собі небезпеку зростання надходження в Україну товарів низької якості, які становлять загрозу здоров'ю споживачів та навколишньому середовищу. Така загроза є цілком реальною, зважаючи на низьку ефективність вітчизняної системи митного контролю та наявність розвинених каналів «сірого» імпорту. Від увезення недоброякісної продукції виникнуть так звані «зовнішні ефекти» чи «екстерналії», на подолання яких знадобляться додаткові державні кошти.

Не сприятиме зростанню конкурентоспроможності вітчизняного виробника лібералізація доступу до ринку транспортних послуг і зрівняння тарифів на внутрішні та зовнішні перевезення. Підвищення внутрішніх тарифів буде перекладене на собівартість продукції, що відповідно підвищить її ціну, підбурюючи зростання інфляційних очікувань.

Скасування обмежень на створення та діяльність прямих філій іноземних банків в Україні стимулюватиме прихід до банківського сектора іноземного капіталу. Проте навряд це здешевить внутрішні кредитні ресурси, оскільки іноземні банки йтимуть на вітчизняний ринок у першу чергу для того, щоб збільшити свої доходи не стільки

за рахунок розширення кордонів своєї діяльності, скільки за рахунок високої вартості кредитних ресурсів на внутрішньому ринку. Слід також зважати на те, що в структурі кредитування випереджаючими темпами зростає частка споживчих кредитів, а це вестиме до посилення зовнішньоторговельного дисбалансу та заміщення дефіциту торговельного балансу надходженням капітальних ресурсів, що, загалом, зумовлюватиме зростання ризику дестабілізації національної фінансової системи та, зокрема, валютного курсу гривні. Варто також відзначити, що значний незадоволений попит на кредитні ресурси в Україні суттєво уповільнює процес зниження кредитних ставок. Зокрема, навіть після приходу в 2005 р. на банківський ринок України низки великих іноземних банків середньозважені ставки кредитування протягом 2006 р. зменшилися лише на 0,6 відсоткового пункта, що відповідало загальній тенденції поступового зниження кредитних ставок.

Отже, вступ до СОТ та зміни в засобах державної економічної політики окрім позитиву в довгостроковій перспективі, пов'язаного з імовірним розширенням ринків збуту, інституціональним упорядкування умов зовнішньої торгівлі за світовими правилами, пристосуванням до вимог світової економіки, насиченням внутрішнього споживчого ринку, матимуть також і низку негативних проявів у короткостроковому періоді (період адаптації) для вітчизняних виробників.

Виникнуть значні ризики погіршення економічної ситуації через:

- зниження рентабельності вітчизняних підприємств внаслідок загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, зростання числа збиткових та збанкрутілих підприємств;

- зростання дефіциту платіжного балансу та валютних резервів, пов'язаного з посиленням тенденції більш інтенсивного припливу імпорту порівняно з відпливом експорту;

- закріплення моноспеціалізації економіки в сировинному напрямі (як промисловому так і аграрному) та подальше затягування економіки країни в експортну модель розвитку (випереджаюче зростання експорту порівняно зі зростанням ємності внутрішнього ринку), що ще більше посилить залежність від світової кон'юнктури та зовнішніх економічних і фінансових шоків;

- зростання технологічної залежності від розвинених країн і згортання внаслідок цього вітчизняної дослідницької та інноваційної діяльності, спрощення та технологічна примітивізація виробництва,

його включення у технологічні ланцюги світових транснаціональних корпорацій;

- втрату кваліфікації трудовими ресурсами та незатребуваність кадрів (інженерно-технічних та наукових) найвищої кваліфікації і як наслідок здешевлення праці та скорочення доходів населення з подальшим можливим виникненням соціального невдоволення та конфліктів;

- загострення проблеми обмеженості інфраструктурного потенціалу національної економіки для підтримки зростаючої експортної активності та успішного протистояння наростаючій конкуренції з боку іноземних виробників;

- невідповідність до використання міжнародних правових засобів та механізмів ефективного захисту інтересів національних експортерів на світовому ринку;

- зростання присутності на ринку низькоякісної, небезпечної для споживачів імпортованої продукції й виникнення у зв'язку з цим додаткових «зовнішніх ефектів» (наприклад поширення невідомих хвороб внаслідок їх споживання), на усунення яких знадобляться додаткові державні кошти.

Ці ризики посилюються через неефективність контролю з боку держави за дотриманням суб'єктами господарювання норм законодавства у зв'язку з недосконалістю митного та податкового контролю, нелегальними схемами реалізації імпортованої контрабандної продукції, низькою ефективністю національної системи контролю якості продукції.

Ураховуючи все викладене вище, ми вважаємо, що моделі та механізми державної політики України в рамках її функціонування в СОТ мають вибудовуватися з огляду на стратегічне бачення її місця в майбутній світогосподарській ієрархії країн, можливості досягнення нею за допомогою обраних механізмів у певний визначений проміжок часу цільових установок щодо соціальних, економічних, технологічних, структурних, модернізаційних, інноваційних цілей розвитку, досягнення високого (за стандартами провідних країн) рівня життя громадян, конкурентоспроможного трудового та виробничого потенціалу, здатного до постійного якісного відтворення.

Можна виділити *дві ключові моделі розбудови економіки країни в рамках СОТ. Перша* базується на *інертному, пасивному пристосуванні до потреб світового ринку з використанням тих механізмів, які пропонуються в рамках СОТ.* Оскільки вітчизняна економіка не може

задовольнити ці потреби стосовно високотехнологічної продукції, то вона продовжуватиме їх задовольняти щодо сировини. Застосування механізмів так званої горизонтальної підтримки, дозволених СОТ, на нашу думку, *не дозволить досягти країні низки цілей, у першу чергу переструктурування та модернізації виробництва, що, як наслідок, унеможливить досягнення високих соціальних стандартів життя.* Механізми горизонтальної підтримки, з нашої точки зору, спрямовані на створення загального сприятливого економічного середовища для ведення бізнесу в рамках тієї структури економіки, що вже склалася, тому не надають можливості вийти за межі цих рамок.

*Друга модель заснована на органічному поєднанні засобів горизонтальної підтримки з активною державною структуроформуючою політикою та штучним стимулюванням розвитку галузей високих технологій і прогресивних укладів.* У даному випадку постає питання про засоби активного втручання, які може використовувати держава в рамках правил, передбачених СОТ, зокрема щодо взятих Україною зобов'язань. Слід відзначити, що резерв дозволених механізмів активного переструктурування та модернізації в рамках вимог СОТ практично відсутній. «Активні» механізми здебільшого мають адресну спрямованість щодо підтримки окремих пріоритетних галузей та виробництв шляхом надання різноманітних податкових пільг та безпосереднього державного інвестування, тоді як ключова вимога СОТ – це відсутність адресності та рівність для всіх, а це апріорі відкидає принцип пріоритетності.

Концептуально вихід із цієї ситуації ми вбачаємо лише в одному: *держава повинна стати повноцінним суб'єктом господарювання в економіці поряд із приватними суб'єктами.* Причому слід відкинути нав'язані ліберальні догми, що лише приватний бізнес здатен створити ефективну економіку, що все потрібно віддати на «відкуп» приватній ініціативі та підприємництву. Слід чітко розділити лібералізм як соціокультурну парадигму та лібералізм як економічну парадигму. Якщо перша сприяє розвитку, то друга, навпаки, є джерелом його нестабільності.

*Для розвитку пріоритетних сфер держава має взяти на себе підприємницьку функцію, створюючи нові виробництва в перспективних високотехнологічних секторах. Ключовими для державного підприємництва мають стати такі чотири ідеї:*

– *по-перше*, оскільки основною перепорою для розвитку високо-технологічного сектора в Україні є надзвичайно високі ризики для інвестицій за практичної відсутності недержавних інститутів їх мінімізації, та враховуючи, що такі інститути ще не скоро будуть створені й зможуть повноцінно функціонувати в Україні, держава має виступити чи не єдиним суб'єктом господарювання, здатним взяти на себе ці ризики;

– *по-друге*, приватний сектор в Україні ще занадто слабкий з усіх позицій за світовими мірками, а тому не здатен поки що об'єднати й акумулювати в короткий проміжок часу значні ресурси (фінансові, матеріальні, кадрові, інноваційні) для розвитку наукоємних капіталомістких виробництв;

– *по-третє*, держава має взяти на себе функцію створення потужного національного капіталу на ключових напрямках науково-технологічного розвитку, співмірного із зарубіжними корпораціями, здатного їм протистояти й з ним конкурувати, в іншому випадку слабкий і роз'єднаний національний капітал буде імплантований у структури транснаціональних компаній, що призведе до економічної, а згодом і до політичної залежності від розвинених країн;

– *по-четверте*, держава повинна відіграти роль своєрідного імпульсу чи початкового поштовху для створення відповідних виробництв за недостатності мотивів для цього в даний час та за існуючої структури виробництва в приватному секторі.

Слід також установити низку принципів їх створення та господарської діяльності, зокрема:

– держава започатковує такі підприємства шляхом повної або часткової (поряд з приватним бізнесом) участі в статутному капіталі підприємств, беручи на себе всі ризики та витрати щодо організації та запуску підприємств;

– підприємства, створені за повної чи часткової участі держави, ведуть свою господарську діяльність на тих же умовах, що й приватні, без будь-яких пільг щодо податків чи отримання фінансових ресурсів (окрім, можливо, пільг на період виходу підприємства на повну потужність, а також на здійснення ним НДДКР); держава не може покривати збитки такого підприємства у випадку його неефективної господарської діяльності;



– держава забезпечує розробку стратегічного плану розвитку підприємства, бере участь у розробці його інвестиційних та виробничих поточних планів відповідно до визначеної стратегії;

– держава через держзамовлення забезпечує підприємство управлінськими, інженерно-технічними та робітничими кадрами; бере на себе функції щодо їх соціального забезпечення;

– держава відповідає за ефективний менеджмент на підприємстві, при цьому вона може винаймати висококваліфікованих топ- та лінійних менеджерів з-за кордону, висуваючи їм вимоги щодо бажаних параметрів виробництва та очікуваних результатів; невиконання встановлених вимог повинно мати своїм наслідком відмову від послуг цієї групи менеджерів (з відповідним матеріальним стягненням) та наймання інших;

– держава проводить маркетингову та науково-дослідницьку діяльність для цих підприємств, розробку нових видів продукції та просування на ринок як нових, так і старих продуктів;

– держава використовує потенціал вітчизняної академічної та освітянської науки для впровадження у виробництво нових прогресивних розробок, виступаючи своєрідною передавальною ланкою між наукою та виробництвом.

Поряд зі здійсненням активної політики переструктурування виробництва держава має зосередитися на створенні сприятливого інституційного середовища для започаткування й ведення бізнесу всіма суб'єктами господарювання за допомогою засобів горизонтальної підтримки, дозволених СОТ, а також на заходах, що сприятимуть прискоренню адаптації вітчизняної економіки до умов господарювання в рамках СОТ і виконають роль своєрідної «амортизаційної подушки» для економіки, що допоможе мінімізувати її можливий спад на початкових етапах функціонування в нових умовах.

## Висновки до розділу 2

В останні десятиліття внесок промисловості у створення світового ВВП постійно зменшується на користь розширення сфери послуг. Проте не варто вважати, що промисловість з часом взагалі зникне. Зміниться лише її місце та роль у ланцюгу створення матеріального продукту та його доведення до кінцевого масового споживача. Отримання нових продуктів та технологій, за якими вони вироблятимуться, вимагатимуть усе більших витрат на дослідження й розробки, попередній маркетинг, технології просування на ринок, транспорт і логістику, сервіс, що нами класифікуються як послуги, проте є лише похідними від матеріального виробництва товарів і жодною мірою не можуть його підмінити. Крім того, продукція промисловості завжди використовуватиметься в інших видах матеріального виробництва, наприклад у будівництві чи сільському господарстві, або в наданні послуг, наприклад медичних, освітніх, наукових, консалтингових тощо.

Хоча у світовому промисловому виробництві домінуючі позиції поки що зберігають розвинені країни, у яких створюється близько трьох чвертей промислової продукції світу, проте їх активно наздоганяють країни, що розвиваються, особливо зі Східної та Південно-Східної Азії. Країни Центральної та Східної Європи, до яких належить і Україна, за останні два десятиліття помітно втрачають свої позиції на світовому промисловому ринку. Їх внесок зменшився майже вдвічі. У цих країнах відбуваються негативні процеси деіндустріалізації економік, втрати набутого раніше промислового потенціалу.

У світовій промисловості помітно змінюється галузева структура виробництва. Бурхливо розвиваються галузі високих технологій, що представляють передові технологічні уклади, натомість скорочується виробництво сировини та низькотехнологічної продукції.

Перехід до знаннєвої економіки зумовив те, що лівова частка доданої вартості продукту почала створюватися не на виробництві, а при розробці та просуванні продукту на ринок. Це викликало нову хвилю в міжнародному перерозподілі праці. Передові країни, взявши на себе функції створення та просування нового продукту, менш розвиненим країнам залишили функції безпосереднього виробництва, що пояснює динамічне зростання сфери послуг у розвинених країнах, і не менш динамічне зростання виробництва в країнах, що розвиваються.

ся. Інтеграційні процеси зумовлюють «проникнення» більш розвинених країн у менш розвинені, що на практиці має форму розширення присутності (експансії) іноземних ТНК в економіках останніх та підпорядкування їх економічної політики своїм інтересам.

Тенденції розвитку української промисловості лише за окремими ознаками відповідають загальносвітовим. Зокрема, внесок вітчизняної промисловості в загальні обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) по відношенню до інших видів економічної діяльності щороку зменшується, поступаючись (як і у світі) сфері послуг. Проте розширення вітчизняної сфери послуг не супроводжується якісними змінами в самій промисловості. Перша не сприяє, а, навпаки, прискорює деградацію останньої. Основний приріст послуг здійснюється лише за рахунок динамічного розвитку торгівлі, натомість, ті види послуг, що безпосередньо пов'язані з якісним удосконаленням виробництва (маркетингові, дослідницькі, освітні, інженерно-консалтингові) не розвиваються і займають незначну частку.

Після кризового занепаду в 90-х роках минулого століття вітчизняна промисловість почала динамічно розвиватися. До кінця 2007 р. вдалося відновити рівень 1990 р. Проте, на жаль, відсутність якісних позитивних змін у структурі промисловості, її матеріальній та технологічній базі, призвели до того, що під тиском світової фінансово-економічної кризи промислове виробництво за лічені місяці 2008 р. перекреслило всі здобутки майже десятилітнього зростання й опинилося практично в колапсі.

Серед основних проблем вітчизняної промисловості слід звернути увагу на серйозні структурні диспропорції у виробництві, які за останні десятиліття лише поглибилися. Останнє набуло яскраво вираженої сировинної орієнтації, тоді як частка технологічно-складних фондостворюючих інвестиційних галузей та галузей з виробництва товарів народного вжитку різко скоротилася. Практично все виробництво здійснюється на технічно відсталій, морально застарілій виробничій базі, створеній ще за радянських часів 30–50 років тому. За період реформ практично не збудовано нових прогресивних виробництв. Експорт сировини та продуктів первинної обробки став чи не найбільшим джерелом формування валової доданої вартості. Вітчизняна економіка стала надзвичайно вразливою і залежною від зовнішньої кон'юнктури, різкі коливання якої одразу позначалися на стані

українського виробництва. Сировинний ухил виробництва не створює підстав для кардинального збільшення рівня доходів населення і продуктивності праці, вирішення наболілих соціальних питань, що негативно відображається на ситуації в соціальній сфері та провокує соціальні невдоволення й конфлікти. Сировинний ухил експорту створив нерівні торговельно-економічні відносини з високорозвиненими країнами, які почали диктувати Україні умови її розвитку та виробничої орієнтації.

За останніх вісімнадцять років кардинально змінилося співвідношення між товарними групами промислової продукції. Удвічі зросла частка сировини та удвічі зменшилася частка інвестиційних товарів та товарів широкого вжитку. Зараз вітчизняне промислове виробництво лише частково задовольняє потреби внутрішнього ринку. У 2007 р. внутрішні промислові товарні ресурси склалися з продукції власного виробництва лише на 2/3, інша третина ресурсів мала імпортне походження. Причому темпи зростання промислового імпорту в Україні в останні десятиліття майже удвічі перевищували темпи зростання вітчизняного експорту.

Вітчизняні виробники поступово втрачають власний внутрішній ринок, віддаючи його на відкуп іноземним компаніям. В українському імпорті переважає високотехнологічна продукція, що надходить з високорозвинених країн, та стратегічна сировина (газ, нафта), тоді як вітчизняний експорт в основному сировинний. Українська економіка «заразилася» так званою «голландською хворобою», коли зростання відбувається за рахунок продажу й виснаження власних ресурсів, а тому є безперспективним з точки зору покращення умов виробництва та добробуту громадян у довгостроковій перспективі.

Неефективною залишається структура інвестицій у промисловість. Найбільшу частку відволікають на себе енерго-сировинні галузі. Залучені інвестиції не спричиняють будь-якого поліпшення в оновленні виробничого апарату, знос якого невпинно зростає. На кінець 2007 р. рівень зносу основних засобів у цілому по промисловості становив близько 60%, а за окремими видами діяльності близько 80%. У промисловості порушений відтворювальний цикл. Практично призупинено вибуття зношеного обладнання, продовжується його експлуатація.

Збереження подібних тенденцій у відтворенні основних засобів на фоні посилення їх експлуатації лише прискорить процес деградації виробничого апарату. Уже найближчим часом економічне зростання виявиться неможливим не лише внаслідок впливу на виробництво світової фінансово-економічної кризи, яка паралізує наш експорт, але більшою мірою внаслідок фізичної руйнації основних засобів, які вже давно вичерпали свій ресурс довговічності.

Важливою причиною внутрішніх проблем вітчизняної промисловості є недосконалість системи її державного регулювання. Основні функції, пов'язані з реалізацією цілісного інноваційно-інвестиційного циклу "наука – технологія – виробництво", роз'єднані. Система, як і раніше, працює за застарілою лінійною функціонально-матричною схемою, яка не має достатньою мірою розвинутих функцій, зворотних зв'язків, достатнього інформаційного забезпечення для роботи в умовах ринку.

Значні проблеми існують у взаємодії промисловості з іншими секторами економіки, зокрема з фінансовим сектором, що не дозволяє забезпечувати потреби галузі в оборотних коштах та інвестиціях. Вітчизняна податкова, бюджетна, грошово-кредитна політика не створюють у суб'єктів промисловості відповідних довгострокових мотивів розвитку власного виробництва.

В Україні відсутні чіткі стратегічні наміри щодо майбутнього національного промислового комплексу, а в промисловості відсутні потужні господарюючі суб'єкти, здатні на рівних конкурувати з іноземними ТНК.

Виходячи з об'єктивних передумов, необхідно спрямувати державну промислову політику на більш конкретну й визначену стратегію зміцнення та розвитку промислового потенціалу, використання всього арсеналу засобів прямого й опосередкованого державного впливу на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та виробників, створення власних потужних вертикально-інтегрованих структур.

Усе це набуває важливого значення з огляду на те, що починається принципово новий етап інтеграції України до європейської та світової спільноти, пов'язаний з приєднанням нашої держави до Світової Організації Торгівлі. Моделі та механізми державної політики України в рамках СОТ повинні вибудовуватися з урахуванням стра-

тегічного бачення місця країни в майбутній світогосподарській ієрархії, можливості досягнення нею за допомогою обраних механізмів у певний визначений проміжок часу цільових установок щодо соціальних, економічних, технологічних, структурних, модернізаційних, інноваційних цілей розвитку, високого (за стандартами провідних країн) рівня життя громадян, конкурентоспроможного трудового та виробничого потенціалу, здатного до постійного якісного відтворення.

Можна виділити дві ключові моделі розбудови економіки країни в рамках СОТ. Перша базується на інертному, пасивному пристосуванні до потреб світового ринку з використанням тих механізмів, які пропонуються Організацією. Ця модель, на нашу думку, не дозволить країні досягти низки цілей, у першу чергу переструктурування та модернізації виробництва, що, як наслідок, унеможливить досягнення високих соціальних стандартів життя. Друга модель заснована на органічному поєднанні засобів горизонтальної підтримки з активною державною структуроформуючою політикою та штучним стимулюванням розвитку галузей високих технологій і прогресивних укладів через механізм державно-приватного партнерства.

Поряд зі здійсненням активної політики переструктурування виробництва держава має зосередитися на створенні сприятливого інституціонального середовища для започаткування й ведення бізнесу всіма суб'єктами господарювання за допомогою засобів горизонтальної підтримки, а також на заходах, що сприятимуть прискоренню адаптації вітчизняної економіки до умов господарювання в рамках СОТ і виконують роль своєрідної «амортизаційної подушки» для економіки, що допоможе мінімізувати її можливий спад на початкових етапах функціонування в нових умовах.

## РОЗДІЛ 3

---

### **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЧОГО АПАРАТУ**

Однією з причин високого ступеня морального й фізичного зносу основних виробничих фондів в українській промисловості є обмеженість фінансових ресурсів для інвестицій. Особливого загострення вказана проблема набула для підприємств промисловості в умовах розгортання в Україні фінансово-економічної кризи восени 2008 р. Враховуючи, що в попередні роки, які були більш сприятливі для залучення фінансових ресурсів на інвестиційні цілі, промисловий сектор не зміг повною мірою використати ні переваги сприятливої цінової кон'юнктури світових товарних ринків, ні переваги спеціальних експериментів в експортоорієнтованих галузях для нарощування обсягів інвестиційних вкладень, за нинішніх обставин проблема фінансового забезпечення модернізації промисловості трансформується не лише (і не стільки) у проблему пошуку та задіяння всіх можливих джерел інвестування, скільки в їх максимально ефективне використання для забезпечення прискорених темпів технологічного оновлення виробничого апарату.

#### **3.1. Характер фінансування інвестиційних процесів**

Гострою й масштабною проблемою української економіки є інвестиційне "виснаження" промисловості внаслідок економічної кризи 1990-х рр., у результаті якої відбулося суттєве скорочення інвестицій в основний капітал, уповільнення процесів його відтворення, швидке моральне та фізичне старіння. Загостренню вказаної проблеми передувала неефективна політика радянського уряду у сфері оновлення основних виробничих фондів. Її наслідком було підвищення показника зносу та порушення процесів відтворення<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Протягом 1986–1990 рр. лише 25% інвестицій спрямовувалися на оновлення виробничих фондів, решта – на підтримання базового рівня виробництва зі зростаючими об'ємами капітального ремонту. У результаті на початку 1990-х рр. термінової заміни потребувало по-

Внаслідок катастрофічного погіршення стану основних виробничих фондів, різкого скорочення інвестицій в основний капітал та необхідності реформування економічної системи на ринкових засадах перед Урядом України після здобуття незалежності постало нагальне завдання розробки дієвих механізмів оновлення виробничого апарату.

Першочерговим заходом у цьому напрямі стало роздержавлення власності з метою зменшення рівня державного управління народним господарством, скорочення фінансування економіки з бюджетних джерел та підвищення ефективності інвестиційної діяльності за рахунок нових приватних власників. На жаль, позитивного економічного ефекту сертифікаційна приватизація не дала. Швидка та масова приватизація не привела до створення ефективних власників, економіка не одержала додаткових фінансових ресурсів, а підприємства отримали лише зобов'язання перед власниками акцій, які виникли після приватизації того чи іншого об'єкту. У результаті цієї приватизації виникла своєрідна модель інсайдерського контролю, коли менеджери та працівники підприємств отримали понад 75% акцій цих підприємств. Негативним наслідком такої моделі стало розпорошення акцій, слабе корпоративне управління, відкладання "на потім" реконструкції виробництва та практична відсутність професійного менеджменту<sup>2</sup>.

Надання повної самостійності суб'єктам господарювання в умовах не сформованих ринкових механізмів спровокувало гіперінфляцію та кризу виробництва, хронічну нестачу фінансових ресурсів узагалі й катастрофічне скорочення джерел фінансування капітальних вкладень як централізованих, так і децентралізованих, зокрема. З 1991 р. почався різкий спад інвестицій в основний капітал, які за період 1991–1997 рр. зменшилися майже уп'ятеро, й лише в 1998 р. ця негативна тенденція була подолана. Варто зазначити, що українська економіка ще й досі не досягла рівня інвестицій в основний капітал 1990-го р. (за підсумками 2007 р. інвестиції в основний капітал становили 87,7% від обсягів 1990 р.)<sup>3</sup>.

---

над чверть основних фондів і, зокрема, близько 40% машин і устаткування. – Алымов А.Н., Гончарова Н.П., Емченко В.Н., Лобанов В.В., Микитенко В.В. Динамизм развития производственного капитала / Редкол.: А.Н.Алымов (отв. ред.) и др. – К.: Ин-т экономики НАН Украины, 2003. – С. 89.

<sup>2</sup> Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс: Монография. – М.: Наука, 2003. – 318 с.

<sup>3</sup> Статистичний щорічник України за 2007 р. – К.: Консультант, 2008. – С. 206.



На сьогоднішній день левова частка основних фондів припадає на приватний та комунальний сектори економіки (72,1%)<sup>4</sup>, однак стан основних виробничих фондів по Україні визначається великим ступенем зносу (якщо в 1992 р. він становив 43,8%, то у 2007 р. – 59,3%<sup>5</sup>) та фізичного й морального старіння. Між тим, як свідчить досвід, для нормального функціонування та розвитку підприємства рівень зносу основних фондів не повинен перевищувати 25–30%. Це свідчить про те, що в Україні практично все виробництво відбувається на технічно відсталій, морально застарілій виробничій базі.

Забезпечення ефективного виробництва та конкурентоспроможність підприємств значною мірою залежить перш за все від інвестицій в основний капітал. За рахунок капітальних вкладень відбувається не тільки утримання основних фондів у робочому стані, а й підвищення їх технологічного рівня.

Аналіз інвестиційної діяльності в промисловості свідчить, що протягом останніх років відбулося поступове пожвавлення у сфері інвестування. Так, у 2007 р. порівняно з 2000 р. інвестиції зросли майже у 8 разів<sup>6</sup>. Проте слід зазначити, що важливими є не стільки об'єми, скільки структура інвестицій. Саме від неї залежить структурне вдосконалення національної економіки. Натепер структура інвестицій залишається неефективною і має тенденцію до подальшого погіршення. Зростання інвестицій відбувається в таких видах економічної діяльності, як торгівля, фінансова діяльність та операції з нерухомістю, тоді як частка інвестицій у промисловість знижується. Протягом 2001–2007 рр. частка інвестицій у промисловість у їх загальному обсязі зменшилася на 7,8% (табл. 3.1). При такому розподілі інвестицій відбувається консервація технологічної відсталості виробництва.

Протягом аналізованого періоду відбулося поступове переорієнтування інвестиційних потоків у бік переробної промисловості та відповідне їх зменшення в добувну промисловість і у виробництво та розподілення електроенергії, газу та води. Нарощення обсягів інвестицій у переробній промисловості відбувалося за рахунок інвестування в першу чергу підприємств харчової, металургійної та хімічної промисловості. На жаль, у 2007 р. 83% усіх інвестицій переробної

<sup>4</sup> Дані Держкомстату за 2007 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

<sup>5</sup> Промисловість України у 2001–2007 роках: Стат. збірник. – К.: Держкомстат України", 2008. – С. 70.

<sup>6</sup> Статистичний щорічник України за 2007 р. – К.: Консультант, 2008. – С. 206.

промисловості було направлено в низько- і середньотехнологічні галузі.

Таблиця 3.1

**Динаміка інвестицій в основний капітал, спрямованих  
у промисловість України, 2001–2007 рр.**

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Промисловість усього, млн грн	13651	15112	19726	28191	35031	44804	64341
% до загального обсягу інвестицій	41,9	40,7	38,7	37,2	37,6	35,8	34,1
Добувна промисловість, млн грн	4234	3819	4523	6345	8107	8594	12142
% до загального обсягу інвестицій у промисло- вість	31,0	25,3	22,9	22,5	23,1	19,2	18,9
Переробна промисловість, млн грн	7084	8433	11659	16663	22399	30113	44823
% до загального обсягу інвестицій у промисло- вість	51,9	55,8	59,1	59,1	63,9	67,2	69,7
Виробництво та розподі- лення електроенергії, газу та води, млн грн	2333	2860	3544	5183	4525	6096	7376
% до загального обсягу інвестицій у промисло- вість	17,1	18,9	18,0	18,4	12,9	13,6	11,5

Джерело: Статистичний щорічник України за 2006 р. – С. 196, 204, 205; дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

У розрізі відтворювальної структури інвестицій в основний капітал привертає увагу загальне збільшення у 2007 р. порівняно з попереднім роком частки коштів, спрямованих на підтримку діючих потужностей. Даний показник найбільший по добувній промисловості (24,6% проти середнього показника по промисловості, що дорівнює 20,8%). З урахуванням зменшення обсягів інвестування даної галузі та значного ступеня зносу основних фондів, дану тенденцію можна вважати загрозливою для її подальшої ефективної роботи. Значна частка коштів спрямовується на ремонт застарілого обладнання та підтримку діючих технологій, а технологічне оновлення галузі майже не відбувається.

Загалом по промисловості України левова частка інвестицій в основний капітал (67,1%) спрямовується на технічне переоснащення й реконструкцію діючих підприємств, а на нове будівництво – лише 29,1%<sup>7</sup>.

Оцінюючи в цілому ситуацію, що склалася в структурі джерел інвестування, можна стверджувати, що традиційним для української економіки є використання власних коштів підприємств, які в структурі інвестицій у 2007 р. становили 56,5% (табл. 3.2), хоча протягом 2000–2007 рр. їх частка скоротилася на 12,1 відсоткового пункта.

Таблиця 3.2

**Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування  
у 2000-2007 рр.**

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<i>млн грн</i>								
Усього	23629	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486
Кошти бюджету*	2185	3081	3228	5665	11389	8992	12292	17782
Власні кошти	16198	21770	24470	31306	46685	53424	72337	106520
Кошти іноземних інвесторів	1400	1413	2068	2807	2695	4688	4583	6660
Кредити банків	391	1400	1985	4196	5735	13740	19406	31182
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	1176	1415	1573	1822	2577	3091	5110	8549
<i>% до загального обсягу</i>								
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100
Кошти бюджету*	9,2	9,5	8,7	11,1	15,0	9,7	9,8	9,4
Власні кошти	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5
Кошти іноземних інвесторів	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5
Кредити банків	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,5
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	5,0	4,3	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5

\* Кошти державного та місцевих бюджетів.

*Джерело:* Статистичний щорічник України за 2007 р. – К.: Консультант, 2008. – С. 206.

<sup>7</sup> Там само. – С. 207.

Перевантаження в структурі джерел власних коштів має низку недоліків, серед яких: стримання мобільності капіталів, консервування структурних пропорцій, що склалися, відсутність трансферу інвестиційних ресурсів у прогресивні види промислової діяльності; відставання у впровадженні нововведень для підтримання конкурентоспроможності в довгостроковому плані через орієнтацію на максимізацію поточного прибутку; неефективність інвестицій, оскільки рентабельність останніх може бути нижча за середньоринкову відсоткову ставку; обмеження можливості контролю з боку державних органів влади, які уповноважені реалізовувати державну інноваційно-інвестиційну та структурну політику, за цільовим використанням інвестицій в основні фонди (у разі, коли підприємство є виконавцем державної програми)<sup>8</sup>.

Однак, незважаючи на зазначені недоліки, як свідчить практика, використання власного капіталу для забезпечення оновлення основних фондів має цілу низку позитивних моментів: зростає надійність та кредитоспроможність підприємства; створення та приріст власного капіталу відбувається прогресивно; виключені видатки по фінансуванню; з'являється можливість завчасного повернення зовнішнього капіталу та зменшення витрат на виплату відсотків по ньому; підприємство стає більш незалежним від зовнішнього капіталу; полегшується процес прийняття рішень щодо подальшого розвитку за рахунок додаткових інвестицій.

Другим за питомою вагою джерелом інвестування в основний капітал є кредитні ресурси банківського сектора. Як свідчать дані табл. 3.2, за період 2000–2007 рр. відбулося суттєве збільшення частки банківських кредитів у структурі джерел фінансування інвестицій (на 14,8%). Аналіз динаміки банківського кредитування економіки України свідчить про значне пожвавлення цієї сфери за останні роки. Так, порівняно з 2000 р. у 2007 р. вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України, збільшилися майже у 22 рази, при цьому довгострокові кредити становили в 2007 р. 69,2% кредитних вкладень (у 2000 р. – 18,0%). Вагомішою стає доля банківських кредитів у фінансуванні інвестиційної діяльності. Обсяги банківських вкладень на інвестиційні цілі в структурі кредитів, наданих в економіку, значно збільшилися. Якщо у 2000 р. на інвестиційну діяльність було спрямо-

<sup>8</sup> Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: Монографія / О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та ін. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – С. 125.

вано 5,7% банківських кредитів, то у 2007 р. цей показник вже становив 22,2%.

Аналіз тенденцій банківського кредитування свідчить про помітне перевищення в останні роки темпів кредитування фізичних осіб над темпами кредитування суб'єктів господарювання. У порівнянні з 2000 р., коли співвідношення кредитування фізичних осіб та кредитів, наданих суб'єктам господарювання, становило 1:19, у 2007 р. це співвідношення становить 1:1,7. Така тенденція, що намітилася в 2005–2006 рр. та стрімко розвивається в останній час, на думку науковців<sup>9</sup>, може мати негативні наслідки для розвитку економіки України. Одним із негативних проявів такої тенденції є активізація попиту на товари зі значною імпоротною складовою (наприклад на автомобілі), що у свою чергу приводить до стимулювання імпорту та відволікає банківські ресурси від кредитування промислових підприємств.

Аналіз показників кредитування промисловості свідчить про зменшення частки кредитних ресурсів, спрямованих у промисловість, у загальному їх обсязі. Якщо в 2000 р. частка кредитів, спрямованих у промисловість, становила 35,7%, то вже у 2007 р. цей показник знизився до 17,9%.

Лівова частка кредитних ресурсів спрямовується в переробну промисловість (у 2007 р. – 84,7%) (табл. 3.3). Поряд з цим позитивною тенденцією є значне збільшення частки довгострокових кредитів, наданих промисловим підприємствам.

Враховуючи стрімкий розвиток банківського сектора України, можна стверджувати, що він є одним із реальних інвестиційних джерел, що може прискорити подолання кризових явищ у промисловості.

Існує низка бар'єрів, що заважають активізації використання банківського кредиту на довгострокове інвестування в основний капітал. Основними серед них є:

– структура пасивів, що склалася в комерційних банках в останні роки, у якій значну частку займають депозитні рахунки фізичних осіб та розрахункові рахунки підприємств. Короткострокова структура депозитів диктує банкам необхідність і самим орієнтуватися на короткотермінові кредити. У таких умовах видавати довгострокові кредити на цілі інвестування в основні фонди підприємств проблематично, оскільки це підвищує ризики для банків;

<sup>9</sup> Даниленко А., Шелудько Н. Тенденції та наслідки активізації споживчого кредитування в Україні. // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5. – С. 36–39.

– завищена вартість кредитних ресурсів для інвестиційних проєктів, у результаті чого не реалізуються перспективні в стабільних умовах проєкти, пов’язані зі значними вкладеннями у виробництво<sup>10</sup>;

– ризик неповернення кредитів: найбільшу питому вагу по прострочених і сумнівних боргах мають такі галузі, як металургійне виробництво та виробництво харчових продуктів і напоїв, які відповідно мали у 2007 р. – 10,0, 16,8 та 36,6, 27,0% загального обсягу прострочених та сумнівних боргів по переробній промисловості України.

Таблиця 3.3

**Вимоги банків за кредитами,  
наданими в промисловість України у 2000 та 2007 рр.**

Показник	2000			2007		
	Усього	корот- кост- рокові	довго- стро- кові	Усього	корот- кост- рокові	довго- стро- кові
Промисловість усього, млн грн	6829	5737	1092	76547	32895	43651
% до загального обсягу кредитів*	100,0	84,0	16,0	100,0	43,0	57,0
Добувна промисловість, млн грн	683	591	92	5633	3138	2494
% до загального обсягу кредитів	10,0	86,5	13,5	7,4	55,7	44,3
Переробна промисловість, млн грн	5669	4737	932	64845	26315	38530
% до загального обсягу кредитів	83,0	83,4	16,4	84,7	40,6	59,4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, млн грн	477	409	68	6069	3442	2627
% до загального обсягу кредитів	7,0	85,7	14,3	7,9	56,7	43,3

\* колонка "Усього" показує міжгалузевий розподіл кредитів (по вертикалі); в інших колонках показано розподіл кредитів, наданих у галузь, за строковістю (по горизонталі).

Джерело: Бюлетень НБУ. – 2002. – № 12. – С. 98; Бюлетень НБУ. – 2008. – № 5. – С. 96.

<sup>10</sup> Лисяк Л.В., Шумський В.М. Реальність потенційних джерел інвестиційної діяльності в Україні // Фінанси України. – 2000. – № 2.

Кошти державного та місцевих бюджетів хоч і залишаються третім за обсягами інвестиційним джерелом, але мають постійну динаміку до зменшення. Слід зазначити, що за радянських часів 80% усіх капітальних вкладень були централізованими. Різке скорочення бюджетних асигнувань на інвестиційні цілі за роки економічних трансформацій відбулося внаслідок дефіциту фінансових ресурсів, зумовленого серед іншого й колосальним скороченням бюджетних коштів. Останні спрямовувалися в 1990-ті рр. в основному на поточні державні потреби. У даний час бюджетне інвестування багатократно зменшилося, у 2007 р. воно становило лише 9,4% від загального обсягу інвестицій в основний капітал.

Зазначена тенденція зберігається і в інвестуванні промисловості України (табл. 3.4). За 2004–2006 рр. кошти бюджету на інвестування в основний капітал промислових підприємств зменшилися на 5,2%. Особливістю цільової спрямованості бюджетних інвестицій є підтримка добувної промисловості (57,7% у 2006 р.), у якій лівова частка припадала на вугільну промисловість (близько 60–80%).

Таблиця 3.4

**Динаміка інвестицій в основний капітал у промисловості за рахунок коштів державного бюджету в 2004–2006 рр.**

Показники	2004	2005	2006
Економіка усього, млн грн	7945,0	5076,8	6845,8
Промисловість усього, млн грн	2476,3	1939,9	2490,3
% до загальної суми інвестицій в економіку	31,2	38,2	36,4
Добувна промисловість, млн грн.	1336,2	1260,1	1436,4
% до загальної суми інвестицій у промисловість	54,0	65,0	57,7
Переробна промисловість, млн грн	111,0	105,4	125,1
% до загальної суми інвестицій у промисловість	4,5	5,4	5,0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, млн грн	1029,1	491,3	928,7
% до загальної суми інвестицій у промисловість	41,6	25,3	37,3

Джерело: складено та розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Як зазначають експерти, незважаючи на постійне зростання бюджетного фінансування вугільної промисловості, що протягом 2001–

2005 рр. збільшилося на 61,4% та продовжує зростати<sup>11</sup>, збитки державних вугільних підприємств від реалізації продукції з 2000 р. збільшилися майже в 10 разів і в 2007 р. становили 3,9 млрд грн<sup>12</sup>. За цей період відбулося значне скорочення всіх показників діяльності галузі, зокрема: видобуток вугілля зменшився на 4,8%, знизився рівень використання виробничих потужностей на 16,2% (у 2007 р. він становив – 56,0%), скоротилася чисельність працюючих на 290 тис. чол.<sup>13</sup>

Не можна не звернути увагу на той факт, що поряд зі збільшенням фінансування галузі за рахунок державного бюджету відбулося скорочення власних коштів підприємств, спрямованих на інвестиційні цілі (рис. 3.1). Тобто як пряме фінансування, так і фінансування за рахунок здешевлення кредитів, податкових пільг та часткового покриття собівартості продукції за рахунок бюджету, не забезпечують стимулювання інвестиційної діяльності підприємств, а навпаки – створюють умови для витрачання державних коштів на забезпечення поточної діяльності та вирішення нагальних проблем, що не має нічого спільного з розвитком виробництва.

Підсумовуючи викладене вище, можна стверджувати, що державна політика у сфері активізації інвестиційних процесів у промисловості не є виваженою та не має суттєвих позитивних результатів. Необхідною передумовою розвитку промисловості є здійснення структурної перебудови, що неможливо досягти без розробки та впровадження дієвої та виваженої державної програми та стимулюючої, а не дотаційної підтримки з боку держави.

Розуміння того, що для ефективного розвитку економіки України необхідна цілісна програма активізації інвестиційної діяльності, спонукало Міністерство фінансів України як головного розпорядника бюджетних коштів розробити програму, яка спрямована на досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку на середньострокову перспективу<sup>14</sup>. Вона передбачає поступове збільшення обсягів видатків розвитку державного бюджету на інноваційно-

<sup>11</sup> У Законі України "Про Державний бюджет України на 2008 р." кошти, спрямовані на підтримку та розвиток вугільної промисловості, задекларовані в обсязі 3,8 млрд грн, а нещодавно ухвалені зміни до цього Закону додатково збільшили обсяг фінансування галузі.

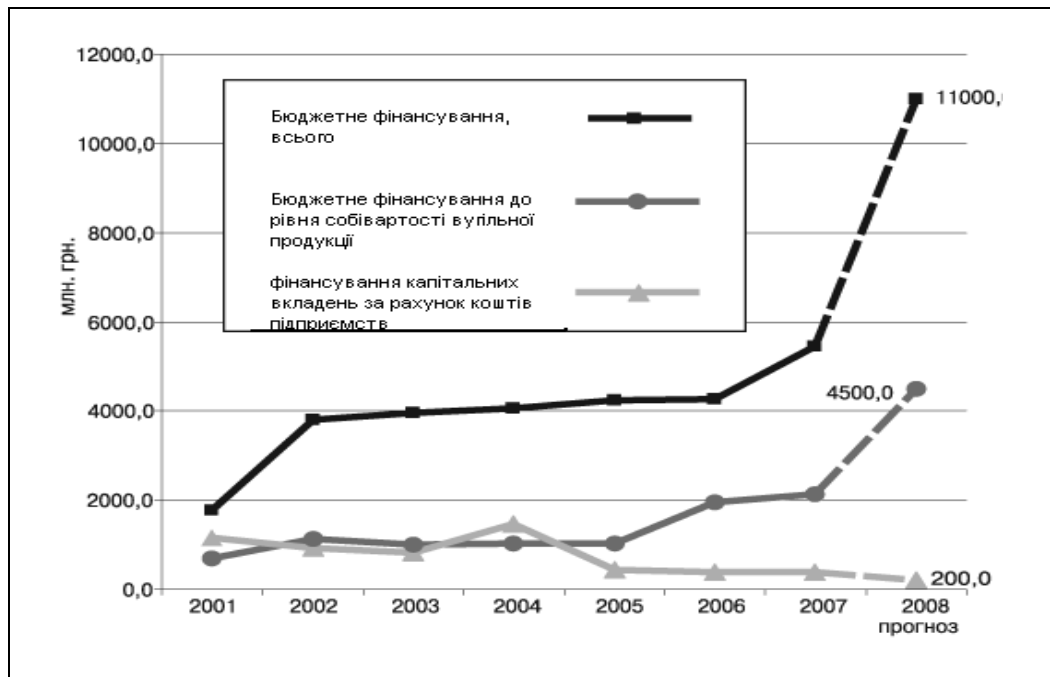
<sup>12</sup> Експерт: Госполитика в угольной отрасли противоречит здравому смыслу // Зеркало недели. – 2008. – № 14.

<sup>13</sup> Прицька А. Угольная промышленность – черная дыра государственного бюджета или основа энергетической безопасности Украины? // Зеркало недели. – 2008. – № 14.

<sup>14</sup> Програма Міністерства Фінансів України "Стратегічні цілі та завдання спрямовані на досягнення соціально-економічного розвитку на середньострокову перспективу" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.minfin.gov.ua>>.



інвестиційні цілі. Так, якщо в 2006 р. на цю мету було спрямовано лише 14% бюджетних видатків, на 2007 р. було заплановано 17%, то в перспективі цей відсоток має зростати й у 2011 р. досягти 20%. Однак таких коштів недостатньо для забезпечення потреби в інвестиційних ресурсах. Тому, на нашу думку, бюджетні кошти доцільно використовувати як додатковий стимулюючий механізм для активізації інвестиційної діяльності підприємств.



**Рис. 3.1. Динаміка обсягів фінансування вугільної промисловості**

*Джерело:* Притыка А. Угольная промышленность – черная дыра государственного бюджета или основа энергетической безопасности Украины? // Зеркало недели. – 2008. – № 14.

З урахуванням великої місткості інвестиційного ринку України важливим джерелом інвестицій потенційно залишаються прямі іноземні інвестиції. За останні роки відбулося значне пожвавлення у сфері залучення прямих іноземних інвестицій. Так, за період 2000–2007 рр. вони зросли майже у 7 разів, і на кінець 2007 р. загальний обсяг ПІІ, спрямованих в економіку України, становив 29,5 млрд дол. США (що в перерахунку на одну особу становить 636,5 дол.)<sup>15</sup>. Обсяги іноземних інвестицій, зосереджених на промислових підприємствах, сягають 27,6% загального обсягу ПІІ в Україну. У 2007 р. активне залучення іноземних інвестицій у промисловості України здійсню-

<sup>15</sup> Прямі іноземні інвестиції / Інформація Держкомстату України [Електронний ресурс] – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

вали підприємства металургійної галузі, виробництва готових металевих продуктів, виробники харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, машинобудування, хімічні та нафтохімічні підприємства. Збільшення обсягів іноземних інвестицій спостерігалось й у 2008 р. – за результатами його дев'яти місяців іноземними інвесторами було вкладено 8,5 млрд дол. США. Хоча, як зазначають експерти, у наступні роки приплив іноземних інвестицій буде набагато меншим, що зумовлено впливом світової фінансової кризи, яка змушує іноземних інвесторів згортати свої інвестиційні проекти.

Приплив ПІІ не надто посприяв модернізації провідних галузей промисловості й структурному реформуванню економіки. Переважна їх кількість надходила у високоприбуткові посередницькі види діяльності (фінансові послуги, торгівля, операції з нерухомістю), закріплюючи сировинну орієнтацію економіки. Іноземні ТНК активно "придушують" вітчизняних конкурентів, особливо у високотехнологічних галузях, сприяють нарощуванню імпорту. Динаміка приросту прямих іноземних інвестицій у виробництво споживчої продукції в переробній промисловості була істотно вищою, ніж у вітчизняних фондостворюючих галузях, зокрема в машинобудуванні, де цей приріст у 2007 р. був на 43,1% меншим, ніж у 2006 р. Вплив прямих іноземних інвестицій на поліпшення технологічної структури, як і раніше, є незначним.

Україна потенційно залишається однією з провідних країн у залученні іноземних інвестицій, як прямих так і портфельних<sup>16</sup>. Цьому сприяє її місткий внутрішній ринок, порівняно кваліфікована і водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявна інфраструктура.

Однак нестабільна політична ситуація останніх років збільшує ризикованість інвестиційної діяльності та є одним із головних факторів стримання припливу іноземних інвестицій. Непоодинокі політичні заклики до перегляду приватизаційних угод у сукупності з бюрократичною структурою та неврегульованим законодавчо-правовим полем не сприяють покращенню інвестиційного іміджу країни й слугують своєрідним бар'єром на шляху інтенсивного залучення іноземних інвестицій у промисловість України. Незважаючи на досить велику кількість привабливих для інвестицій галузей, іноземні інвестори не

---

<sup>16</sup> На затяжному шляху реприватизації Україна втрачає інвесторів та темпи економічного зростання // Прес-клуб агентства УНІАН [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.unian.net>>.

поспішають вкладати кошти в українську промисловість. Як зазначають науковці, причина цього криється у великій ризикованості капіталовкладень, яка підстерігає іноземних інвесторів. Ризики, пов'язані з іноземними інвестиціями, включають, по-перше, ризики національних ринків, тобто такі, що є спільними для всіх інвесторів – резидентів та нерезидентів. Наприклад, інвестори з країн із розвинутою економікою, приходячи зі своїм капіталом в українську економіку, стикаються з такими ризиками, як політична нестабільність, корупція, недосконале податкове законодавство та законодавство про права власності акціонерів, погане інформаційне забезпечення, недостатній рівень корпоративного управління, низька ефективність роботи юридичної та адміністративної системи. По-друге, додаткові ризики для нерезидентів пов'язані з можливим введенням обмежень на їх діяльність та вивіз капіталу й доходу. По-третє, існують ризики падіння курсів іноземних валют, що призводить до зменшення дохідності інвестицій у перерахунку на валюту інвестора<sup>17</sup>.

Враховуючи досвід розвинених країн, можна стверджувати, що одним із перспективних джерел залучення інвестицій у промисловість є фондовий ринок. Початком розвитку діяльності фондового ринку в Україні можна вважати процес приватизації, а пожвавлення у сфері його функціонування, як зазначають фахівці, відбулося у 1997 р., після включення Міжнародною фінансовою корпорацією (ІФС) України в систему індексів ІФС. Між тим механізми залучення фінансових ресурсів через фондовий ринок ще не досить розвинені. На даний час вітчизняний фондовий ринок, за класифікацією *Standart&Poor's*, відносять до групи граничних (незначних) ринків, до якої, крім України, входять ще 20 країн (здебільшого країни СНД).

Посилення інвестиційної активності, що спостерігалось останнім часом, не приводить до покращення технічного й технологічного стану виробництва, основна частка інвестицій спрямовується на реконструкцію та технічне переоснащення діючих підприємств. Оскільки більшість із них є технологічно відсталими, інвестиційний внесок переважно йде на підтримку застарілих технологій.

Для реалізації стратегії технологічної модернізації обсяг інвестицій має становити не менше 25–30% ВВП. Слід відмітити, що, починаючи з 2000 р., цей показник в Україні подолав негативну тенденцію до спаду (у період з 1997 по 1999 р. він коливався в межах від

<sup>17</sup> Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації. – К.: ВІРА-Р, 1999. – С. 303.

13,3 до 13,5%) та почав зростати. Збільшення частки інвестицій в основний капітал відносно ВВП теоретично мало б забезпечити нормалізацію процесу відтворення основних фондів, однак такого приросту інвестицій виявилось недостатньо для перелому тенденції до старіння основних фондів. Лише в 2007 р. відношення інвестицій в основний капітал до ВВП досягло позначки, за якої теоретично можлива нормалізація відтворювального процесу (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Частка інвестицій в основних капітал у структурі ВВП  
у 2000–2007 рр.**

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП, млрд грн	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	712,9
Інвестиції в основний капітал, млрд грн	23,6	32,6	37,2	51,0	75,7	93,1	125,3	188,5
% до ВВП	13,9	16,0	16,5	19,1	21,9	21,1	23,0	26,4

Джерело: Бюлетень НБУ. – 2008. – № 5. – С. 40, 44.

Рушійною силою для цього має стати переорієнтація використання ресурсів на цілі модернізації та впровадження нових технологій. Виходячи з обмеженості інвестиційних ресурсів у промисловості, доцільним було б виділення кількох ключових високотехнологічних галузей, які б у перспективі забезпечили спеціалізацію на середньо- та високотехнологічних видах виробництва (насамперед галузі ракетно-космічної техніки, енергомашинобудування, мікроелектроніки, комп'ютерних та інженерних послуг, виробництва енергозберігаючого обладнання). Їх розвиток стимулював би роботу супутніх галузей, що мало б суттєвий позитивний ефект.

Прикладом спроби виділення пріоритетних галузей можна назвати Державну програму розвитку промисловості на 2003–2011 рр., схвалену Кабінетом Міністрів України у 2003 р.<sup>18</sup> Ця програма має на меті створення конкурентоспроможного промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави. Основним джерелом фінансування Програми є власні кошти підприємств, що, як задекларовано, становлять 67% загального обсягу фінансування. Крім того, Уряд у рамках

<sup>18</sup> Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки. Затверджена Постановою КМУ № 1174 від 28.07.2003 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>.

цієї програми здійснює підтримку промислових підприємств за рахунок здешевлення кредитів. Так, у 2007 р. із загального фонду бюджету на цілі здешевлення кредитів підприємствам суднобудівної промисловості, літакобудування та космічної галузі було виділено відповідно 50 та 200 млн грн.

Враховуючи, що, за прогнозами, у перспективі головним джерелом інвестицій залишатимуться власні кошти підприємств, а з 2009 р. очікується зростання інвестиційного попиту, необхідно задіяти бюджетні регулятори, які б сприяли активізації інвестиційних процесів, в іншому випадку у вирішенні цієї проблеми немає перспектив. Прикладом такого регулювання може бути часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам господарювання для реалізації інвестиційних проектів, за рахунок коштів державного бюджету<sup>19</sup>. На фінансування цієї програми у 2007 р. планувалося виділити 27 млн грн<sup>20</sup> із загального фонду фінансування видатків розвитку, що спрямовуються на відшкодування суми сплачених відсотків за користування кредитом суб'єктів господарювання в розмірі 1,2 облікової ставки НБУ. Виділена сума досить мала для забезпечення потреби у фінансових коштах суб'єктів господарювання, але є суттєвою допомогою підприємствам у залученні банківських кредитів. Ця програма діє ще досить короткий час, тому зараз неможливо оцінити її результати. Однак, на нашу думку, її успішність та ефективність залежатиме переважно від розробки механізмів контролю за проектами, метою яких має стати зацікавлення банків у розширенні обсягів такого кредитування.

При організації виробництва, що має стратегічне значення для країни та реалізація якого потребує значних капіталовкладень, доцільно було б залучати грошові кошти на зовнішніх ринках капіталу під гарантії уряду. Такі проекти мають обов'язково здійснюватися за участі держави, із розробкою відповідних схем контролю з метою як запобігання нецільовому використанню коштів, так і гарантування повернення кредиту.

<sup>19</sup> Постанова КМУ № 634 від 20.04.2007 "Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проектів" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>.

<sup>20</sup> Закон України № 489–V від 19.12.2006 "Про Державний бюджет на 2007 рік" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>.

Отже, підсумовуючи викладене вище, можна зробити висновок, що для активізації інвестиційної діяльності та оновлення, розширення й модернізації виробництва необхідно акумулювати всі наявні джерела інвестицій, використовуючи при цьому як власні, так і альтернативні джерела, або комбінуючи їх.

Особливої актуальності це питання набуває в період фінансової кризи, що розпочалася в Україні в другій половині 2008 р. та є наслідком світової фінансової кризи. Вона спричинить стрімке погіршення всіх економічних показників в українській економіці, у тому числі й значне скорочення всіх фінансових джерел інвестицій, що вимагатиме від держави особливої уваги до проблеми інвестиційного забезпечення виробництва.

### **3.2. Обмеженість внутрішніх інвестиційних джерел та напрями її подолання**

Як засвідчив аналіз, власні кошти підприємств та організацій залишаються основним джерелом інвестицій в основний капітал. Ці кошти формуються за рахунок нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, частки статутного фонду, виручки від реалізації окремих видів майна, іммобілізованого в інвестиції зайвого оборотного капіталу, додаткового капіталу та інших накопичень. На практиці найсуттєвішими серед них є прибуток та амортизаційні відрахування, за рахунок яких в основному забезпечується розширене відтворення й фінансова стабільність суб'єктів господарювання.

Досвід розвинених країн свідчить, що 60–80% необхідних інвестиційних ресурсів підприємств може покриватися за рахунок амортизації та 20–40% – за рахунок їх прибутку при тому, що використання 100% амортизаційного фонду та 50% чистого прибутку достатньо не тільки для самофінансування простого, але й розширеного відтворення основних фондів підприємств. Передумовою цього повинна бути ефективна державна політика у сфері амортизації та оподаткування господарюючих суб'єктів.

На жаль, в Україні існують суттєві диспропорції в даній сфері, що призводить до уповільнення процесів акумуляції прибутку та амортизаційних відрахувань на інвестиційні цілі. Перш за все це стосується амортизаційної політики держави.

Особливості реалізації амортизаційної політики в Україні виникли ще за часів СРСР, коли їй були властиві суттєві недоліки. По-

перше, амортизаційні відрахування не сприймалися як потенційне інвестиційне джерело, а виконували роль "додаткового податку", за допомогою якого централізувалися кошти на відшкодування та відтворення основних фондів, які у свою чергу централізовано перерозподілялися, у результаті чого порушувалася нормальна структура відтворення на підприємствах. По-друге, до амортизаційного фонду протягом багатьох років перераховувалися багатомільярдні суми так званої переамортизації, що нараховувалася по основних фондах, які функціонували за межами нормативного терміну служби, і це необґрунтовано збільшувало обсяги амортизаційних відрахувань за рахунок зменшення прибутку. Наслідком таких дій було спотворення вартісної пропорції суспільного виробництва та недонадходження прибутку в дохідну частину бюджету, що впливало на фінансову стабільність економіки. По-третє, широкі масштаби недоамортизації основних фондів через їх дострокове списання з різних причин в останні роки існування СРСР призводили до втрати значної частини їх вартості<sup>21</sup>. Спроби вдосконалення амортизаційної політики не давали очікуваного позитивного ефекту. На практиці частка амортизації в структурі капітальних вкладень постійно зменшувалася: якщо в 1990 р. вона становила 45%, у 1991 р. – 35, то в 1992 р. – 18,5%, поступово передаючи провідні позиції прибутку<sup>22</sup>.

Реформування амортизаційної політики гальмувалося через побоювання, що нова система амортизації зі значно вищими нормами спричинить різке збільшення цін на продукцію. Лише в 1997 р. була здійснена спроба вдосконалити амортизаційну політику новим Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств"<sup>23</sup>, згідно з яким норми амортизаційних відрахувань для більшості видів основних фондів були збільшені у 2–5 разів. Завдяки цьому тенденція зростання абсолютного обсягу і частки амортизаційного джерела капіталоутворення була відновлена<sup>24</sup>.

<sup>21</sup> Финансы / В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др.; Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 136.

<sup>22</sup> Алымов А.Н., Гончарова Н.П., Емченко В.Н., Лобанов В.В., Микитенко В.В. Динамизм развития производственного потенциала / Редкол.: А.Н. Алымов (отв. ред.) и др. – К.: Ин-т экономики НАН Украины, 2003. – С. 89.

<sup>23</sup> Закон України № 334/94–ВР від 28.12.1994 "Про оподаткування прибутку підприємств" (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>.

<sup>24</sup> Відтворення основних і оборотних фондів / За ред. М. Герасимчука. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2001. – С. 28–29.

Протягом 2000–2006 рр. амортизаційні відрахування по всіх галузях промисловості зростали. У 2006 р. вони збільшилися проти 2000 р. майже удвічі (табл. 3.6). Проте, незважаючи на збільшення в абсолютному вимірі, їх частка в структурі власних коштів підприємств постійно зменшувалася й у 2007 р. становила лише 45,4% їх загального обсягу (рис. 3.2). Це є свідченням того, що численні спроби вдосконалення амортизаційної політики не забезпечили зростання обсягів інвестиційних фінансових ресурсів, адекватних потребам модернізації основних фондів.

Таблиця 3.6

**Амортизація (знос) основних засобів за видами економічної діяльності підприємств України у 2000–2006 рр., млн грн**

Вид економічної діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Усього за видами економічної діяльності	36473	39243	41633	42577	49240	56866	63132
Промисловість, <i>усього</i>	10004	11204	12072	12966	14462	17108	19779
– добувна	1869	2371	2739	2976	3279	3813	4026
– переробна	5746	6328	6561	7065	8101	984	11668
– виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2389	2505	2772	2925	3082	3711	4085

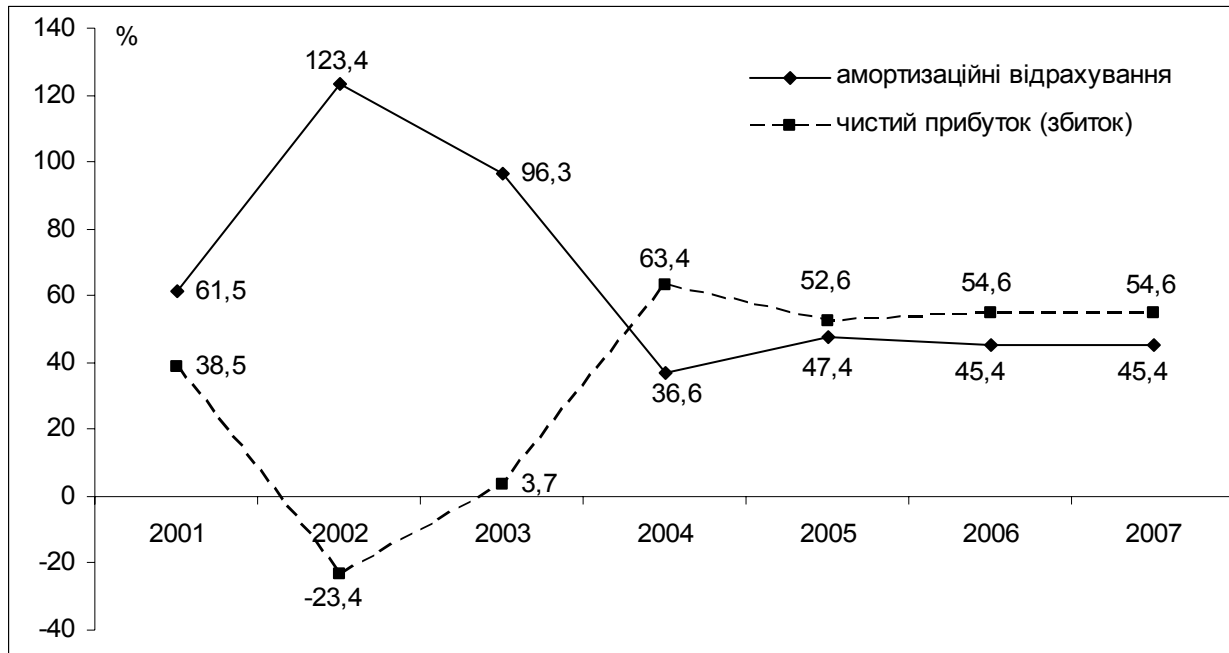
*Джерело:* Основні засоби України: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 157 с.

За видами промислової діяльності протягом 2001–2007 рр. амортизаційні відрахування також зменшилися в структурі власних коштів підприємств (табл. 3.7). На жаль, статистичні дані Держкомстату України не дають змоги проаналізувати, яка частка нарахованих амортизаційних відрахувань була використана на оновлення основних виробничих фондів.

На практиці призначення амортизаційного фонду деформоване: з фонду відтворення він перетворився здебільшого у фонд обслуговування поточної діяльності (переважно як джерело фінансування обігових коштів). Фахівці пов'язують це, передусім, із низьким рівнем платіжної дисципліни (за статистикою, вчасно розраховується лише третина підприємств), що призводить до "ув'язнення" амортизаційних відрахувань у дебіторській заборгованості. Тому лише близько



60% накопичених амортизаційних відрахувань використовується за своїм прямим призначенням<sup>25</sup>.



**Рис. 3.2. Структура власних коштів підприємств промисловості України у 2001-2007 рр., %**

*Джерело:* Фінанси України за 2001 рік. – К.: Держкомстат України, 2002. – С. 81, 96; Фінанси України за 2002 рік. – К.: Держкомстат України, 2003. – С. 79, 98, 100; Фінанси України за 2003 рік. – К.: Держкомстат України, 2004. – С. 77, 100; Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності. Ч. I – К.: Держкомстат України, 2007. – С. 124–126; Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Консультант, 2008. – С. 96–97, 118–119; Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності. Ч. I – К.: Держкомстат України, 2008. – С. 105–109.

Аналіз даних по підприємствах Міністерства промислової політики України свідчить, що за останні роки в середньому амортизаційні відрахування використовуються лише на 70–80% (у 2006 р. – 78,1%, у 2007 р. – 82,8%) (табл. 3.8).

<sup>25</sup> Анализ и оптимальные сроки службы техники: Монография / Кузьменко С.Н., Васильева Т.А., Ярошенко С.П. и др. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – С. 209.

Таблиця 3.7

**Структура власних коштів підприємств за видами промислової діяльності  
в 2001 та 2004–2007 рр.**

Вид економічної діяльності	Один. виміру	2001			2004			2006			2007		
		Власні кошти	у тому числі		Власні кошти	у тому числі		Власні кошти	у тому числі		Власні кошти	у тому числі	
			амортизація	чистий прибуток (збиток)		амортизація	чистий прибуток (збиток)		амортизація	чистий прибуток (збиток)		амортизація	чистий прибуток (збиток)
Промисловість, усього	млрд грн	17,0	10,5	6,5	16,9	6,2	10,7	41,4	18,8	22,6	53,6	24,3	29,3
	%	100	61,5	38,5	100	36,6	63,4	100	45,4	54,6	100	45,4	54,6
Добувна промисловість	млрд грн	4,1	2,0	2,1	3,0	1,5	1,5	7,6	3,7	4,0	10,4	4,2	6,2
	%	100	49,6	50,4	100	49,3	50,7	100	48,5	51,5	100	40,1	59,9
Переробна промисл.	млрд грн	10,7	6,2	4,5	14,2	3,3	10,9	27,1	11,6	15,5	36,7	14,7	22,0
	%	100	58,2	41,8	100	23,2	76,8	100	42,7	57,3	100	40,0	60,0
Виробн. та розподіл. електроенергії, газу та води	млрд грн	2,21	2,2	0,01	-0,3	1,4	-1,7	6,8	3,6	3,2	6,6	5,4	1,1
	%	100	99,4	0,6	100	-462,8	–	100	52,5	47,5	100	82,7	17,3

*Джерело:* Фінанси України за 2001 рік. – К.: Держкомстат України, 2002. – С. 81, 96; Фінанси України за 2002 рік. – К.: Держкомстат України, 2003. – С. 79, 98, 100; Фінанси України за 2003 рік. – К.: Держкомстат України, 2004. – С. 77, 100; Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності. Ч. I – К.: Держкомстат України, 2007. – С. 124–126; Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Консультант, 2008. – С. 96–97, 118–119; Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності. Ч. I – К.: Держкомстат України, 2008. – С. 105–109.

Таблиця 3.8

**Частка використаних амортизаційних відрахувань  
у загальному обсязі амортизації, нарахованої  
підприємствами Мінпромполітики України  
за 2006-2007 рр., млн грн.**

Вид економічної діяльності	2006			2007		
	Нараховано	Використано	%	Нараховано	Використано	%
Міністерство – всього	5325,8	4157,2	78,1	6380,4	5280,3	82,8
Металург. промисл.	2232,5	1895,5	84,9	3125,3	2522,0	80,7
Хімічна промисловість	809,7	503,6	62,2	н.д.	н.д.	н.д.
Гірничорудна промисловість	671,4	607,3	90,5	641,2	597,3	93,2
Виробн. кольорових та дорогоцінних металів	213,6	156,1	73,1	240,6	171,4	71,2
Транспортне машинобудування	330,2	164,1	49,7	425,3	598,5	140,7
Важке й транспортне машинобудування	н.д.	н.д.	н.д.	235,9	206,9	87,7
Тракторне машинобудування	105,4	80,2	76,1	83,4	67,5	81,0
Приладобудування	5,8	4,4	77,1	33,7	15,4	45,6
Верстатобудування	33,3	17,9	53,7	30,2	27,2	89,9
Енергетичне, хімічне машинобудування	156,1	141,7	90,8	165,4	154,5	93,4
Радіоелектроніка та засоби зв'язку	46,8	24,0	51,2	28,8	11,8	40,8
Авіаційна промисл.	215,9	172,5	79,9	218,6	183,0	83,7
Суднобудівна промисловість	110,3	91,6	83,0	122,6	103,3	84,3
Легка промисловість	29,9	16,7	55,9	25,0	6,3	25,1
Науково-технологічне, інноваційне забезпечення	н.д.	н.д.	н.д.	1,6	0,1	3,8

*Джерело:* складено за даними Мінпромполітики України.

У деяких галузях за один рік відбулося суттєве скорочення використання амортизаційних відрахувань, наприклад, у легкій промисловості – на 30,8%, у радіоелектроніці та засобах зв'язку – на 10,4, у приладобудуванні – на 31,5%. Звертає на себе увагу й той факт, що підприємствами та організаціями з науково-технічного забезпечення<sup>26</sup>

забезпечення<sup>26</sup> у 2007 р. було використано лише 3,8% нарахованої амортизації. Можна констатувати, що амортизаційні відрахування не виконують своєї основної функції – не забезпечують відтворення основних фондів. Причиною цього, на наш погляд, є недосконала амортизаційна політика, яка чітко не регламентує використання амортизаційних відрахувань. Вирішення цієї проблеми можливе при внесенні відповідних змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Законодавчо слід закріпити обов'язкове використання амортизаційних відрахувань на державних підприємствах лише за прямим призначенням – як винятково реноваційне джерело. Що ж стосується приватних і акціонерних підприємств, то доцільно було б запровадити відповідні економічні важелі, які б стимулювали максимальне використання амортизаційних відрахувань на інвестиції. Це суттєво збільшить обсяги цього джерела фінансування капітальних вкладень.

На технічне переозброєння в 2001–2007 рр. промислові підприємства спрямовували від 65,4 до 73,1% від загального обсягу амортизаційних відрахувань. За цей час значно скоротилися витрати на поточний ремонт (на 12,2%), що можна вважати позитивним моментом. Поряд з цим відбулося суттєве зростання частки на капітальний ремонт у загальній сумі амортизаційних відрахувань (з 9,1% у 2001 р. до 16,0% у 2007 р.), що є свідченням збільшення фінансування підтримки застарілих потужностей, а не заміни їх на нові. Реальні витрати на поточний і капітальний ремонт, за нашими оцінками, можуть бути значно більшими. Дане припущення базується на нормах п. 8.7. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", згідно з якими платнику податків дозволяється відносити до валових витрати на поліпшення основних фондів у розмірі, що не перевищує 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів. Витрати ж, що перевищують зазначену суму, розподіляються пропорційно до суми фактично понесених платником податку витрат та збільшують балансову вартість основних фондів відповідних груп чи окремих об'єктів основних фондів 1-ї групи<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> До таких підприємств та організацій належать науково-дослідні установи, що підпорядковані Мінпромполітики України.

<sup>27</sup> Закон України № 1957–IV від 01.07.2004 "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>.

Оскільки відповідно до Закону балансова вартість основних фондів – це залишкова вартість на початку звітного періоду, яка постійно зменшується на суму зносу, то відповідно й 10% – сума, що може бути віднесена на валові витрати, зменшується, а сума витрат, яку відносять на збільшення балансової вартості, збільшується. Між тим, що довше об'єкт перебуває в експлуатації і що інтенсивніше він експлуатується, то більше зростає потреба у витратах на його підтримку в робочому стані. Дійшовши до якоїсь конкретної точки, частка річних витрат, яка додається до вартості основних фондів, може перевищити суму річних амортизаційних відрахувань. Тоді виникає парадокс збільшення вартості основних фондів при одночасному погіршенні їх стану й збільшенні величини зносу. Оскільки ступінь зносу основних фондів уже перевищує 50%, вартість ремонтів відволікатиме дедалі більше власних коштів і, таким чином, зменшуватиме можливості підприємств у створенні фондів розвитку й фінансування нових проектів<sup>28</sup>.

Фахівці вказують на ще одну неврегульовану проблему у сфері амортизаційної політики. Так, із прийняттям Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" відбувся своєрідний поділ на податкову та економічну амортизацію, що призвів до значних протиріч, наслідком яких є викривлення відтворювального процесу в економіці. Подвійний облік ведення амортизаційної політики на підприємствах із застосуванням норм вказаного Закону та Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 "Основні засоби" не дає змоги однозначно оцінити стан основних фондів. Як свідчать статистичні дані, економічна амортизація більша за податкову, тому підприємства змушені значну частину економічної амортизації спрямовувати на сплату податку на прибуток, що у свою чергу знижує відтворювальні можливості амортизаційного фонду.

Також, як зазначає В.Парнюк<sup>29</sup>, амортизаційна політика, яка започаткована з введенням амортизаційних норм зазначеним вище Законом, стимулює зростання імпорту. Такий висновок зроблений за результатами аналізу груп основних фондів та норм їх нарахування. Так, згідно з нормами Закону основні фонди поділяються на 3 групи з

<sup>28</sup> Манакін В., Манакіна В. Проблемні питання обліку амортизації й ремонтів основних засобів [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=12625](http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=12625)>.

<sup>29</sup> Парнюк В.О. Амортизаційні відрахування як джерело відтворення основних фондів // Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління. Т. 3 / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – С. 85.

відповідними нормами амортизаційних відрахувань: перша група – 1,25%, друга – 6,25 та третя – 3,75%. Підвищені норми другої групи покликані стимулювати попит на транспортні засоби, меблі, комп'ютерну та побутову техніку, що у свою чергу мало б відігравати значну роль у стимулюванні відповідних галузей (наприклад автомобілебудування). Однак на практиці це призвело до збільшення імпорту даної групи товарів. Змінами до Закону від 2002 р.<sup>30</sup> була збільшена кількість груп основних фондів до чотирьох із винесенням електронно-обчислювальних машин, інших машин для автоматичного оброблення інформації, пов'язаних із ними засобів зчитування або друку інформації тощо, до окремої групи основних фондів із нормою амортизаційних відрахувань – 15%. З огляду на те, що лівова частка такого обладнання імпортується, можна зробити висновок, що чинна амортизаційна політика стимулює в першу чергу іноземних товаровиробників.

Слід зазначити, що в період кризових явищ в економіці, що спостерігаються останнім часом, амортизаційні відрахування є найреальнішим джерелом фінансування процесів оновлення й модернізації основних фондів. З огляду на це в рамках антикризових заходів та при розробці Програми діяльності Кабінету Міністрів України Урядом було передбачене здійснення заходів щодо збільшення ролі амортизаційних відрахувань як джерела оновлення основних виробничих фондів. Заплановано розробити зміни до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", що дозволять застосовувати бонусну та/або прискорену амортизацію деяких капітальних активів у розмірі 30–50% від балансової вартості основних фондів груп 3 і 4 та 20% від балансової вартості основних фондів групи 1<sup>31</sup>. Проте, як зазначає більшість експертів, дане положення не матиме відчутного позитивного впливу на стан основних фондів, оскільки в період кризи модернізацію виробництва проводити набагато важче, ніж у час розвитку економіки.

Також варто зазначити, що застосування прискореної амортизації, на нашу думку, містить у собі деякі загрози. По-перше, введення даного положення може бути малоефективним у зв'язку з відсутністю

---

<sup>30</sup> Закон України № 349–IV від 27.12.2002 "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon.rada.gov.ua>.

<sup>31</sup> Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.me.gov.ua>.

положення про їх цільове використання. Існує можливість, що дані норми будуть використовуватися підприємствами для зменшення оподаткованого прибутку без жодної гарантії, що додаткові кошти будуть спрямовані на модернізацію. По-друге, використання прискореної амортизації може викликати "перегрів" собівартості продукції, що спричинить збільшення її ціни та зниження попиту на неї. Також слід мати на увазі й те, що застосування прискореної амортизації вигідне ефективним (прибутковим) підприємствам, а на назькоприбуткових та збиткових підприємствах вона лише поглибить кризовий стан.

Доцільним при застосуванні прискореної амортизації було б закріплення положення про пріоритетне використання вітчизняного обладнання при здійсненні модернізації, що стимулювало б вітчизняне машинобудування та супутні йому галузі. Проте слід зауважити, що таку норму можна встановити лише на певний строк як засіб захисту внутрішнього ринку в кризових умовах. В іншому разі це суперечитиме зобов'язанням України, взятим при вступі до СОТ.

Підсумовуючи викладене вище, можна стверджувати, що амортизаційні відрахування здатні відігравати більш значну роль в інвестиційній діяльності підприємств, ніж зараз. Проте це можливо лише за умови усунення недоліків чинної амортизаційної політики.

Другим джерелом капітальних вкладень у структурі власних джерел фінансування є прибуток, що залишається в підприємства після сплати всіх податків і зборів і є на сьогодні потужним фінансовим джерелом поліпшення стану основних фондів. Він спрямовується на задоволення потреб, які пов'язані зі зростанням обсягів виробництва, технічним переозброєнням, удосконаленням технології виробництва та інших потреб, що забезпечують зростання й удосконалення матеріально-технічної бази підприємства. Проте після розпаду СРСР та в період економічної кризи 1990-х рр. різко збільшилася кількість збиткових підприємств, що вплинуло на схильність підприємств до інвестування. Найбільший рівень збитковості серед них був зафіксований у 1998 р. (54%). Хоча в останні роки намітилася позитивна тенденція до зменшення частки таких підприємств (у 2007 р. вони становили 33,0%), у деяких галузях промисловості, наприклад у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води, вона все ще перевищує 50%<sup>32</sup>. Наявність значної частки збиткових підприємств не дає мож-

<sup>32</sup> Статистичний щорічник за 2006 рік. – С. 112–114.

ливості збільшувати обсяги прибутку в структурі капітальних вкладень.

Велика кількість збиткових підприємств "з'їдає" значну частку прибутків прибуткових підприємств промисловості (табл. 3.9). Це досить наочно демонструють підсумки 2002 р., коли збитки майже досягли обсягу прибутків, а сальдо становило лише 2,9 млрд грн та зменшилося відносно попереднього року на 66,4%. Лише починаючи з 2004 р., намітилася стабільна позитивна тенденція перевищення прибутків прибуткових підприємств над збитками, хоча збитки все ще залишаються дуже суттєвими.

Збільшення прибутковості підприємств повинне мати позитивний вплив на відтворювальний процес. Хоча, як зазначають фахівці<sup>33</sup>, одним із принципових моментів у використанні прибутку є оптимальне співвідношення між споживанням та нагромадженням. Якщо лєвова частка коштів спрямовується на споживання, то це свідчить про "проїдання" прибутку.

Таблиця 3.9

**Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування промислових підприємств за 2000–2007 рр., млрд грн**

Роки	Прибуток підприємств	Збиток підприємств	Фінансовий результат (сальдо)	Приріст фінансового результату до попереднього року, %
2000	18,6	9,8	8,8	...
2001	19,0	10,5	8,5	-3,4
2002	14,2	11,3	2,9	-66,4
2003	19,1	12,0	7,1	149,0
2004	31,9	13,0	18,9	165,3
2005	37,2	8,9	28,3	49,3
2006	45,9	11,2	34,7	22,8
2007	57,0	13,3	43,7	25,9

*Джерело:* Фінанси України за 2001 р. – К.: Держкомстат України, 2002. – С. 75; Фінанси України за 2002 р. – К.: Держкомстат України, 2003. – С. 77; Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності за 2006 р. Ч. I. – К.: Держкомстат України, 2007. – С. 112.

<sup>33</sup> Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Г.Г. Нам та ін.; Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.



Результати аналізу, проведеного за даними Мінпромполітики України, та обстеження 31 підприємства підзвітного йому засвідчили, що в структурі використання прибутку найбільшу питому вагу мають платежі до бюджету (табл. 3.10). Четверть обстежених у 2007 р. підприємств повністю спрямовували свій дохід на покриття цих платежів. Кошти, які спрямовуються на розвиток виробництва, мають незначну вагу в загальному обсязі прибутку (6,2% у 2007 р., що навіть менше порівняно з 2003 р.). А за період 2006–2007 рр. лише 10 підприємств із обстежених спрямовували прибуток на розвиток виробництва.

Таблиця 3.10

**Використання прибутку підприємствами Мінпромполітики  
України за 2003–2007 рр., %**

Показники	2003	2004	2005	2006	2007
Використання прибутку, усього	100	100	100	100	100
у тому числі:					
Платежі до бюджету	51,6	59,2	46,2	49,0	53,1
На розвиток виробництва	10,4	7,2	5,2	6,1	6,2
На соціальну сферу	13,3	13,5	8,3	9,6	8,4
На матеріальне заохочення	3,6	4,6	3,2	3,8	3,5
На збільшення статутного фонду	0,5	1,7	0,0	0,0	0,0
У резервний фонд	1,7	1,9	2,8	2,3	2,5
На виплату дивідендів	6,0	4,3	22,1	18,0	11,5
На інші цілі	12,9	7,7	12,2	9,0	14,0

*Джерело:* розраховано за даними Мінпромполітики України.

Детальний аналіз у галузевому розрізі показав, що за період 2001–2006 рр. по 11 з 15 обстежених видів діяльності спостерігалось збільшення частки прибутку, спрямованого на розвиток виробництва (табл. 3.11).

Наведені дані свідчать, що за аналізований період найбільший приріст частки прибутку, використаної на розвиток виробництва спостерігався у приладобудуванні – 19,0%; автомобільній промисловості, виробництві комунальної, дорожньої техніки – 29,1; суднобудівній промисловості – 15,9; тракторному й сільськогосподарському машинобудуванні – 14,5 та авіаційній промисловості – 12,9%. Звертає на себе увагу, той факт, що в тих галузях, де спостерігається найбільший відсоток зносу основних фондів (кольорова металургія – 76,0%, хімічна промисловість – 77,0, металургійна промисловість –

67%), частка прибутку, спрямованого на розвиток виробництва, збільшується досить повільно.

Таблиця 3.11

**Використання прибутку на розвиток виробництва підприємствами Мінпромполітики України за 2001–2006 рр., %**

Галузь	2001	2002	2003	2004	2005	2006
По Мінпромполітики, усього	1,5	н.д.	10,4	7,2	5,2	6,1
Радіоелектроніка та засоби зв'язку	0	1,7	11,6	13,1	3,9	9,8
Приладобудування	0,0	22,9	16,4	17,7	9,1	19,0
Верстато-інструментальне та поліграфічне машинобудування	0,9	0,4	0,6	0,4	46,1	2,5
Автомобільна промисловість, виробництво комунальної й дорожньої техніки	8,8	9,2	18,0	20,8	30,3	37,9
Меблева, деревообробна та паперова промисловість	н.д.	25,0	45,3	1,4	н.д.	7,4
Авіаційна промисловість	18,7	21,6	28,5	31,1	23,0	31,6
Тракторне й сільськогосподарське машинобудування	7,1	20,8	0,9	11,7	2,0	21,6
Енергетичне, хімічне та нафтовидобувне машинобудування	1,6	1,2	0,9	2,7	6,0	7,3
Суднобудівна промисловість	10,0	7,4	26,7	49,0	29,7	25,9
Гірничорудна промисловість	3,5	9,4	4,0	3,0	1,2	1,0
Кольорова металургія	0,6	3,5	1,2	0,9	8,5	10,7
Хімічна промисловість	2,0	0,9	5,2	14,3	4,3	7,8
Легка промисловість	7,5	4,6	11,2	10,4	0,5	3,2
Металургійна промисловість	0,3	1,7	10,1	1,1	0,9	0,6
Науково-технологічне, інноваційне забезпечення	28,9	18,9	н.д.	1,1	0,1	2,2

*Джерело:* розраховано за даними Мінпромполітики України.

Загрозливі тенденції спостерігаються й у такій пріоритетній галузі, як науково-технологічне, інноваційне забезпечення, де за період 2001–2006 рр. різко скоротилися обсяги прибутку, спрямованого на оновлення виробничих потужностей (на 26,7%). Враховуючи при цьому ступінь їх зносу (у 2006 р. – 54%) та ситуацію, що склалася з використанням амортизаційних відрахувань, про що йшлося вище, можна стверджувати, що дана галузь перебуває в кризі з точки зору оновлення своєї матеріально-технічної бази.

Оскільки промислові підприємства в більшості випадків не в змозі залучати фінансові ресурси для інвестицій ззовні і орієнтуються на використання власних можливостей, найважливішим

інституційним механізмом для підвищення рівня інвестиційного забезпечення підприємств можна вважати систему оподаткування.

Найважливішим фактором впливу на використання прибутку підприємств є рівень податкового навантаження. Рівень загального податкового навантаження в економіці України у 2005–2006 рр. становив 44–45%, що характерно в сучасному світі лише для деяких розвинених країн (Скандинавські країни, Франція, Австрія та ін.). Однак, як зазначають науковці, для України він є неприйнятним. Вітчизняна економіка має нагальну потребу у високих темпах економічного зростання для подолання дуже значного розриву в рівнях економічного та соціального розвитку з іншими розвиненими країнами<sup>34</sup>.

Високий податковий тиск змушує підприємства приховувати свої реальні доходи та перебувати в "тіні". Так, за експертними оцінками, представники малого бізнесу в середньому офіційно фіксують лише близько 40% реального обсягу свого виробництва і ще менший відсоток у доходах. Водночас представники середнього й великого бізнесу за допомогою різних схем приховують значну частку своїх доходів з метою мінімізації податкового тиску<sup>35</sup>. Необхідною умовою подолання таких негативних тенденцій є зниження фіскального навантаження на підприємства та впровадження стимулюючих заходів, метою яких має стати зменшення "тіньового виробництва". Прикладом такого стимулювання може бути система, що впроваджується в Російській Федерації в рамках єдиного соціального податку (при досягненні відповідного рівня оплати праці зменшується ставка оподаткування). Як наголошує В.Тітов, в основі реформування оподаткування повинен лежати принцип зменшення податкового навантаження при збільшенні ефективності виробництва (збільшення прибутку, рентабельність продажів та активів тощо). Підприємства в цьому випадку будуть намагатися зміститися в область найменшого оподаткування<sup>36</sup>.

Як зазначають фахівці, ще одним недоліком діючої податкової політики є те, що показник оподаткованого прибутку (за даними податкового обліку) найчастіше перевищує балансовий прибуток (за

<sup>34</sup> Вплив фіскально-бюджетної політики на фінансові результати діяльності українських підприємств у 2002–2006 роках: Наукова записка. – К.: ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", 2007.

<sup>35</sup> Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І.В. Крюкової. – К.: Основа, 2007. – С. 423.

<sup>36</sup> Титов В.В. Влияние налоговой системы на эффективность деятельности предприятия // Финансы. – 2006. – № 2. – С. 42–46.

даними фінансової звітності). Це призводить до додаткового вилучення фінансових ресурсів підприємств (зокрема внаслідок оподаткування приросту обігових коштів підприємств), а отже в умовах фінансової кризи створює суттєві перешкоди для їх економічної діяльності<sup>37</sup>. Усунути даний недолік можливо за рахунок наближення фінансового та бухгалтерського обліку, переходу до оподаткування реального фінансового результату діяльності підприємств.

Ефективними заходами щодо підвищення ролі прибутку в процесі оновлення основних виробничих фондів підприємств можуть також стати задеклароване Урядом завершення розробки проекту Податкового кодексу України<sup>38</sup>, а також затвердження положення про зменшення податку на прибуток на частину прибутку, що спрямовується на переоснащення виробничих потужностей.

Одним із ефективних механізмів підвищення ролі прибутку у фінансових джерелах забезпечення інвестиційної діяльності промислових підприємств може бути впровадження стимулюючих заходів (податкових канікул, пільгового оподаткування тощо). Так, вітчизняна та світова практика засвідчує доцільність застосування таких заходів для суб'єктів господарювання, які б стимулювали зацікавленість підприємств у використанні прибутку на інвестиційні потреби та оновлення виробництва на новій технологічній основі.

Практика податкового регулювання технологічної модернізації підприємств свідчить, що існує досить значний перелік інструментів податкового регулювання у сфері прямого оподаткування, найпоширеніші з них: податкові канікули, зниження ставки податку, пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання об'єктів інтелектуальної власності, створення спеціальних цільових резервів; прискорена амортизація, об'ємна податкова знижка, прирістна податкова знижка, об'ємний податковий кредит, прирістний податковий кредит тощо<sup>39</sup>.

В Україні практика надання пільг досить поширена. Так, станом на 01.09.2007 р. лише пільги на податок на прибуток підприємств

<sup>37</sup> Світова криза та її можливі наслідки для економіки України у 2009 році: Науково-аналітична доповідь. – К.: ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", 2008. – 74 с.

<sup>38</sup> Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток". – К., 2008. – С. 25 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.me.gov.ua>>.

<sup>39</sup> Шныпко А.С. Научно-техническое развитие предприятий и налоговая политика // БизнесИнформ. – 2007. – № 7. – С. 87–88.

мають понад 60 позицій<sup>40</sup>, не кажучи вже про інші податки та обов'язкові платежі. Серед діючих пільг значна частина спрямована на стимулювання розвитку пріоритетних галузей (наприклад суднобудування), активізацію інноваційної діяльності підприємств (спеціальний режим інноваційної діяльності, технопарки) та на підтримку підприємств, що впроваджують новітні технології у виробництво. Однак чинним законодавством не передбачені механізми контролю за цільовим використанням пільг та відповідальність підприємств і організацій за нецільове їх використання, внаслідок чого цим часто користуються платники податків для ухилення від оподаткування. Тобто з інструменту фінансового оздоровлення пільги перетворилися на механізм викачування коштів бюджету.

Необхідною умовою ефективності податкових пільг є, по-перше, перегляд доцільності та ефективності наданих пільг, що своїм наслідком буде мати скорочення їх кількості; по-друге, розробка та впровадження механізмів контролю за їх наданням та цільовим використанням. Тільки за умов наведення ладу у сфері надання податкових пільг та зменшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання можливе зростання та легалізація (вихід з "тіні") виробництва, що у свою чергу буде поштовхом для зростання ролі прибутку як інвестиційного джерела.

### 3.3. Розширення банківського кредитування виробничої модернізації

Структура фінансового забезпечення інвестиційного попиту в промисловості залишається деформованою в бік власних коштів підприємств: основними джерелами фінансування інвестицій в основний капітал залишаються амортизація та прибуток<sup>41</sup>. Однак обсяги прибутків, які отримують підприємства промисловості, не дозволяють їм повною мірою, задовольняти потреби в інвестиційних ресурсах, зокрема, найбільш гостро ця проблема стоїть перед підприємствами добувної промисловості в умовах значної зношеності основних фондів (табл. 3.12).

<sup>40</sup> Довідник пільг, наданих чинним законодавством по сплаті податків, зборів, інших обов'язкових платежів. – Державна податкова адміністрація України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.sta.gov.ua>>.

<sup>41</sup> За підсумками I кв. 2008 р. частка власних коштів підприємств у загальному обсязі фінансування інвестицій в основний капітал становила 59,6%.

Таблиця 3.12

**Схильність до інвестування в основний капітал за рахунок  
власних коштів підприємств промисловості\*, %**

Показник	2005	2006	2007
<b>Усього по економіці</b>	92,6	123,4	134,8
Добувна промисловість	91,8	129,2	126,7
Переробна промисловість	63,8	78,7	87,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	104,3	105,2	86,7

\* Інвестиції в основний капітал / (прибуток + амортизація).

*Джерело:* Аналіз інвестиційної складової ВВП за I квартал 2008 року [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.me.gov.ua>>.

Формування відтворювального потенціалу промисловості тісно пов'язане з використанням залучених коштів, оскільки орієнтація на внутрішні джерела фінансування інвестицій, враховуючи як низький рівень забезпеченості промислових підприємств власними коштами, так і певні вади, притаманні самофінансуванню, обмежує можливості підвищення технологічного рівня виробництва й тим самим сприяє консервації існуючих структурних деформацій в українській промисловості. Необхідність прискорення технічної модернізації у вітчизняному промисловому секторі актуалізує потребу використання ринкових механізмів та джерел фінансування інвестицій, у тому числі банківських кредитів.

Загальною тенденцією банківського кредитування підприємств промисловості в докризовий період (2001–2007 рр.) було зменшення частки заборгованості промислових підприємств у загальній структурі кредитних вкладень банків: за підсумками 2007 р. банки спрямували в промисловість 17,9% сукупних кредитних вкладень, тоді як у 2001 р. – 38,6%, а за підсумками 2008 р. цей показник зменшився до 16,7% (табл. 3.13). При цьому темпи приросту кредитів (у річному обчисленні) у промисловість у 2008 р. становили лише 59,8%, тоді як у сільське господарство – 74,5, у будівництво – 84,6, в інші види економічної діяльності – 73,3%<sup>42</sup>.

<sup>42</sup> Статистичний випуск "Кредити та депозити нефінансових корпорацій. Грудень 2008 р." [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.bank.gov.ua>>.

Таблиця 3.13

**Вимоги банків за кредитами, наданими суб'єктам  
промисловості у 2001–2008 рр. (на кінець періоду), млрд грн**

<b>Галузь промисловості</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Усього по промисловості	10,7	14,6	20,3	24,1	35,9	51,7	76,5	122,3
Добувна промисл.	0,8	1,3	1,8	2,1	2,9	4,1	5,6	7,7
Переробна промисловість	9,0	11,9	16,8	20,6	30,2	44,5	64,8	106,0
Виробн. та розпо-діл. електроен., га-зу та води	0,9	1,5	1,8	1,4	2,4	3,1	6,1	8,6
Частка кредитів промисл. підприємств у загальному обсязі наданих кредитів, %	38,6	35,5	30,0	27,2	25,0	21,0	17,9	16,7

*Джерело:* розраховано за даними бюлетенів НБУ за відповідні роки та Статистичного випуску "Кредити та депозити нефінансових корпорацій. Гру-день 2008 р." [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.bank.gov.ua>>.

Наростання тенденції до скорочення питомої ваги кредитних вкладень банків у промисловість певною мірою є наслідком виходу низки підприємств на фондовий ринок з облігаційними позиками (про що детальніше йтиметься в наступному параграфі), однак така тенде-нція свідчить, що привабливість української промисловості як об'єкта кредитування для банків з року в рік знижується. І якщо в докризовий період така зміна в кредитній політиці банків частково була зумовле-на реакцією на підвищення рівня платоспроможності населення, то обмеження доступності банківських кредитів для промислових під-приємств в умовах розгортання фінансово-економічної кризи та по-глиблення проблем у банківському секторі суттєво загострить про-блему не лише фінансового забезпечення оновлення виробничої бази промислових підприємств, а й поповнення обігових коштів<sup>43</sup>.

<sup>43</sup> Згідно з даними ділових очікувань підприємств України за IV кв. 2008 р. потреба в позикових коштах у наступні 12 місяців зростатиме, причому найбільші очікування щодо зростання майбутніх запозичень склались у респондентів добувної промисловості, що пояснюється необхідністю модернізації виробництва.

Як і раніше, найбільший обсяг банківських кредитів залучили підприємства переробної промисловості – понад 106 млрд грн (14,4% сукупного обсягу кредитів банків в економіку на кінець 2008 р.), зокрема, підприємства, що займаються виробництвом харчових продуктів та напоїв – 27,4 млрд грн; підприємства металургійного виробництва – 14,1 млрд грн; підприємства з виробництва автомобілів, причепів, напівпричепів та інших транспортних засобів – 11,9 млрд грн; підприємства хімічного виробництва – 8,2 млрд грн та підприємства, які виробляють машини та устаткування – 8,1 млрд грн<sup>44</sup>.

Найбільш привабливими для вкладання позичкових коштів банків є галузі промисловості, що не належать до високотехнологічних і не є основними чинниками інноваційного розвитку країни. Це означає, що в нинішніх умовах банківське кредитування не сприяє прогресивним змінам у структурі української промисловості в напрямі прискорення її інноваційного розвитку та технологічної модернізації.

Структура заборгованості промислових підприємств за кредитами банків за строками погашень свідчить про домінування короткострокових кредитів у підприємств добувної промисловості та підприємств, що займаються виробництвом та розподіленням електроенергії, газу та води – частка кредитів до одного року в них перевищує 60%. Найвищу частку середньострокових та довгострокових кредитів мають підприємства переробної промисловості (відповідно майже 47 та 11%) (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

**Структура заборгованості за банківськими кредитами підприємств промисловості за строками погашень станом на кінець 2008 р., %**

<b>Галузь промисловості</b>	<b>до 1 року</b>	<b>від 1 до 5 років</b>	<b>більше 5 років</b>
Добувна промисловість	61,2	31,3	7,5
Переробна промисловість	42,9	46,8	11,1
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	60,7	33,7	5,6

*Джерело:* розраховано за даними Статистичного бюлетеня НБУ. – Грудень 2008 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.bank.gov.ua>>.

<sup>44</sup> Статистичний бюлетень НБУ. – Грудень 2008 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.bank.gov.ua>>.



У структурі кредитів, які залучають промислові підприємства, стабільно високою залишається частка кредитів в іноземній валюті – за підсумками 2007 р. в середньому по промисловості вона становила майже 45%, а в підприємств переробної промисловості – понад 48%, втім суттєво зросла за підсумками 2008 р. – відповідно до 60,2 та 63,4%<sup>45</sup> (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

**Частка кредитів в іноземній валюті в структурі заборгованості за банківськими кредитами підприємств промисловості у 2001–2008 рр. (на кінець року), %**

Галузь промисловості	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Усього по промисловості	49,3	47,0	45,4	48,9	48,0	50,5	44,5	60,2
Добувна промисловість	40,8	34,4	38,0	50,9	38,8	51,3	29,5	49,0
Переробна промисловість	54,0	52,7	49,8	51,5	51,9	53,4	48,1	63,4
Виробн. та розподіл. електроен., газу та води	8,8	13,3	11,5	9,0	10,1	8,9	20,1	30,2

*Джерело:* розраховано за даними бюлетенів НБУ за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.bank.gov.ua>>.

Найнижчою частка кредитів в іноземній валюті в переробній промисловості (на кінець 2007 р.) була лише в підприємств, що займаються виробництвом тютюнових виробів (0,4%), шкіри, виробів зі шкіри (25,2%), медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та устаткування (21,5%), у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерних матеріалів (29,5%), у підприємств, що переробляють відходи (31,7%), у хімічному виробництві (35,7%). У підприємств, що займаються виробництвом харчових продуктів та напоїв, одягу, обробкою деревини та виробництвом меблів, паперової маси та картону, електричних машин та устаткування, іншої неметалевої мінеральної продукції, у металургійному виробництві частка кредитів в іноземній валюті становила від 40 до 60%. У решти підга-

<sup>45</sup> Частково на зміну пропорції вплинула девальвація гривні до долара США восени 2008 р., оскільки переважно саме в цій валюті підприємства промисловості залучали валютні кредити.

лузей переробної промисловості частка кредитів в іноземній валюті перевищувала 60%, причому в текстильній промисловості, виробництві офісного устаткування та електронно-обчислювальних машин, автомобілів, причепів та напівпричепів частка кредитів в іноземній валюті перевищила 70%<sup>46</sup>.

Частково зазначена тенденція стала наслідком того, що відсоткові ставки за активами та пасивами в національній валюті є вищими, ніж в іноземній, що робить запозичення в іноземній валюті більш привабливими для промислових підприємств. До III кв. 2008 р. додатковим стимулом залучення кредитів в іноземній валюті для підприємств промисловості були сприятливі курсові тенденції, однак після стрімкої девальвації гривні в жовтні-листопаді 2008 р. висока частка кредитів в іноземній валюті обернулася додатковим тягарем для підприємств, оскільки витрати на обслуговування таких кредитів суттєво зросли.

Значним стримуючим фактором у користуванні кредитами банків для промислових підприємств залишаються високі відсоткові ставки. Згідно з даними ділових очікувань підприємств України для майже 82% опитаних підприємств саме високий рівень відсоткових ставок залишається основним стримуючим фактором використання кредитних послуг<sup>47</sup>.

У 2008 р. відбулося суттєве здорожчання банківських кредитів для підприємств промисловості: якщо на кінець 2007 р. середньозважена відсоткова ставка за кредитами в національній валюті становила 13,1–13,8%, в іноземній – 10,0–11,4%, то на кінець жовтня 2008 р. відповідно 15,7–21,8% та 6,5–12,1%<sup>48</sup>. Зростання вартості кредитів стало реакцією на об'єктивні економічні процеси: з одного боку – в умовах зменшення вільної ліквідності в банківській системі внаслідок значного відтоку депозитів та обмеження доступу банків на зовнішні ринки запозичень, а з іншого – як реакція на погіршення економічної активності та фінансову нестабільність підприємств промисловості, спричинені погіршенням зовнішньої кон'юнктури на основну продукцію українського експорту та звуженням внутрішнього ринку.

У числі основних чинників, що здорожують вартість кредитів

---

<sup>46</sup> Бюлетень НБУ. – 2008. – № 12. – С. 101.

<sup>47</sup> Ділові очікування підприємств України у IV кв. 2008 р.: Аналітичний звіт / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.bank.gov.ua>>.

<sup>48</sup> Бюлетень НБУ. – 2008. – № 2. – С. 77 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.bank.gov.ua>>; Бюлетень НБУ. – 2008. – № 12. – С. 79 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.bank.gov.ua>>.

для підприємств промисловості – наявність специфічних тенденцій у фінансовому стані підприємств, що не дозволяє адекватно оцінити рівень їх кредитоспроможності. Передусім ідеться про наявність гіпертрофованих обсягів дебіторської й кредиторської заборгованості, що дають змогу багатьом підприємствам продовжувати виробничу діяльність, декларуючи низьку та навіть від’ємну рентабельність. Оскільки доволі значна кількість підприємств використовує фактично безплатний ресурс – кредиторську заборгованість, для них нівелюється мотивація до залучення банківських кредитів.

Тенденції в динаміці платежів свідчать, що якраз у промисловості ситуація є найскладнішою з-поміж усіх видів економічної діяльності, де дебіторська заборгованість за 12 міс. зросла більше як на третину й станом на 01.10.2008 р. становила 39,1% від загальної заборгованості. Кредиторська заборгованість підприємств промисловості за вказаний період збільшилася на 29,6% (36,0% у структурі загальної заборгованості). Значну частку становила дебіторська (20,4%) та кредиторська (18,9%) заборгованість підприємств, які займаються металургійним виробництвом та виробництвом готових металевих виробів (проти вересня 2007 р. їх дебіторська заборгованість зросла на 65,6%, а кредиторська – на 84,6%), що пояснюється значним падінням обсягів виробництва внаслідок різкого погіршення кон’юнктури на світових ринках металопродукції<sup>49</sup>.

Вкрай негативно впливає на можливості промислових підприємств залучати банківські кредити на інвестиційні цілі збитковість. У 2007 р. 33% підприємств промисловості працювали збитково (у 2000 р. їх частка становила 42%<sup>50</sup>), отже, були поза межами доступності банківських кредитів. Однак і серед підприємств, що працювали прибутково, значна частина мала досить низьку рентабельність, яка не давала можливості користуватися банківськими кредитами через суттєве зростання витрат у разі сплати високих відсотків, що здорожило собівартість продукції. За підсумками 2008 р. фінансові результати суб’єктів промисловості суттєво погіршилися, питома вага збиткових підприємств у загальній їх кількості значно збільшилася – за січень

<sup>49</sup> Фінанси підприємств // Бюлетень НБУ. – 2009. – № 1. – С. 9–10.

<sup>50</sup> Основні показники розвитку промисловості [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

2009 р. частка промислових підприємств, які одержали збиток, перевищила 50%<sup>51</sup>.

На сьогодні існують значні перешкоди зміцненню фінансового стану підприємств і підвищенню їх кредитоспроможності, які кореняться у площині оподаткування: в Україні протягом 1998–2006 рр. відбулися певні зміни в динаміці ефективних податкових ставок на фактори виробництва та споживання. Так, майже на 20% скоротилася ефективна ставка податку на капітал; при цьому ставки на працю та споживання не зазнали радикальних змін. Якщо на початку зазначеного періоду найбільший тиск підприємства зазнавали з боку податків на капітал, то вже з 2000 р. найбільше навантаження здійснювалося зі сторони податків на працю. Рівень ефективних ставок податків на споживання протягом 1998–2006 рр. залишався найнижчим<sup>52</sup>. Подібні диспропорції в оподаткуванні споживання й капіталу фактично підривають фінансову основу підприємств, знижують рівень їх кредитоспроможності, відповідно посилюючи ризиковість кредитних вкладень банків.

З урахуванням цих обставин завдання мінімізації ризиків банківського кредитування інвестиційної діяльності підприємств повинне вирішуватися як комплексна проблема. Йдеться про поєднання й задіяння макроекономічних стимуляторів – зменшення податків на виробничу діяльність і фонд заробітної плати, вивільнення від оподаткування (можливо, часткове) прибутків банків і підприємств, що спрямовуються у виробничі інвестиції, стимулювання зниження обсягів кредиторської заборгованості, правовий захист інтересів банків як кредиторів, створення гнучкої та ефективної інституційної системи мобілізації й розміщення позичкових капіталів тощо.

Загалом, проблема банківського кредитування інвестицій у вітчизняній промисловості є багатоаспектною, що зумовлене як специфікою структури промислового виробництва та інвестиційних потреб підприємств, так і недосконалістю механізмів взаємодії промислового та банківського секторів економіки.

Загострення диспропорцій у промисловому виробництві, яке характеризується домінуванням технологічних укладів низького рівня, у поєднанні з нестабільною зовнішньою кон'юнктурою та зростанням

---

<sup>51</sup> Фінансові результати діяльності підприємств за видами промислової діяльності за січень 2009 року [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

<sup>52</sup> Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.

цін на енергоносії в умовах надзвичайно енергоємної структури, різко актуалізували для вітчизняних промисловців потребу залучення коштів для модернізації та технічного переоснащення виробництва, зниження його енергоємності. Вказана обставина тривалий час залишалася без конкретної реакції з боку економічного блоку Уряду в плані стимулювання кредитування банками інвестиційних потреб підприємств промислового сектора України, зокрема, проведення активної державної інвестиційної політики, яка б забезпечувала фіксоване щорічне зростання капіталовкладень та інвестиційну підтримку секторів, де збережено конкурентоспроможний потенціал і є реальна можливість закріпитися на світових ринках високотехнологічної та наукомісткої продукції<sup>53</sup>. В умовах розгортання фінансово-економічної кризи реальні можливості держави здійснювати таку підтримку на порядок знижуються, передусім через обмеженість джерел фінансування.

У контексті дослідження актуальних проблем банківського кредитування інвестицій у промисловості варто виділити ще один важливий аспект: в Україні відсутні спеціалізовані інвестиційні банки. Існуюча інституційна структура ринку інвестиційного кредитування характеризується домінуванням на ньому універсальних банків, що, зрештою, спричиняє високі витрати для позичальників та ризики для банків. Це зумовлено, з одного боку, недостатнім рівнем нормативно-правового забезпечення діяльності інвестиційних банків, а з іншого – обмеженістю довгострокових ресурсів для інвестиційного кредитування.

Сьогодні вже однозначно можна говорити про масштаб втрачених можливостей для модернізації промислових підприємств через незадіяність створеного у 2003 р. Українського банку реконструкції та розвитку (УБРР). У силу низки причин (суб'єктивного й об'єктивного характеру) до цього часу банк не став реальним інструментом стимулювання реалізації інвестиційних програм у промисловості.

Основними обмежуючими чинниками діяльності УБРР на сьогодні залишаються недостатність джерел фінансування, відсутність пріоритетів кредитування, недосконалість конкурсного відбору проєктів та моніторингу їх реалізації. У найближчій перспективі активізація діяльності УБРР як інструменту реалізації державної інвестицій-

---

<sup>53</sup> Наприклад, Перелік пріоритетних проєктів для інвестування у промисловому комплексі України на 2009–2013 роки, підготовлений Мінпромполітики, навіть не затверджений на рівні міністерства.

ної політики можлива за умов узгодження цілей і пріоритетів державної інвестиційної політики з напрямками кредитної діяльності УБРР; спрямування частини надходжень від приватизації держмайна на потреби кредитування програм технічної модернізації та переоснащення виробництва; налагодження дієвої системи відбору проектів для кредитування та моніторингу їх ефективності.

Потребує вирішення проблема формування спеціальної системи кредитної підтримки підприємств-експортерів. В Україні до цього часу, незважаючи на гостру потребу, такої системи немає. Укрексімбанк, до завдань якого віднесене надання кредитної підтримки експортерам, забезпечити розв'язання цієї проблеми не може, у тому числі за браком ресурсів. У Стратегії розвитку державних банків в Україні, розробленій Міністерством економіки, було заплановано створення на базі Укрексімбанку експортного кредитного агентства, яке мало надавати банкам, що кредитують експортерів, страхове покриття політичних і комерційних ризиків у країнах-імпортерах, однак практичних кроків у створенні такого агентства зроблено не було.

Масштабні негативні корективи в процеси кредитування інвестицій промислових підприємств внесла фінансово-економічна криза, активна фаза якої розпочалася у IV кв. 2008 р. Враховуючи, що на сьогодні найбільші проблеми проявились у корпоративних клієнтів банків з таких галузей промисловості, як металургія, хімічна промисловість<sup>54</sup>, у найближчій перспективі банки переглянуть кредитну політику в корпоративному сегменті стосовно позичальників з цих галузей у бік обмеження кредитування.

Досвід антикризових заходів, які впроваджують як розвинені країни, так і ті, що розвиваються, свідчить, що в числі першочергових – заходи з підтримки банківського кредитування промислових галузей, які визначені в числі пріоритетних, з метою стимулювання сукупного попиту та зайнятості<sup>55</sup>. Так, у Росії в рамках стабілізаційних заходів здійснене масштабне рефінансування найбільших банків, у тому числі державних, з контролем за цільовим використанням коштів державної підтримки (зокрема, для банків, які отримали ці кошти, будуть встановлені обов'язкові обсяги кредитування підприємств обо-

---

<sup>54</sup> Так, за оперативними даними Держкомстату України за січень 2009 р., збитки підприємств металургійного виробництва склали понад 943 млн грн, хімічної та нафтохімічної промисловості – понад 216 млн грн, підприємств машинобудування – 218,0 млн грн.

<sup>55</sup> Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 22–23.

ронно-промислового комплексу, сільського господарства, а також малого та середнього бізнесу; крім того, ці банки в пріоритетному порядку повинні спрямовувати кошти на підтримку автомобілебудування та сільгоспмашинобудування)<sup>56</sup>.

В Україні перший етап розгортання фінансово-економічної кризи показав, наскільки неадекватними й несистемними виявились антикризові рішення. Ухвалений парламентом Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» передбачає створення Стабілізаційного фонду, кошти якого будуть направлені на розв'язання проблем у фінансовому секторі та вирішення інших завдань, у тому числі – фінансування інвестиційних проектів у промисловості. Проте сама ідея його створення, як і механізм наповнення, свідчать про неадекватне розуміння ситуації та глибини проблем. Створювати подібний фонд під час економічного спаду недоцільно, оскільки можливості його наповнення реальними надходженнями від приватизації, коли кон'юнктура цін на українські активи (Укртелеком, ОПЗ, Турбоатом) була на порядок сприятливішою, втрачені.

Урядова програма дій «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток» містить досить загальні підходи до стабілізації роботи промислових підприємств, проведення ефективної політики енергозбереження, підвищення технологічного рівня й конкурентоспроможності вітчизняної промисловості та базуються передусім на забезпеченні фінансування бюджетних програм<sup>57</sup>. При цьому низка заходів спрямована на селективну підтримку за рахунок бюджетних коштів окремих бізнесів.

Ухвалений Закон про держбюджет на 2009 р. фактично обмежив систему рефінансування банків (у ст. 84 і 86 Закону введена специфічна система рефінансування й узгодження її з Урядом), що вкрай негативно позначилося на ліквідності в банківській системі<sup>58</sup>.

<sup>56</sup> Кого спасёт план Путина? // Эксперт Украина. – 2008. – № 45 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.expert.ua>>.

<sup>57</sup> Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток: Програма діяльності Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.me.gov.ua>>.

<sup>58</sup> Спільну постанову Кабінету Міністрів України та НБУ № 44 "Про порядок рефінансування банків у період фінансово-економічної кризи" було прийнято 29.01.2009 р. У березні Верховна Рада України ухвалила зміни до держбюджету, якими вилучені статті 84 та 86.

Загалом, враховуючи обставини фінансово-економічної кризи, вирішити проблему кредитної підтримки інвестицій у промисловості можливо за рахунок активізації державної інвестиційної політики, передусім у напрямі прискорення розгляду й затвердження інвестиційних програм з модернізації виробництва на підприємствах авіаційної, ракетно-космічної, суднобудівної, оборонної, приладобудівної, мікроелектронної, енергомашинобудівної та сільгоспмашинобудівної галузей; надання державних гарантій та виділення компенсацій з бюджету на покриття різниці відсоткових ставок за комерційними кредитами для таких підприємств; підвищення капіталізації державних банків та задіяння УБРР як інструменту державної інвестиційної політики; стимулювання підвищення фінансової прозорості промислових підприємств, що дозволить банкам об'єктивно оцінювати їх кредитоспроможність.

### **3.4. Інвестиційний потенціал ринку корпоративних облігацій**

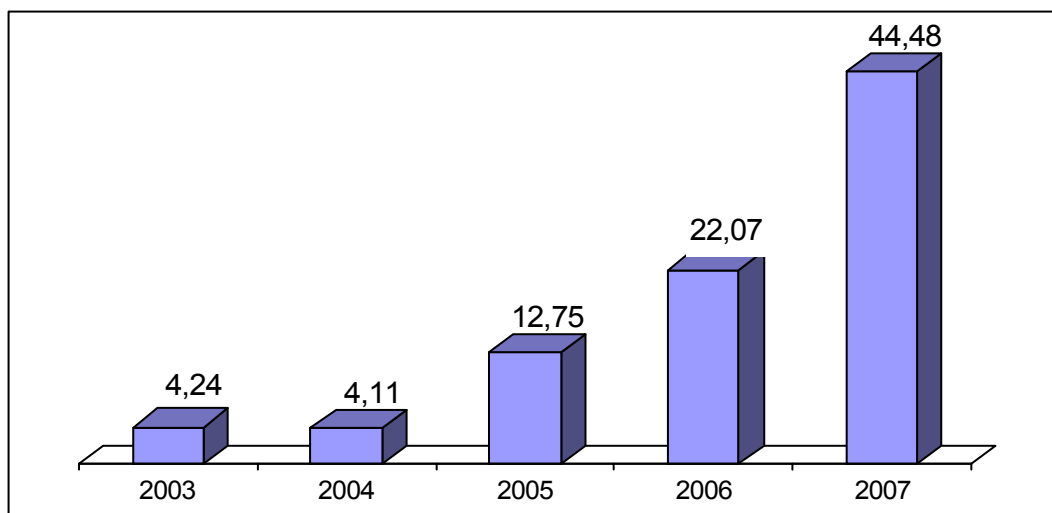
У ринково розвинутих економіках корпоративні облігації для фірм та корпорацій є важливим інструментом мобілізації ресурсів на фінансовому ринку для здійснення інвестиційних проектів. Це об'єктивно витікає з переваг, які мають корпоративні облігації порівняно з іншими інструментами залучення коштів. На відміну від додаткової емісії акцій, емісія облігацій не призводить до перерозподілу акціонерної власності. Вартість залучення ресурсів при випуску облігацій порівняно з банківським кредитом є дещо нижчою, оскільки емісія облігацій не передбачає оформлення застави, формування резервів (як при банківському кредиті), дотримання нормативу кредитного ризику на одного позичальника («кредит в одні руки»). Також використання облігацій дозволяє підприємствам гнучкіше управляти заборгованістю, здійснюючи дострокове погашення або купівлю-продаж власних облігацій на ринку. Відкрита емісія облігацій забезпечує формування «кредитної історії» підприємства-емітента, що в подальшому полегшує йому доступ до ресурсів.

Найбільш поширеними інструментами залучення фінансових ресурсів промисловими підприємствами в 1990-х рр. були банківські



кредити, кредиторська заборгованість та операції з векселями<sup>59</sup>. В Україні в першій половині 1990-х рр. ринку корпоративних облігацій фактично не існувало, що було пов'язане з низкою проблем, зокрема, що стосувалися інфраструктури фондового ринку, особливостей приватизації підприємств, оподаткування операцій з цінними паперами, макроекономічної нестабільності, низького рівня монетизації економіки, особливостей боргової політики Уряду.

В Україні ринок корпоративних облігацій активізувався з початку 2000-х рр., чому сприяли макроекономічна стабілізація, підвищення рівня монетизації економіки, сприятлива ситуація на галузевих товарних ринках. Якщо протягом 2002 р., за даними ДКЦПФР, лише кілька десятків емітентів спромоглися вийти на ринок корпоративного боргу (найбільші випуски здійснили ТОВ "Аркада-фонд" – 53 млн грн, ДАК "Титан" – 50, ДМА "Бориспіль" – 20, ЗАТ "АВК" – 50, ТОВ СП "Метален" – 50, ЗАТ "Сармат" – 30 млн грн), то в 2003 р. облігації випустили більше сотні підприємств (переважно фармацевтичної галузі, хімічної, харчової промисловості). У наступні роки тенденція прискореного розвитку ринку корпоративного боргу значно посилювалася (рис. 3.3).



**Рис. 3.3. Динаміка розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні в 2003–2007 рр., млрд грн**

Джерело: річні звіти ДКЦПФР за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ssmc.gov.ua>>.

<sup>59</sup> Миркин Я.М., Лосев С.В., Рубцов Б.Б., Добашина И.В., Воробьева З.А. Руководство по организации эмиссии и обращения корпоративных облигаций. – М.: Альпина Паблишер, 2004.

Серед чинників, що сприяли формуванню пропозиції корпоративних облігацій на вітчизняному ринку, фахівці виділяють сприятливу економічну кон'юнктуру на мікрорівні, зміну пріоритетів при формуванні стратегії розвитку (великі компанії стали приділяти особливу увагу своїй репутації, зокрема й репутації надійного позичальника, набути яку можна лише з часом шляхом створення власної позитивної кредитної історії на ринку корпоративного боргу)<sup>60</sup>. У сукупності ці чинники також стали додатковими стимулами для розвитку інфраструктури ринку корпоративних облігацій, розширення кола компаній-емітентів і залучення нових інвесторів, формування сегмента спеціалізованих фінансових консультантів та андерайтерів.

У табл. 3.16 представлена структура емісій корпоративних облігацій в Україні у розрізі емітентів, яка за період активної фази розвитку ринку корпоративного боргу зазнала істотних змін: якщо в 2002–2004 рр. частка в ньому фінансових установ становила до 8%, то в 2005 р. – уже понад 20, у 2006 р. – 23, у 2007 р. – понад 40%.

*Таблиця 3.16*

**Структура випусків корпоративних облігацій в Україні  
за видами емітентів у 2002–2008 рр., %**

Емітент	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Фінансові установи	2,6	7,9	8,0	20,4	23,0	42,5	28,3
<i>банки</i>	2,0	7,6	5,3	20,1	22,6	42,4	28,2
<i>страхові компанії</i>	0,6	0,3	2,7	0,3	0,4	0,1	0,1
Інші емітенти	97,4	92,1	92,0	79,6	77,0	57,5	71,7
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* Розраховано за попередніми даними за 7 міс.

*Джерело:* звіти ДКЦПФР за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ssmc.gov.ua>>; оперативна інформація про стан фондового ринку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.stockmarket.gov.ua>>.

Серед фінансових установ на ринку корпоративного боргу домінують банки – у 2007 р. проти попереднього обсяг зареєстрованих випусків банківських облігацій збільшився майже вчетверо. Однак уже в 2008 р. несприятлива ринкова ситуація та нестача ліквідно-

<sup>60</sup> Омельчук С.В. Стан ринку боргових зобов'язань в Україні // Економіст. – 2007. – № 10. – С. 32–36.

сті змусили банки скоротити обсяги випусків облігацій, за попередніми оцінками, мінімум удвічі.

Щодо особливостей структури ринку корпоративного боргу в галузевому розрізі, то протягом останніх років (2005–2007 рр.) провідні позиції серед нефінансових підприємств–емітентів утримували суб'єкти будівельної галузі внаслідок поширення випусків цільових облігацій<sup>61</sup>.

Що стосується випусків корпоративних облігацій емітентів промисловості, то найбільш активні позиції на ринку займали підприємства гірничодобувної промисловості, машинобудування, нафтогазової промисловості, виробництва будівельних матеріалів, харчової промисловості, хімічної та нафтохімічної промисловості, чорної металургії та електроенергетики<sup>62</sup>. Окремі промислові підприємства також почали активно освоювати ринок єврооблігацій ("Інтерпайп", "Азовсталь", "Індустріальний союз Донбасу" тощо).

У докризовий період найбільшим попитом з боку інвесторів користувалися облігації банків, торговельних компаній із середнім рівнем прибутковості 14–17%<sup>63</sup>. Інвестори-нерезиденти зазвичай цікавилися облігаціями банків, що мають міжнародний рейтинг і прозору структуру власників, та великих компаній, формуючи попит на крупні випуски (від 100 млн грн) з тривалими строками до погашення (3–5 років) без оферт (зобов'язання емітента або третьої особи викупити облігації у будь-якого власника в заздалегідь визначений строк). Основними інвесторами в сегменті резидентів залишалися банки. Низька активність інвестиційних та пенсійних фондів, страхових компаній пояснюється тим, що переважна їх більшість не має активів, достатніх для створення облігаційного портфеля. Сегмент облігацій, цікавий вітчизняним інвесторам, – випуски обсягом 30–50 млн грн зі строком до погашення до 3 років та наявністю річної/піврічної офер-

---

<sup>61</sup> Ці облігації не обертаються на ринку й погашаються не грошовими коштами, а шляхом передачі у власність заздалегідь обумовленого метражу нерухомості для фінансування будівельних проектів на початкових стадіях їх реалізації. Додатковою перевагою схем випусків таких облігацій є можливість оптимізації сплати ПДВ. За оцінками фахівців, частка технічних емісій, пов'язаних зі зростаючими обсягами випусків цільових облігацій будівельних компаній, наприкінці 2006 р. становила близько 75%, наприкінці 2007 р. знизилася до 65% в основному за рахунок меншого обсягу будівельних облігацій.

<sup>62</sup> За інформацією порталу Cbonds [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.cbonds.info>>.

<sup>63</sup> За інформацією ПФТС [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.pfts.com>>.

ти, оскільки більшість фінансових установ визначають ліміти на вкладення в цінні папери на 1 рік<sup>64</sup>.

У зв'язку з домінуванням банків у структурі вітчизняних інвесторів дохідність більшості облігацій залежить від стану ресурсної бази банків. Так, експерти пов'язують вплив надлишкової ліквідності в банківській системі наприкінці 2006 р. на попит на облігації корпоративного сектора, у результаті чого дохідність більшості облігацій, цікавих вітчизняним банкам, знизилася приблизно на 1%<sup>65</sup>.

Також важливою тенденцією розвитку вторинного ринку корпоративних облігацій докризового періоду стало зростаюче значення кредитної якості емітентів та ліквідності облігаційних випусків, зростання первинних розміщень і підвищення місткості вторинного ринку.

Загалом достатньо очевидним є підвищення ролі корпоративних облігацій як засобу залучення капіталу із зовнішніх джерел для фінансування розвитку підприємств. Однак у справі використання корпоративних облігацій для залучення підприємствами капіталу на інвестиційні цілі українська практика є доволі специфічною.

*По-перше*, до залучення коштів шляхом випуску корпоративних облігацій суб'єкти господарювання вдаються, коли є потреба в середньо- або довгостроковому капіталі, але немає можливості надати банку забезпечення у вигляді застави чи гарантії, при цьому компанія є прибутковою, має стійку репутацію. Незважаючи на офіційно оприлюднені ДКЦПФР дані про обсяги емісії корпоративних облігацій, виявити, яка частка з них випускається для реального залучення інвестиційного капіталу, доволі складно, оскільки особливості чинного податкового законодавства дають можливість використовувати механізм облігаційних позик для мінімізації податкових зобов'язань. Крім того, у структурі випусків корпоративних облігацій досить значною є частка випусків для закритого розміщення<sup>66</sup>. Очевидно, такі облігації не можуть розглядатися як повноцінний інструмент фінансування інвестицій, який би міг котируватися на ринку й використовуватися для диверсифікації вкладень, та як застава для отримання рефінансування з метою підтримки ліквідності для банків.

---

<sup>64</sup> Омельчук С.В. Становлення ринку корпоративних облігацій України: Дис.... канд. екон. наук: 08.00.08. – К., 2008. – С. 114.

<sup>65</sup> Там само. – С. 116.

<sup>66</sup> За інформацією ДКЦПФР, у 2004 р. лише кожна третя емісія корпоративних облігацій була відкритою, у 2006 р. з 21,38 млрд грн облігаційних випусків для відкритого продажу було призначено лише 5,5 млрд грн.

*По-друге*, у числі основних чинників гальмування розвитку ринку корпоративних цінних паперів і посилення його інвестиційної складової є неконкурентний ринок заявок при первинному розміщенні (через механізм біржі); проблеми інфраструктури вторинного ринку (торговельний майданчик та DVP розрахунки).

*По-третьє*, у багатьох випадках облігаційні позики підприємств – це звичайні банківські кредити. Переваги використання саме такого способу фінансування полягають у тому, що банки не завжди безпосередньо можуть прокредитувати фінансово привабливе підприємство, не порушивши при цьому норматив кредитування «в одні руки». Крім того, НБУ, стурбований тим, що в низці випадків банківські кредити спрямовуються для фінансування потреб, пов'язаних із банком осіб чи структур на завідомо неринкових умовах, зробив жорсткішими вимоги до надання таких кредитів, тому банки, намагаючись позбавитися іміджу «кишенькових», фінансують наближені структури шляхом купівлі їх облігацій. Водночас деякі провідні українські банки надають емітентам послуги андеррайтера і при цьому викупляють частину емісії корпоративних облігацій у свій портфель, оскільки добре обізнані зі станом справ такого клієнта.

*По-четверте*, на обсяги випусків корпоративних облігацій суттєво впливає недостатній захист прав приватної власності, що призводить до поширення практики рейдерських захоплень підприємств, перманентних корпоративних конфліктів, які підвищують ризиковість вкладень в облігації підприємств.

*По-п'яте*, у числі суттєвих перепон розвитку вітчизняного ринку корпоративних облігацій залишаються його обмежена ліквідність. Однією з основних причин такої ситуації є система власності суб'єктів господарювання, у структурі якої переважають закриті акціонерні товариства. Така система є гальмом розвитку ринку корпоративних цінних паперів і позбавляє можливості участі в інвестиційному процесі широкого кола інвесторів.

*По-шосте*, до цього часу зберігається закритість фінансової звітності емітентів, що породжує додаткові ризики для інвесторів.

За оцінками фахівців, попри високий попит на облігації підприємств промисловості, пропозиція в цьому сегменті буде обмеженою і формуватиметься головним чином за рахунок підприємств харчової промисловості та транспортного машинобудування. Причини цього фахівці вбачають у тому, що великі виробники зазвичай уже є власністю іноземних чи вітчизняних холдингів, унаслідок чого мають до-

ступ до відносно дешевої ресурсної бази материнських структур. Виробничим підприємствам простіше залучати зовнішнє фінансування, оскільки більшість виробників мають валютну виручку. Крім того, їх бізнес, як правило, зрозуміліший, власний капітал більший, а темпи зростання потреб у додатковому капіталі нижчі, ніж у суб'єктів фінансового сектора чи торгівлі<sup>67</sup>.

Загалом вирішення проблеми активізації використання облігацій як інструменту залучення інвестиційного капіталу підприємствами промисловості невіддільне від розв'язання таких завдань:

- з метою підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних емітентів, збільшення ринкової капіталізації підприємств, необхідно підвищити рівень корпоративної культури та корпоративного управління, забезпечити посилення захисту прав інвесторів у цінні папери (корпоративні права);

- консолідація обліково-розрахункової інфраструктури фондового ринку, у тому числі створення єдиного центрального депозитарію, що унеможливить практику ведення подвійних реєстрів, захоплення реєстрів на замовлення окремих груп акціонерів, знищення реєстрів тощо;

- упорядкування системи рейтингування, яка дотепер базується на примусових нормах щодо отримання рейтингових оцінок та штучному монополізмі рейтингових агенцій і не лише не відповідає світовим стандартам, а й сприяє поширенню необ'єктивних рейтингів.

### Висновки до розділу 3

У сучасному світі, коли інноваційний характер капіталу перетворився на основну рушійну силу суспільного прогресу, механізми фінансування інвестицій у промисловості виступають ключовим фактором темпів та якості економічного розвитку.

Наслідки структурно-технологічної кризи в українській промисловості, приєднання до СОТ надзвичайно загострили проблему технологічної модернізації, відповідно удосконалення механізму фінансування інвестицій має безпосередній вплив на динаміку структурних зрушень, модернізацію виробництва, підвищення конкурентоспроможності національної промисловості.

Враховуючи, з одного боку, низький рівень забезпеченості промислових підприємств власними коштами для фінансування інвести-

---

<sup>67</sup> Омельчук С.В., зазначена праця. – С. 118.

цій, а з іншого – суттєві недоліки самофінансування підприємств реального сектора, безперспективною є орієнтація переважно на самофінансування як основне джерело фінансування інвестицій підприємств. За таких умов неможливо розвивати в Україні високотехнологічні сектори промисловості й на цій основі прискорити структурну перебудову економіки на інноваційній основі. Тому необхідно активно використовувати інші джерела фінансування інвестицій, насамперед, кредити банків і облігаційні позики, а також бюджетні кошти й іноземні інвестиції, максимально застосовуючи ринкові механізми мобілізації фінансових ресурсів на зазначені цілі.

Підвищенню ролі банківського кредиту у фінансовому забезпеченні інвестиційних проектів сприятиме підтримка держави через надання державних гарантій банкам у поєднанні з компенсацією відсоткової ставки за кредитами для підприємств. У такий спосіб знижується можливість нецільового використання коштів бюджету, забезпечується ефективність інвестування. Перспективним є поширення такого механізму на пріоритетні галузі промисловості (літакобудування, ракетно-космічну галузь, важке й енергетичне машинобудування, суднобудування), де вдалося зберегти високотехнологічний потенціал.

У цьому контексті варто:

1) розробити принципи формування державної інвестиційної політики й перейти до розроблення бюджету розвитку з чітким визначенням джерел надходжень до нього та напрямів використання коштів;

2) забезпечити за допомогою бюджетно-податкових механізмів стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, що дасть можливість підвищити рівень їх конкурентоспроможності;

3) розробити нові критерії ефективності використання бюджетних ресурсів, зважаючи на те, що фінансування соціальних витрат стає основою державного впливу на рівень матеріального забезпечення населення та водночас стимулює реалізацію моделі залежного розвитку як у середньостроковій, так і в довгостроковій перспективі;

4) підвищити рівень монетизації економіки та прискорити формування національного фінансового капіталу;

5) розвивати цільове рефінансування банків під інвестиційні проекти;

6) стимулювати підвищення капіталізації державних банків;

7) підвищити роль корпоративних облігацій в інвестиційному забезпеченні підприємств на основі забезпечення надійного захисту прав інвесторів і податкового стимулювання інвестицій у цінні папери.

## Розділ 4

---

### СТРУКТУРНО-ТЕХНОЛОГІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОМИСЛОВOSTІ

#### 4.1. Технологічна інноваційність та методи її оцінки

Провідним фактором масштабних економічних змін та економічного розвитку кінця другого й початку третього тисячоліття є фактор інновацій. 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 на міжнародному рівні, а також 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 технологічно нових, та значно технологічно удосконалених продуктів і процесів<sup>1</sup>. 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

---

<sup>1</sup> Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / К., Держкомстат України, 2006. – 362 с.



фондом розвитку промисловості країн Північної Європи (Nordic Fund for Industrial Development)<sup>2</sup>.

Але так було не завжди. Ще донедавна як ключовий фактор технологічного розвитку розглядалися лише дослідження й 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 не тільки на темпи розповсюдження інновацій, але й на розуміння сутності інноваційних процесів.

Результативність роботи фірм не завжди пов'язана тільки з кількістю досліджень і розробок. Це підтверджували приклади окремих підприємств, які проводили невелику кількість таких досліджень, але їх економічний розвиток був досить успішним. Крім того, як зазначає К.Павітт, роботи у цій сфері характеризують лише перший етап інноваційного процесу, продуктом якого є винахід, корисні моделі, промислові зразки, але не дають інформацію щодо їх економічної цінності, використання і впливу на економічну діяльність фірми<sup>3</sup>. Пошук інших складових, що впливають на результативність роботи фірми, мав поглибити уявлення щодо сутності інноваційного процесу.

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

У подальшому інноваційний процес почав розглядатися як більш складна структура, у якій суттєву роль відіграють фактори й умови, що виникають і діють поза межами сфери досліджень і розро-

<sup>2</sup> Руководство по сбору и обработке данных в области технологических инноваций // Oslo manual. OECD. – Париж, 1992. – 172 с.

<sup>3</sup> Pavitt Keith. R&D, Patenting and Innovative Activities. A. Statistical Explovation // Research Policy. – Vol. 11. – № 1, 1982. – P. 33–51.

<sup>4</sup> Rothwell R. Successful inolustral innovation: Critical success factors for the 1990 s // RED Management. – 1992. – 22 (3). – P. 221–239.

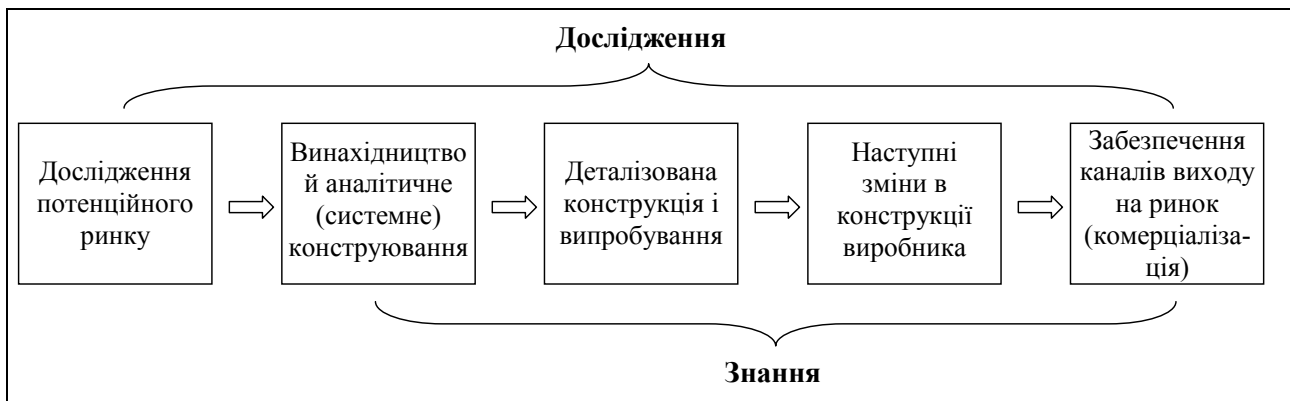
бки, а саме в технологічній і ринковій сферах. На перший погляд такі елементи присутні вже й у простих лінійних моделях, зокрема це маркетинг ринку і безпосередньо сам ринок. Але за новим уявленням їх взаємодія відбувається з елементами зворотного зв'язку, що підсилює активність і ефективність інноваційних процесів, мовби 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 напрямі 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 й ризики як у технологічній, так і в ринковій сферах. У 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 поштовх розкриттю сутності інновацій. Якщо в простих лінійних моделях і навіть в інтерактивних дослідження розглядалися як перший етап інноваційного процесу, який має лише продукувати нові ідеї і гіпотези для їх подальшої розробки, то в новому ракурсі теоретичної думки сутність інноваційного процесу набула вигляду вкрай складної, різносторонньої діяльності, що включає багато взаємопов'язаних елементів.

Найповніше сутність інноваційного процесу за цим підходом визначає модель "ланцюгового зв'язку" ("chain-link"), наведена на рис. 4.1 і запропонована Кляйном і Розенбергом<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Kline and Rosenberg. An Overview of Innovation // Landau and Rosenberg (eds). The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth. – Washington DC: National Academy Press. – 1986. – 289 p.



**Рис. 4.1. 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 та 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 й такі варіанти, коли виникає потреба повернутися на більш ранні стадії інноваційного процесу, щоб подолати труднощі, які можуть виникнути на шляху просування ідеї. Більш того, зворотний зв'язок між усіма елементами процесу стає об'єднуючою конструкцією інноваційної моделі, наповнюючи реальним змістом взаємодії 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.

Висвітлення загальних рис інноваційного процесу, еволюції теоретичних поглядів на структуру, послідовність і роль його окремих етапів у реалізації (комерціалізації) ідей, які можуть виникати у будь-якому місці інноваційного ланцюга, необхідні для змістовного визначення сутності технологічних інновацій у загальній системі інноваційної діяльності.

У науковій літературі інновація розглядається як досить широке поняття, її сутність значною мірою залежить від місця виникнення (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<sup>6</sup>;

– комерційне освоєння нової ідеї – Х.Рігс<sup>7</sup>;

– застосування нового продукту або процесу на практиці – В.Хіппель<sup>8</sup>;

– технічна, дизайнерська, виробнича, управлінська та комерційна діяльність із виготовлення нових (удосконалених) товарів чи перше комерційне використання нових (удосконалених) процесів або обладнання – К.Фрімен<sup>9</sup>;

– такий суспільний, технічний чи економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій у випадку, якщо вона на ринку може принести додатковий дохід – Б.Санто<sup>10</sup>;

– пропозиція на ринку чогось нового, за що споживач готовий платити..., це застосування, тобто процес, у якому винахід чи ідея набувають економічного змісту – Б. Твісс<sup>11</sup>;

– можливість здобути конкурентні переваги... в широкому значенні, включаючи як нові технології, так і нові методи роботи..., що проявляються в новому дизайні продукту, у новому процесі виробництва, у новому підході до маркетингу чи в новій методиці підвищення кваліфікації працівників – М. Портер<sup>12</sup>;

---

<sup>6</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1983. – 455 с.

<sup>7</sup> Riggs X. Managing high technology companies Bemont. – N.Y., 1983. – 128 p.

<sup>8</sup> Hippel V. U.S. high technology trade and competitiveness. Staf-freport // U.S. Department of Commerce, 1985. – 60 p.

<sup>9</sup> Freeman C. The Economics of industrial innovation; 2<sup>nd</sup> end. Frances Pinter, London, 1982. – 348 p.

<sup>10</sup> Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / Общ. ред. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.

<sup>11</sup> Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 437 с.

<sup>12</sup> Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2001. – 608 с.

– це процес перетворення можливостей у нові ідеї, які широко впроваджуються в практику – Д.Тідд, Д.Бессант, К.Павітт<sup>13</sup>.

Якщо використати методологічний підхід польського економіста М.Хучека, то в кожному з наведених визначень домінує один із трьох напрямів, характерних для розкриття сутності інновації, а саме: функціональний, атрибутивний або предметний<sup>14</sup>.

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

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 в 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 й розповсюдження нового технічного або якогось іншого рішення (новації), що задовольняє певну потребу – О.Лапко<sup>15</sup>;

– процес доведення наукової ідеї чи технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також пов'язані

<sup>13</sup> Tidd I., Bessant I Д., Pavitt K. Managing innovation. – John wiley & Sons, LTD. – Chichester, 2001.– 238 p.

<sup>14</sup> Хучек М. Приватизация и инновации // Российский экономический журнал. – 1994. – № 2. – С. 6–8.

<sup>15</sup> Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання: Монографія. – К.: Ін-т економ. прогноз. НАН України, 1999. – 254 с.

з цим процесом техніко-економічні та інші зміни в соціальному середовищі – Д.Черваньов, Л.Нейкова<sup>16</sup>;

– якісні зміни у виробництві, які можуть стосуватися як техніки й технології, так і форм організації виробництва й управління – Ю.Яковець<sup>17</sup>;

– 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<sup>18</sup>;

– кінцевий результат упровадження новинок з метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального й екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту – Р.Фатхутдинов<sup>19</sup>;

– нове явище, новаторство або будь-яка зміна, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність з метою підвищення своєї конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках – Л.Антонюк, А. Паручник, В.Савчук<sup>20</sup>.

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"<sup>21</sup>.

Але, на наш погляд, навіть і це визначення не розкриває сутності цієї категорії у широкому розумінні. У 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

<sup>16</sup> Черваньов Д., Нейкова Л. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Знання, 1999. – 514 с.

<sup>17</sup> Яковець Ю. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм. – М.: Экономика, 1988. – 355 с.

<sup>18</sup> Морозов Ю. Инновационный менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 448 с.

<sup>19</sup> Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: Учеб. пос. для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

<sup>20</sup> Антонюк Л., Паручник А., Савчук В. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : Монографія. – К.: КНЕУ, 2003.

<sup>21</sup> Закон України № 40–IV від 04.07.2002 "Про інноваційну діяльність" // Голос України. – 2002. – 9 серпня. – С.10.

"процес"<sup>22</sup>, "діяльність"<sup>23</sup>, "якісні зміни"<sup>24</sup>, "прибуткове використання"<sup>25</sup>, "нова комбінація"<sup>26</sup>.

Поєднуючи різні варіанти визначення інновації, що були зроблені в той чи інший час вітчизняними й зарубіжними вченими, ми можемо сказати, що сутність цієї категорії в широкому розумінні найбільш повно може бути викладена (сформульована) за триєдиною конструкцією, яка б враховувала: 1) мету інновації або мотиваційний поштовх до неї; 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 тощо) за рахунок задоволення потреб суспільства у більш досконалий і ефективний спосіб через комерційне використання й поширення (диверсифікацію) нових прогресивних або значно кращих за своїми властивостями видів продукції та послуг, технологічних процесів, форм і методів організації управління в різних сферах суспільного життя, поява яких є результатом інтелектуальної і виробничої діяльності людей.*

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

З п'яти типів (видів) інновацій, які виділяє Й.Шумпетер, – зокрема це: впровадження нових товарів; впровадження нових методів виробництва; створення нових ринків збуту; доступ до нових джерел сировини або напівфабрикатів; зміна в структурі й організації управління (реорганізація)<sup>27</sup>, – у світовій практиці технологічними інноваціями вважаються лише перші два її види, яким дається таке визначення<sup>28</sup>:

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

<sup>22</sup> Санто Б., зазначена праця; Tidd I., Bessant I Д., Pavitt К., зазначена праця; Лапко О., зазначена праця; Черваньов Д., Нейкова Л., зазначена праця.

<sup>23</sup> Фреєман С., зазначена праця.

<sup>24</sup> Яковец Ю., зазначена праця.

<sup>25</sup> Морозов Ю., зазначена праця.

<sup>26</sup> Шумпетер Й. зазначена праця.

<sup>27</sup> Там само.

<sup>28</sup> Руководство по сбору и обработке данных в области технологических инноваций // Oslo manual. OECD. – Париж, 1992. – 172 с.

– *інновація процесів* (process innovation) має місце тоді, 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, розробка нових методів управління й організації виробництва, або ж і те, й інше одночасно.

Технологічні інновації відіграють вирішальну роль в економічному розвитку, оскільки предметом інноваційного впливу, як було показано вище, є засоби виробництва, особливо найбільш радикальна й продуктивна їх частина – знаряддя праці. К.Маркс, характеризуючи процес суспільного виробництва, писав: "Якщо розглядати увесь процес із точки зору його результату – продукту, то й засоби праці, і предмет праці разом виступають як засоби виробництва"<sup>29</sup>.

Незважаючи на те, що у визначенні поняття "технологічні інновації" наголос робиться на тому, що ця діяльність, пов'язана з розробкою і впровадженням технологічно нових та 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 й 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 й технологіями.

На це неодноразово звертали увагу дослідники інноваційної теорії. Так, зокрема, Б.Санто писав, що інновація "приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій у випадку, якщо вона на ринку може принести додатковий дохід"<sup>30</sup>. П.Друкер зауважує, що інновація (новаторство) не стільки технічний, скільки економічний термін<sup>31</sup>. Ю.Морозов також звертає увагу на економічне підґрунтя інновацій, за його визначенням – це прибуткове викорис-

<sup>29</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23. – М.: Изд. полит. лит. – 907 с.

<sup>30</sup> Санто Б., зазначена праця.

<sup>31</sup> Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво: Пер. з англ. – К., 1994. – 319 с.



тання новацій<sup>32</sup>. У М.Портера цей аспект взагалі набуває ваги імперативу, він пише, що інновації – це можливість здобути конкурентні переваги<sup>33</sup>.

Темпи й 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 й 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<sup>34</sup>, Г.Бірмана, С.Шмідта<sup>35</sup>, А.Гойко<sup>36</sup>, П.Заваліна, А.Васильєва<sup>37</sup>, Є.Нилі, К.Адамса, М.Кеннерлі<sup>38</sup>, А.Савчука<sup>39</sup>, 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 зрос-

<sup>32</sup> Морозов Ю., зазначена праця.

<sup>33</sup> Портер М., зазначена праця.

<sup>34</sup> Бернс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. – М.: Интерэксперт, 1995. – 528 с.

<sup>35</sup> Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: Банки и биржи, 1997. – 631 с.

<sup>36</sup> Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. – К.: Віра, 1999. – 320 с.

<sup>37</sup> Завалин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. – СПб.: Бизнес-пресса. – 1998. – 216 с.

<sup>38</sup> Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности. – К.: Баланс-клуб, 2003. – 398 с.

<sup>39</sup> Савчук А.В. Особенности экономической оценки и выбора инновационных проектов // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 69–74.

тання<sup>40</sup>. З.Гріліхс, відслідковуючи інноваційну діяльність за показниками дослідження, розробки й патентоведення, відмічає їх щільний зв'язок із продуктивністю праці в окремих фірмах, а також із загальними результатами діяльності й доходами на рівні окремих країн<sup>41</sup>. Отримує підтвердження той факт, що найдинамічніші економіки світу, а також швидко зростаючий асортимент товарів на світових ринках мають яскраво виражену наукову й високотехнологічну спрямованість, а місце країни у світовій торгівлі знаходиться в прямій залежності від її інноваційної діяльності.

Україна поки що має незначні здобутки у сфері ефективного використання інновацій. Проте позитивний вплив інноваційної діяльності на ефективність промислового виробництва є беззаперечним<sup>42</sup>.

Технологічні інновації навіть у тих незначних обсягах, яких досягнуто в Україні, стають вагомим фактором економічного зростання, тому ефективність та інноваційність мають розглядатися як дві взаємопов'язані риси промислового виробництва.

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 інноваційності й ефективності промислового виробництва сприятиме розбудові комплексної системи управління, планування й прогнозування інноваційного розвитку як промисловості, так і суспільства в цілому.

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 сторони загального процесу технологічного оновлення промислового виробництва, виступаючи, таким чином, індикаторами для державної регуляторної діяльності в інноваційній сфері та економічного розвитку в

<sup>40</sup> Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economic and Statistics. – Vol. 39#3, 1987. – P. 312–320.

<sup>41</sup> Patents and Productivity // Z.Griliches (ed) – R&D, Chicago, 1987. – 272 p.

<sup>42</sup> Щільний взаємозв'язок між показниками інноваційності й ефективності виробництва показано в попередній роботі авторів: див. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. канд. екон. наук Ю.В.Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки і прогнозування НАН України, 2007. – С. 106–111.

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 репрезентативності таких порівнянь. Крім того, таке розмаїття показників розпорошує увагу дослідників по різних аспектах інноваційної діяльності, не даючи відповіді на 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 має бути зосереджена головна увага в проведенні заходів регуляторної політики щодо активізації інноваційної діяльності з боку державної влади та підприємців.

Тому доцільно, спираючись на існуючу статистичну базу, запровадити інтеграційний підхід до виміру рівня технологічної інноваційності<sup>43</sup> промислового виробництва. Ми вважаємо, що інтеграційний показник рівня технологічної інноваційності має складатися з таких структурних елементів, які відбиватимуть найбільш суттєві риси інноваційного процесу, й нададуть можливість системно й комплексно оцінювати здобутки галузі в інноваційній сфері.

Критичний аналіз наявної інформаційної бази<sup>44</sup> показує, що не всі статистичні показники однаково змістовні щодо висвітлення інноваційної діяльності. На наш погляд, 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

<sup>43</sup> Для оцінки промислового виробництва ми використовуємо як синоніми "рівень технологічної інноваційності" та "рівень інноваційного розвитку".

<sup>44</sup> Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.

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 діяльності 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 – 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:

- *ринковою складовою* інноваційного розвитку, яка висвітлює вплив промисловості на економіку країни через реалізацію і насичення ринку інноваційною продукцією;

- *технологічною складовою* інноваційного розвитку, яка показує рівень технологічного оновлення виробництва через упровадження нових технологічних процесів і освоєння виробництва нових видів продукції;

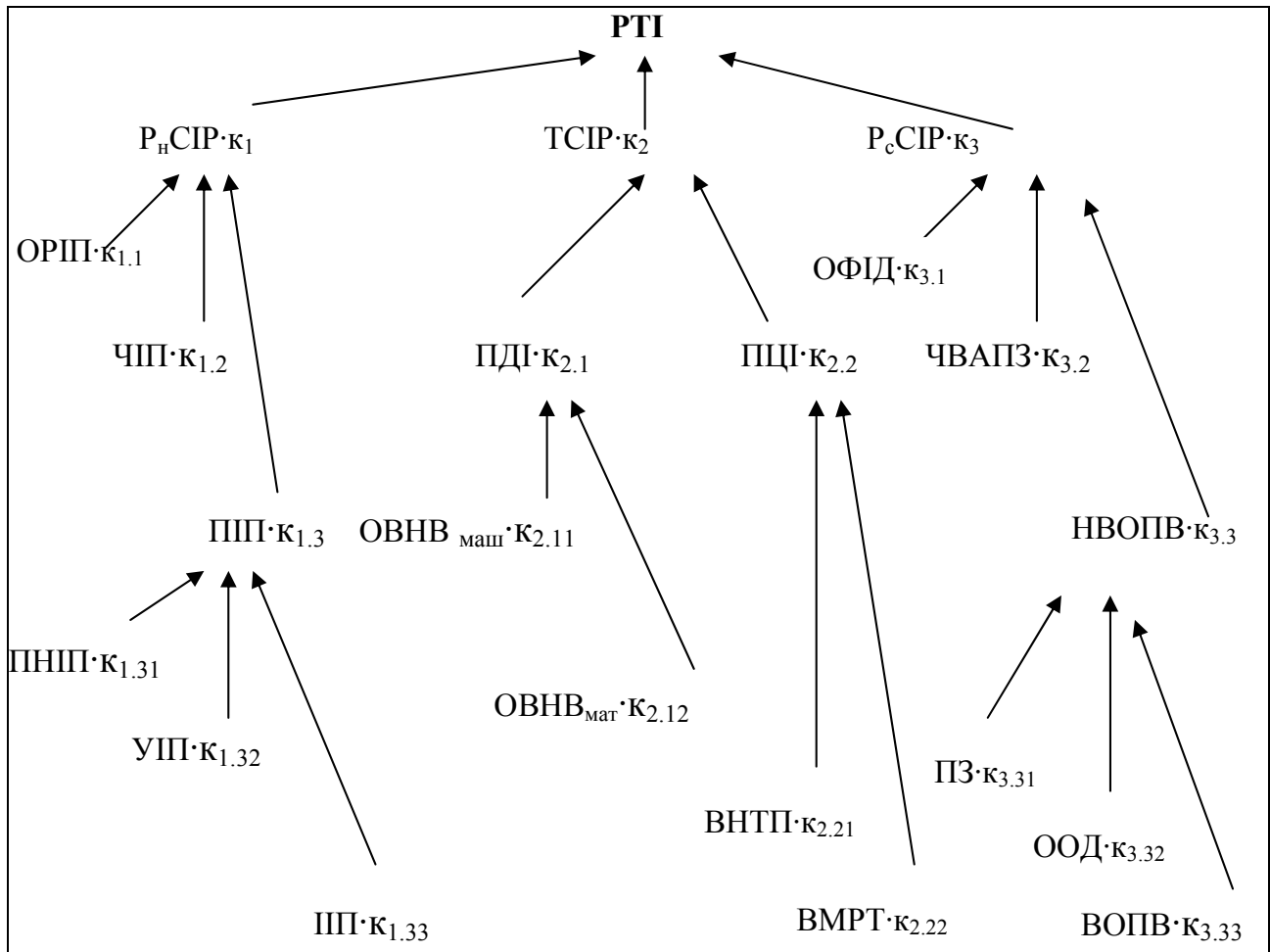
- *ресурсною складовою* інноваційної діяльності, яка засвідчує наявність умов, тобто рівень інноваційних ресурсів, що забезпечили інноваційний розвиток промисловості.

Кожна з наведених складових охоплює відповідний набір первинних показників, які поступово інтегруються за найбільш суттєвими ознаками інноваційного розвитку з урахуванням впливу кожного

показника на загальний рівень інноваційності через апарат вагових коефіцієнтів.

З іншого боку, кожна складова може вважатися потенціалом інноваційного розвитку промисловості відповідно до ринкових, технологічних і ресурсних можливостей галузі на кожному етапі економічного розвитку.

Алгоритм розрахунку рівня технологічної інноваційності промислового виробництва наведено на рис. 4.2.



**Рис. 4.2. Графічне зображення алгоритму розрахунку рівня технологічної інноваційності промислового виробництва\***

\* РТІ – рівень технологічної інноваційності промислового виробництва; РнСІР – ринкова складова інноваційного розвитку;  $k_1$  – ваговий коефіцієнт показника = 0,45; ОРІП – обсяг реалізованої інноваційної продукції,  $k_{1.1} = 0,2$ ; ЧІП – частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції,  $k_{1.2} = 0,4$ ; ПІП – прогресивність інноваційної продукції;  $k_{1.3} = 0,4$ ; ПНІП – принципово нова інноваційна продукція,  $k_{1.31} = 0,6$ ; УІП – удосконалена інноваційна продукція,  $k_{1.32} = 0,25$ ; ІІП – інша інноваційна продукція,  $k_{1.33} = 0,15$ ; ТСІР –

технологічна складова інноваційного розвитку,  $k_2 = 0,3$ ; ПДІ – продуктова інноваційність,  $k_{2.1} = 0,5$ ; ОВНВ<sub>маш</sub> – освоєно виробництво нових видів машин, устаткування, апаратів, приладів,  $k_{2.11} = 0,5$ ; ОВНВ<sub>мат</sub> – 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<sub>с</sub>СІР – ресурсна складова 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. В 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 й передбачуваності, особливо, що стосується окремих проявів інноваційної діяльності.

Розрахунки, зроблені за наведеним алгоритмом, показують, що в 2006 р. порівняно з 2001 р. рівень технологічної інноваційності промислового виробництва зріс на 15,4% (табл. 4.1). Це відбулося за рахунок зростання таких його складових, як ринкова – на 22,8% і ресурсна – на 53,1%. Водночас відбулося суттєве скорочення впливу технологічної складової на 14,5% проти рівня 2001 р. Графічно процес динаміки та структури рівня технологічної інноваційності промисловості наведено на рис. 4.3 і 4.4.

Таблиця 4.1

**Динаміка рівня та структури  
технологічної інноваційної промисловості**

Шифр	Показник		2001	2002	2003	2004	2005	2006
			Фактичне значення					
<b>0</b>	<b>Рівень технологічної інноваційності промисловості</b>							
1.0	Ринкова складова							
1.1	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	×	10365	12606	12882	18784	24995	30893
1.2	Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої, %	×	6,8	7	5,6	5,8	6,5	6,7
1.3	Прогресивність реалізованої інноваційної продукції, %	×	100	100	100	100	100	100
1.3.1	– принципово нова	×	54,7	45,6	43,8	50,8	43	58,9
1.3.2	– удосконалена	×	31,9	38,4	40,2	33,7	26,4	15,8
1.3.3	– інша	×	13,4	16	16	15,5	30,6	25,3
2.0	Технологічна складова							
2.1	Продуктова інноваційність, кільк. найменуєв.							
2.1.1	– освоєно виробництво нових видів машин	×	610	520	710	769	657	786
2.1.2	– освоєно виробництво нових матеріалів	×	18874	22327	6706	3209	2495	1622
2.2	Процесова інноваційність, кільк. процесів	×						
2.2.1	– впровадження нових технологічних процесів	×	1421	1142	1482	1727	1808	1145
2.2.2	– з них маловідходних, ресурсозберігаючих	×	469	430	606	645	690	424
3.0	Ресурсна складова							
3.1	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн грн	×	1971	3014	3060	4535	5752	6160
3.2	Чисельність винахідників, авторів пром. зразків і рац. пропозицій, осіб	×	25621	21376	19413	18239	17625	15206
3.3	Надходження та використання об'єктів промислової власності, од.	×						
3.3.1	– подано заявок	×	717	976	1093	1178	1183	1238
3.3.2	– отримано охоронних документів	×	776	779	985	1027	1143	1214
3.3.3	– використано об'єктів промислової власності	×	983	1157	1434	1551	1814	2074

Шифр	Показник		2001	2002	2003	2004	2005	2006
		Середнє значення за 2001-2006	Стандартизоване значення, од.					
<b>0</b>	<b>Рівень технологічної інноваційності промисловості</b>							
1.0	Ринкова складова							
1.1	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, <i>млн грн</i>	18420,8	0,5627	0,6843	0,6993	1,0197	1,3569	1,6771
1.2	Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої, %	6,4	1,0625	1,0938	0,8750	0,9063	1,0156	1,0469
1.3	Прогресивність реалізованої інноваційної продукції, %							
1.3.1	– принципово нова	49,47	1,1057	0,9218	0,8854	1,0269	0,8692	1,1906
1.3.2	– удосконалена	31,07	1,0267	1,2359	1,2938	1,0846	0,8497	0,5085
1.3.3	– інша	19,47	0,6882	0,8218	0,8218	0,7961	1,5716	1,2994
2	Технологічна складова							
2.1	Продуктова інноваційність, <i>кільк. найменуєв.</i>							
2.1.1	– освоєно виробництво нових видів машин	675,3	0,9033	0,7700	1,0514	1,1387	0,9729	1,1639
2.1.2	– освоєно виробництво нових матеріалів	9205,5	2,0503	2,3496	0,7285	0,3479	0,2710	0,1762
2.2	Процесова інноваційність, <i>кільк. процесів</i>							
2.2.1	– впровадження нових технологічних процесів	1454,2	0,9772	0,7853	1,0191	1,1876	1,2433	0,7874
2.2.2	– з них маловідходних, ресурсозберігаючих	544	0,8621	0,7904	1,1140	1,1857	1,2684	0,7794
3	Ресурсна складова							
3.1	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, <i>млн грн</i>	4082,3	0,4828	0,7384	0,7496	1,1110	1,4091	1,5091
3.2	Чисельність винахідників, авторів пром. зразків і рац. пропозицій, <i>осіб</i>	19580	1,3085	1,0917	0,9915	0,9315	0,9002	0,7767
3.3	Надходження та використання об'єктів промислової власності, <i>од.</i>							
3.3.1	– подано заявок	1064,2	0,6737	0,9171	1,0271	1,1069	1,1160	1,1633
3.3.2	– отримано охоронних документів	987,3	0,7860	0,7890	0,9977	1,0402	1,1578	1,2296
3.3.3	– використано об'єктів промислової власності	1502,2	0,6544	0,7703	0,9546	1,0325	1,2076	1,3806

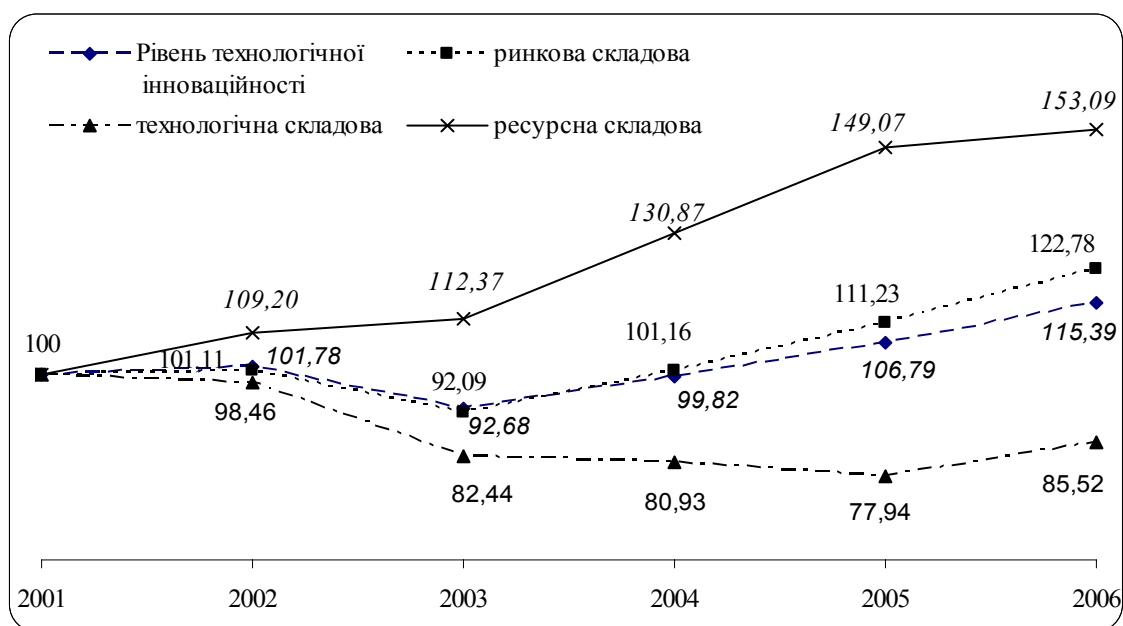


Шифр	Показник		2001	2002	2003	2004	2005	2006
		Валовий коефіцієнт показника	Рівень технологічної інноваційності, од.					
<b>0</b>	<b>Рівень технологічної інноваційності промисловості</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9877</b>	<b>1,0053</b>	<b>0,9154</b>	<b>0,9859</b>	<b>1,055</b>	<b>1,1397</b>
1.0	Ринкова складова	0,45	0,4311	0,4359	0,397	0,4361	0,48	0,5293
1.1	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	0,09	0,1406	0,0616	0,0629	0,0918	0,122	0,1509
1.2	Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої, %	0,18	0,1063	0,1969	0,1581	0,1631	0,183	0,1884
1.3	Прогресивність реалізованої інноваційної продукції, %	0,18	0,1842	0,1774	0,176	0,1812	0,175	0,1900
1.3.1	– принципово нова	0,108	0,1194	0,0996	0,0956	0,1109	0,094	0,1286
1.3.2	– удосконалена	0,045	0,0462	0,0556	0,0582	0,0488	0,038	0,0263
1.3.3	– інша	0,027	0,0186	0,0222	0,0222	0,025	0,042	0,0351
2	Технологічна складова	0,3	0,3577	0,3522	0,2949	0,2895	0,279	0,3059
2.1	Продуктова інноваційність, кільк. найменуєв.	0,1500	0,2215	0,2340	0,1335	0,1115	0,0900	0,1885
2.1.1	– освоєно виробництво нових видів машин	0,075	0,0677	0,0578	0,0789	0,0854	0,07	0,0873
2.1.2	– освоєно виробництво нових матеріалів	0,075	0,1538	0,1762	0,0546	0,0261	0,02	0,0132
2.2	Процесова інноваційність, кільк. процесів	0,1500	0,1362	0,1182	0,1614	0,178	0,189	0,1174
2.2.1	– впровадження нових технологічних процесів	0,06	0,0586	0,0471	0,0611	0,0713	0,075	0,0472
2.2.2	– з них маловідходних, ресурсозберігаючих	0,09	0,0778	0,0711	0,1003	0,1067	0,114	0,0702
3	Ресурсна складова		0,1989	0,2172	0,2235	0,2603	0,297	0,3045
3.1	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн грн	0,1	0,0483	0,0738	0,075	0,1111	0,141	0,1509
3.2	Чисельність винахідників, авторів пром. зразків і рац. пропозицій, осіб	0,075	0,0981	0,0819	0,0744	0,0699	0,068	0,0583
3.3	Надходження та використання об'єктів промислової власності, од.		0,0525	0,0615	0,0741	0,0793	0,088	0,0953
3.3.1	– подано заявок	0,0225	0,0152	0,0206	0,0231	0,0249	0,026	0,0262
3.3.2	– отримано охоронних документів	0,0225	0,0177	0,0178	0,0224	0,0234	0,026	0,0277
3.3.3	– використано об'єктів промислової власності	0,03	0,0196	0,0231	0,0286	0,031	0,036	0,0414

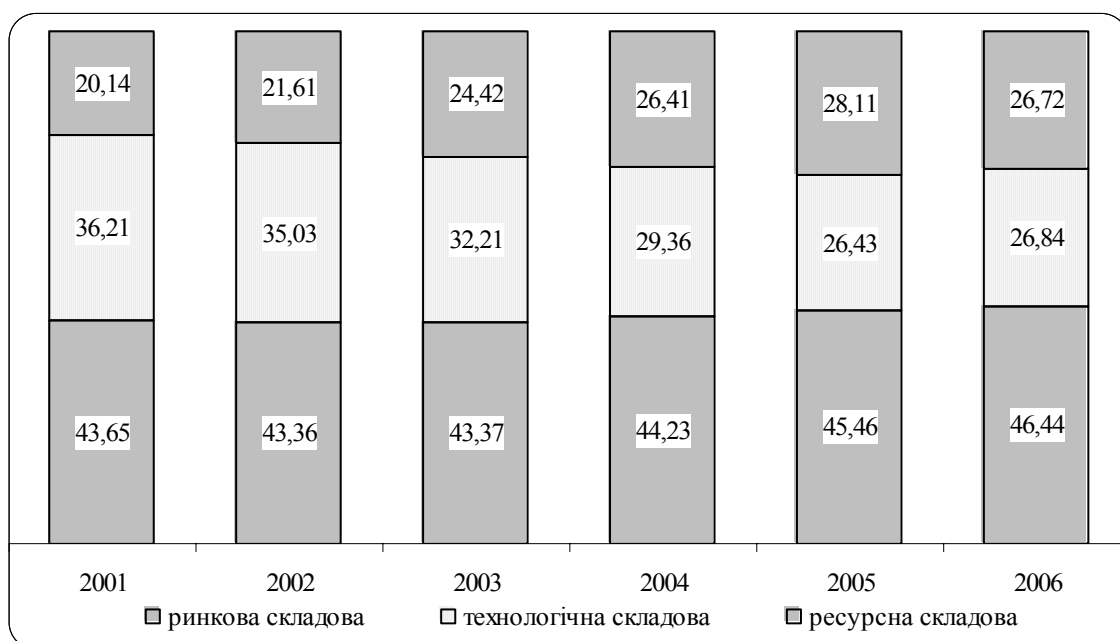
Шифр	Показник		2001	2002	2003	2004	2005	2006
			Індекс рівня технологічної інноваційності, % до попереднього року					
<b>0</b>	<b>Рівень технологічної інноваційності промисловості</b>	×	×	<b>101,78</b>	<b>91,06</b>	<b>107,70</b>	<b>107,00</b>	<b>108,03</b>
1.0	Ринкова складова	×	×	101,11	91,08	109,85	109,95	110,39
1.1	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн.	×	×	43,81	102,11	145,95	133,01	123,59
1.2	Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої, %	×	×	185,23	80,29	103,16	112,14	103,01
1.3	Прогресивність реалізованої інноваційної продукції, %	×	×	96,31	99,21	102,95	96,30	108,88
1.3.1	– принципово нова	×	×	83,42	95,98	116,00	84,67	136,95
1.3.2	– удосконалена	×	×	120,35	104,68	83,85	78,28	68,85
1.3.3	– інша	×	×	119,35	100,00	112,61	169,60	82,78
<b>2</b>	<b>Технологічна складова</b>	×	×	<b>98,46</b>	<b>83,73</b>	<b>98,17</b>	<b>96,30</b>	<b>109,72</b>
2.1	Продуктова інноваційність, кільк. найменув.	×	×	105,64	57,05	83,52	80,72	209,44
2.1.1	– освоєно виробництво нових видів машин	×	×	85,38	136,51	108,24	81,62	125,25
2.1.2	– освоєно виробництво нових матеріалів	×	×	114,56	30,99	47,80	77,78	65,02
2.2	Процесова інноваційність, кільк. процесів	×	×	86,78	136,55	110,29	106,07	62,18
2.2.1	– впровадження нових технологічних процесів	×	×	80,38	129,72	116,69	104,63	63,27
2.2.2	– з них маловідходних, ресурсозберігаючих	×	×	91,44	141,07	106,38	107,03	61,47
<b>3</b>	<b>Ресурсна складова</b>	×	×	<b>109,20</b>	<b>102,90</b>	<b>116,47</b>	<b>113,91</b>	<b>102,70</b>
3.1	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн грн	×	×	152,80	101,63	148,13	126,82	107,10
3.2	Чисельність винахідників, авторів пром. зразків і рац. пропозицій, осіб	×	×	83,49	90,84	93,95	96,57	86,37
3.3	Надходження та використання об'єктів промислової власності, од.	×	×	117,14	120,48	107,01	111,09	108,17
3.3.1	– подано заявок	×	×	135,52	112,13	107,79	103,61	101,55
3.3.2	– отримано охоронних документів	×	×	100,56	125,84	104,46	111,53	106,13
3.3.3	– використано об'єктів промислової власності	×	×	117,85	123,81	108,39	116,77	114,36

Шифр	Показник		2001	2002	2003	2004	2005	2006
			Структура рівня технологічної інноваційності, %					
<b>0</b>	<b>Рівень технологічної інноваційності промисловості</b>	×	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
1.0	Ринкова складова	×	43,65	43,36	43,37	44,23	45,46	46,44
1.1	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	×	14,24	6,13	6,87	9,31	11,58	13,24
1.2	Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої, %	×	1,08	1,96	1,73	1,65	1,73	1,65
1.3	Прогресивність реалізованої інноваційної продукції	×	18,65	17,65	19,23	18,38	16,54	16,67
1.3.1	– принципово нова, %	×	12,09	9,91	1,44	11,25	8,90	11,28
1.3.2	– удосконалена, %	×	4,68	5,53	6,36	4,95	3,62	2,31
1.3.3	– інша, %	×	1,88	2,21	2,43	2,54	4,02	3,08
2	Технологічна складова	×	36,22	35,03	32,22	29,36	26,43	26,84
2.1	Продуктова інноваційність, кільк. найменув.	×	22,43	23,28	14,58	11,31	8,53	16,54
2.1.1	– освоєно виробництво нових видів машин	×	6,85	5,75	8,62	8,66	6,61	7,66
2.1.2	– освоєно виробництво нових матеріалів	×	15,57	17,53	5,96	2,65	1,92	1,16
2.2	Процесова інноваційність, кільк. процесів	×	13,79	11,76	17,63	18,05	17,90	10,30
2.2.1	– впровадження нових технологічних процесів	×	5,93	4,69	6,67	7,23	7,07	4,14
2.2.2	– з них маловідходних, ресурсозберігаючих	×	7,87	7,07	10,96	10,82	10,83	6,16
3	Ресурсна складова	×	20,14	21,61	24,42	26,40	28,11	26,72
3.1	Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн грн	×	4,89	7,34	8,19	11,27	13,36	13,24
3.2	Чисельність винахідників, авторів пром. зразків і рац. пропозицій, осіб	×	9,93	8,15	8,13	7,09	6,40	5,12
3.3	Надходження та використання об'єктів промислової власності, од.	×	5,32	6,12	8,09	8,04	8,35	8,36
3.3.1	– подано заявок	×	1,54	2,05	2,52	2,53	2,45	2,30
3.3.2	– отримано охоронних документів	×	1,79	1,77	2,45	2,37	2,47	2,43
3.3.3	– використано об'єктів промислової власності	×	1,98	2,30	3,12	3,14	3,43	3,63

Джерело: розраховано за даними статистичних збірників "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" за відповідні роки.



**Рис. 4.3.** Динаміка рівня технологічної інноваційності промисловості в цілому і за складовими, % до 2001 р.



**Рис. 4.4.** Структура рівня технологічної інноваційності промисловості у 2001–2006 рр., %

Динаміку рівня технологічної інноваційності промислового виробництва у 2001–2006 рр. визначала низка 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 2006 р. обсяг

реалізованої інноваційної продукції становив 30,9 млрд грн, що майже втричі більше, ніж у 2001 р. Проте частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції промисловості майже не змінилася (2001 р. – 6,8%, 2006 р. – 6,7%). Тобто ринкова складова інноваційного розвитку промисловості за цим показником не отримала відчутного впливу. Зросли масштаби виробництва, але якісний склад промислової продукції на користь інноваційної майже не змінився.

Незважаючи на загальне зростання обсягу реалізованої інноваційної продукції, стримуючим фактором ринкового потенціалу інноваційного розвитку виявилось скорочення кількості підприємств, що реалізували інноваційну продукцію. Якщо у 2001 р. таких підприємств було 1298, або 13,3% від загальної кількості, то у 2006 р. їх кількість становила 1022 (10,2%), тобто відбулося скорочення виробничої бази для ринкової пропозиції інноваційної продукції.

На цьому фоні досить позитивним виглядає факт зростання прогресивності інноваційної продукції. В її складі значно збільшилася частка принципово нової інноваційної продукції (2001 р. – 54,7%, 2006 р. – 58,9%) за зменшення вдосконаленої інноваційної продукції (з 31,9 до 15,8%) та зростанні частки іншої інноваційної продукції (з 13,4 до 25,3%). Проте, за нашими розрахунками, позитивна динаміка цього процесу виявилася недостатньою для того, щоб суттєво вплинули на рівень технологічної інноваційності промислового виробництва. Тобто зростання ринкової складової інноваційного розвитку промисловості у 2001–2006 рр. відбувалося в основному за рахунок екстенсивного фактора, а саме: зростання масштабів виробництва.

Найбільш потерпіла *продуктова* інноваційність. Кількість освоєних нових видів матеріалів, виробів, продуктів зменшилася більш як у 10 разів. Процес розпочався у 2002 р. (2002 р. – освоєно 22327 найменувань, 2003 р. – 6702, 2004 р. – 3209, 2005 р. – 2495, 2006 р. – 1622). 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 й загального падіння підприємницької уваги до цього напрямку інноваційної діяльності.

Освоєння виробництва нових видів машин, устаткування і приладів відбувалося дещо краще (2001 р. – 610, 2006 р. – 786), проте це

не змогло забезпечити позитивної динаміки продуктової інноваційності в цілому, її частка в загальній структурі інноваційного розвитку промисловості скоротилася з 22,4 до 16,5%, тобто майже на чверть.

Не додала активності й діяльність у сфері *процесової* інноваційності. Упровадження нових технологічних процесів після деякого зростання у 2004 р. (1727) і 2005 р. (1808) у 2006 р. становило всього 1145, тобто менше, ніж у 2001 р. (1421). Скоротився також обсяг маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологій (2001 р. – 469, 2006 р. – 425), а питома вага цього напрямку в загальному забезпеченні технологічної інноваційності скоротилася з 13,8 до 10,3%.

У формуванні технологічного потенціалу інноваційного розвитку провідні місця посідають такі види промислової діяльності, як машинобудування, хімічна і нафтохімічна промисловість, виробництво неметалевих мінеральних виробів, легка промисловість, металургія й обробка металу. Проте через технологічні особливості й 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. Водночас 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 продуктивній, так і в процесовій інноваційності є машинобудування. У 2006 р. його частка в освоєнні виробництва інноваційних видів продукції і впровадженні нових технологічних процесів становила відповідно 38,8 і 69,7%.

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 2006 р. вони становили 6,16 млрд грн. Порівняно з 2001 р. загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшився у 3,1 раза, абсолютний приріст фінансування становив 4,2 млрд грн. Це значно підвищило вплив фінансової складової на загальний рівень

технологічної інноваційності промислового виробництва як за абсолютним значенням показника, так і за його питомою вагою в загальній структурі інноваційності (2001 р. – 4,9%, 2006 р. – 13,2%) (див. табл. 4.1).

Майже 9/10 загального обсягу фінансування у 2006 р. йшло за трьома напрямками інноваційної діяльності: дослідження і розробки (16,2%), виробниче проектування (15,5%), придбання машин, обладнання, установок та інших основних фондів (56,6%). Проте існують і особливості в підходах до використання фінансових ресурсів. Так, підприємства машинобудування використовують значно меншу частку фінансових ресурсів на придбання машин і устаткування (32,5%), ніж у цілому по промисловості (56,6%), оскільки мають можливість задовольняти свою потребу в нових видах техніки значною мірою за рахунок власного виробництва<sup>45</sup>.

Витрати на виробниче проектування та на інші види підготовки виробництва до випуску нових товарів і впровадження нових технологій здебільшого були властиві трьом видам промислової діяльності: легкій промисловості (23,8%), машинобудуванню (22,5%) та хімічній і нафтохімічній промисловості (25,1%). 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 здебільшого віддавали підприємства харчової, хімічної і нафтохімічної промисловості, їх частка за цією статтею використання фінансових ресурсів на інноваційну діяльність становила відповідно 5 і 4,6%, що вище середнього рівня по промисловості (2,6%).

На дослідження й розробки у 2006 р. в цілому по промисловості було витрачено майже шосту частину всіх асигнувань, що пішли на інноваційну діяльність. Лідируюче становище тут займають підприємства машинобудування, їх витрати за цим напрямом (36%) більш як удвічі перевищують середній рівень по промисловості. Помітний обсяг досліджень і розробок здійснюють також підприємства хімічної і нафтохімічної промисловості (10%) та з виробництва коксу і продуктів нафтопереробки (11%).

<sup>45</sup> Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.

Щодо маркетингової діяльності й реклами, то найбільш суттєву перевагу цей напрям отримує в харчовій промисловості, підприємства якої витрачають для цього майже третину всіх асигнувань на інноваційну діяльність (27,4%).

Відображенням інтересів суспільства до реалізації інноваційної політики, особливо з боку уряду, бізнесу та фінансових інституцій країни, може слугувати структура джерел фінансування інноваційної діяльності. Проте навіть за значного (у 3,1 раза) зростання обсягу фінансування, що відбулося у 2006 р. порівняно з 2001р., 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 зросла з 83,9% (2001р.) до 84,6% (2006р.). У той же час держбюджет і вітчизняні інвестори зменшили свою участь у фінансуванні інноваційних проектів: держбюджет – з 2,8 до 1,9%; вітчизняні інвестори – з 1,9 до 0,4%. Зросла частка коштів на інноваційну діяльність, отриманих за рахунок кредитів (2001 р. – 6%, 2006 р. – 8,5%)<sup>46</sup>.

Такі тенденції свідчать про те, що в здійсненні та активізації інноваційної діяльності промислові підприємства продовжують лишатися на самоті й навіть втрачають ту мізерну допомогу, яку отримували 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 пропозицій. 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; 2005 р. – 17,6; 2006 р. – 15,2 тис. осіб. І хоча вплив цього фактора на загальний рівень інноваційності, за нашими розрахунками, лишається досить вагомим, тенденція скорочення його можливостей не може не турбувати (див. табл. 4.1).

У 2006 р. ресурсна база інноваційного розвитку була посилена новаторською діяльністю. Зросла порівняно з 2001 р. кількість поданих заявок на видачу охоронних документів. Збільшилася кількість

<sup>46</sup> Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.



отриманих охоронних документів – у 1,56 раза, у тому числі від патентних відомств зарубіжних країн – у 2,4 раза. Підтвердженням якісного рівня новаторської діяльності можна вважати досить високе значення коефіцієнта, що показує відношення отриманих охоронних документів до кількості поданих заявок (табл. 4.2). Зростанню ресурсного потенціалу інноваційної діяльності сприяло також збільшення проти 2001 р. кількості використаних об'єктів промислової власності з 983 до 2074 одиниць, тобто більш ніж у 2,1 раза.

Таблиця 4.2

**Якість новаторської діяльності в Україні**

Результат діяльності	Подано заявок		Отримано охоронних документів		Коефіцієнт якості	
	2001	2006	2001	2006	2001	2006
Винаходи	480	361	599	348	1,25	0,96
Корисні моделі	51	629	43	629	0,84	1,0
Промислові зразки	186	248	134	237	0,73	0,95
<b>Разом</b>	<b>717</b>	<b>1238</b>	<b>776</b>	<b>1214</b>	<b>1,08</b>	<b>0,98</b>

*Джерело:* розраховано за даними стат. зб. "Наукова та інноваційна діяльність в Україні". – К.: Держкомстат України, 2006. – С. 285, 287, 289, 291.

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

– увести 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 й 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 й упровадити 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 й удосконаленої інноваційної продукції. Це дасть змогу покращити задоволення зростаючого попиту галузей економіки на сучасні інноваційні види промислової продукції;

- усунути дисбаланс між ринковим і технологічним потенціалом інноваційного розвитку шляхом внесення змін у державні програми розвитку окремих галузей відносно 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 й державної підтримки інноваційної діяльності за рахунок економічних механізмів, перш за все на малих і середніх підприємствах промисловості з чисельністю працюючих до 1000 осіб. Їх частка в загальній сукупності промислових підприємств становить 94,2%, але реалізувало інноваційну продукцію лише кожне тринадцяте підприємство, тоді як на більших підприємствах цей показник значно вищий: з чисельністю до 5 тис. чол. і до 10 тис. чол. – кожне третє, до 25 тис. чол. і вище – кожне друге.

Реалізація цих заходів має скласти основу регуляторної політики держави в підвищенні інноваційності промислового виробництва.

---

## 4.2. Суперечності технологічного структурування промисловості

У дослідженні тенденцій інноваційного розвитку економіки останнім часом все ширше використовується як методологічна основа інститут технологічних укладів. Категорія "технологічний уклад" як наукове поняття була введена С.Глазьевим на початку 90-х рр. XX ст. для характеристики технологічних особливостей відтворювальних процесів, притаманних різним етапам економічного розвитку суспільства<sup>47</sup>. Проте намагання визначити природу економічного розвитку через критерії технологічних змін простежуються на всьому історичному проміжку часу трансформації суспільства й розвитку економічної теорії.

А.Сміт пов'язував процес зростання продуктивних сил із поділом праці й винаходом машин<sup>48</sup>. К.Маркс відмічав, що матеріальною основою переходу від однієї суспільно-економічної формації до іншої є розвиток продуктивних сил<sup>49</sup>. М.Туган-Барановський пов'язував циклічний характер економічного розвитку з циклічною закономірністю відтворення основного капіталу, зокрема особливостями інвестування<sup>50</sup>. М.Кондратьєв, досліджуючи феномен довгострокових циклічних коливань, звернув увагу на те, що початок економічного зростання завжди збігається з широким застосуванням нововведень у промисловості<sup>51</sup>. Проте остаточний зв'язок між економічною динамікою і технологічними змінами встановив засновник інноваційної теорії економічного розвитку Й.Шумпетер<sup>52</sup>. Його інноваційна теорія надала внутрішнього імпульсу теорії "довгих хвиль" М.Кондратьєва, встановивши причинно-наслідковий взаємозв'язок між тенденціями технологічних і економічних змін.

---

<sup>47</sup> Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М: Влдар, 1993. – 310 с.

<sup>48</sup> Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 678 с.

<sup>49</sup> Маркс К. К критике политической экономии. Предисловие // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т.13. – М.: Изд. полит. лит., 1969. – 812 с.

<sup>50</sup> Туган-Барановський М. Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя. – К., 1994. – 267 с.

<sup>51</sup> Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Ин-т экономики АН СССР; Редкол.: Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – 528 с.

<sup>52</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1983. – 455 с.

Саме тому зміни технологічних укладів ототожнюються інколи з технологічними хвилями. Їх ідентифікація відбувається за ключовими факторами кожного циклу, тобто за тими технологіями й засобами виробництва, які набувають найбільш масового попиту в суспільстві у відповідний період економічного розвитку. Ю.Бажал ключовими факторами формування "довгих хвиль Кондратьєва" (ДХК) називає такі<sup>53</sup>:

- механізація праці у ткацтві – перша ДХК (1790–1850 рр.);
- вуглевидобування й 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 й можуть набувати навіть від'ємних значень. Десь у другій половині циклу на економічну арену виходить ще один гравець – нові технології та сектори виробництва, що мають згодом скласти ключовий елемент техніко-економічної парадигми нового економічного циклу розвитку<sup>54</sup>.

Дослідження технологічної структури промислового виробництва дозволяє визначати місце країни у світовому еволюційному ланцюгу інноваційного розвитку<sup>55</sup>. На сьогодні структура виробництва промислової продукції за технологічними укладами, за розрахунками

<sup>53</sup> Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. – К.: Заповіт. – 1996. – 240 с.

<sup>54</sup> Для більш ґрунтовного ознайомлення з системним характером техніко-економічної парадигми див.: Бажал Ю.М., зазначена праця. – С. 50.

<sup>55</sup> Методологія таких досліджень свого часу була запропонована в Інституті економіки і прогнозування НАН України (див. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс. – 2003. – 1008 с.).

М.Данька<sup>56</sup>, є такою: третій технологічний уклад – 50,4%, четвертий – 44,56, п'ятий – 4,99, шостий – 0,05%.

Приймаючи такий поділ як умовний, слід звернути увагу, з нашої токи зору, на те, що методологія структурування промислового виробництва за технологічними укладами ще не набула достатньої глибини розробленості та довершеності. Зокрема, потребують подальшого наукового обговорення такі питання:

- що має характеризувати технологічний уклад – продукція, що користується масовим попитом, чи технологія (у широкому розумінні цього слова, враховуючи, крім самого методу, характер сировини, ресурсомісткість 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 та 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<sup>57</sup>. 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 XX і початку XXI ст.

<sup>56</sup> Данько М.С. Статистичний моніторинг структурних технологічних змін у промисловості // Статистика України. – 2002. – № 2. – С. 39–41.

<sup>57</sup> Бажал Ю.М., зазначена праця; Липсиц И.В., Нещадин А.А. Промышленная политика России: принципы формирования и механизмы реализации // Общество и экономика. – 1997. – № 5. – С. 66–125; № 6. – С. 64–109; Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan. – N.Y., 1987. – 238 p.

*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 та галузі, що, за визначенням Ю.Бажала, "виникають у шлейфі розвитку ключових технологій"<sup>58</sup>. 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 III технологічний уклад. Проте подальший розвиток зумовив появу в їх складі нових технологій і виробництв, які за технологічним рівнем можуть бути віднесені до ключових факторів IV і V технологічних укладів, зокрема:

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

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

- у 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 й 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, у яких створюються засоби виробництва і переважна частина предметів проміжного й кінцевого споживання, майже втрачає своє місце в подальшій еволюції технологічного й економічного устрою суспільства, з чим навряд чи можна погодитися.

*По-четверте*, слід враховувати також і те, що теорія технологічних укладів хоча й базується на технологічних змінах, які відбуваються переважно в промисловості, має набагато ширше фундаментальне значення. Зміна технологічних укладів лежить в основі форму-

<sup>58</sup> Бажал Ю.М., зазначена праця.

вання техніко-економічної парадигми суспільства, у якій віддзеркалюється "весь комплекс техніко-економічних і соціальних чинників та результатів, що пов'язані з технологічними змінами"<sup>59</sup>. Тому використання технологічних укладів для технологічного структурування промислового виробництва недоцільне, оскільки такий підхід значно узагальнює дійсну технологічну картину, зменшуючи масштаб сприйняття ключових технологічних змін.

*По-н'яте*, структурування промислового виробництва за технологічними укладами саме в українській практиці має ще один недолік – він формує в нашому суспільстві ідеологічний штамп щодо незворотного занепаду вітчизняної промисловості, позбавляючи її моральних і матеріальних стимулів для подальшого розвитку й удосконалення. Так, зокрема, оскільки 95% її виробництва пов'язано з III і IV технологічними укладами, то будь-які спроби інвестування в її розвиток вважатимуться підтримкою застарілої технології, а галузева структура інвестицій розглядатиметься як неефективна.

І.Одотюк, досліджуючи тенденції розвитку наукомісткого виробництва, наводить технологічну структуру промисловості України за трьома рівнями: низькі, середні й високі технології<sup>60</sup>. Ним також розрахована структура виробництва за технологічними укладами. Але, якщо в першому випадку структурна динаміка технологічних рівнів має цілком окреслені робочі контури, то в другому – питома вага V і VI технологічних укладів протягом п'яти років (1998–2003) лишається в межах розрахункових помилок<sup>61</sup>, 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 (промислової) діяльності, які формують загальний обсяг промислового виробництва та його технологічну структуру.

Світова наукова думка й практична діяльність дає багато прикладів структурування галузей промисловості за технологічними рів-

---

<sup>59</sup> Там само.

<sup>60</sup> Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І.Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.

<sup>61</sup> Там само.

нями (дод. Б). В основу методів такого ранжування покладено концепцію дослідницької інтенсивності, тобто відношення витрат на дослідження й розробки до обсягів реалізації або до валової доданої вартості. Інколи такі розрахунки доповнюються відношенням кількості науковців та інженерів до кількості технічного персоналу в кожній галузі.

Серед концепцій визначення технологічного рівня, зокрема позначення високотехнологічних галузей, інколи використовують портфель технологій. Але й цей метод має проблеми як з урахуванням специфіки окремих галузей, так і зі збором інформації щодо високотехнологічних процесів.

Через відсутність єдиного методологічного підходу до оцінки технологічних рівнів на сьогодні існує декілька переліків високотехнологічних галузей як на міжнародному рівні, так і в межах окремих країн, зокрема США, які побудовані за власними методиками і з урахуванням власних потреб.

В Україні через відсутність системних наукових досліджень щодо технологічного ранжування галузей (видів діяльності) вітчизняні дослідники все частіше запозичують наробки фахівців ОЕСР, які, використовуючи принцип відношення витрат на дослідження й розробки до загального обсягу виробництва й доданої вартості по десяти країнах – членах ОЕСР, класифікували галузі промисловості за чотирма категоріями технологічної інтенсивності:

- високотехнологічна (high-technology);
- високотехнологічна середнього рівня (medium-high-technology);
- технологічний рівень нижчий за середній (medium-low-technology);
- низькотехнологічна (low-technology).

Проте таке запозичення структурної схеми за вітчизняних умов ми вважаємо некоректним. Технологічна структура галузей, що розроблена фахівцями ОЕСР, зорієнтована на розвинені країни, які вже досягли високого рівня добробуту й знаходяться на технологічному кордоні. Маючи відповідну структуру виробництва, технологічний рівень і досить розгалужений асортимент саме високотехнологічної продукції, вони потребують більш детального ранжування технологічної структури для відслідковування й керування економічними та технологічними змінами в умовах інноваційного розвитку. Саме цим викликана поява поряд з високотехнологічними й низько технологіч-



ними галузями, таких галузей, як високотехнологічні середнього рівня та технологічного рівня нижчого за середній.

Для вітчизняної промисловості, яка має обмежений перелік високотехнологічної продукції на фоні переважно традиційного асортименту продукції індустріального комплексу, проблематично вдаватися до такого детального розкриття технологічної структури галузей. Навіть за оптимістичними оцінками, частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої в Україні промислової продукції становить 6–7%, а високотехнологічної за європейськими стандартами ще менше – 4–5%.

Тому ми вважаємо, що за нашої дійсності процес моніторингу й управління технологічним розвитком промисловості доцільно здійснювати за спрощеною схемою технологічного ранжування видів економічної діяльності, тобто за трьома рівнями: високий, середній, низький. Проте процес теоретичного та практичного обґрунтування основних технологічних рівнів і їх "напівтонів" не повинен припинятися, оскільки з наближенням України до технологічного кордону і входженням до клубу розвинених країн наявність методів і інституцій, адекватних інноваційному розвитку, стане вкрай необхідною.

Нам варто визначити, які принципи слід покласти в основу структурування вітчизняної промисловості за рівнем технологій. По-перше, перелік видів економічної діяльності має відповідати класифікації, що прийнята для статистичних спостережень (КВЕД), а за ступенем інтеграції бути таким, що використовується Держкомстатом для статистичної інформації широкого доступу, зокрема: у Статистичному щорічнику України, у статистичному збірнику "Наукова та інноваційна діяльність в Україні", у статистичному бюлетені "Про основні показники роботи промисловості України".

Такий підхід дозволить 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 навчальному процесі. Проте при бажанні для детальнішої репрезентації технологічного рівня промислового виробництва можуть використовуватися дані первинної статистики, тобто звіти підприємств.

По-друге, в основу технологічного структурування доцільно покласти критерій інноваційної інтенсивності. Цей принцип досить близький за аналогією до концепції дослідницької інтенсивності, що використовують фахівці ОЕСР. Різниця в тім, що індикатором техноло-

гічного рівня галузі (виду діяльності), за концепцією дослідницької інтенсивності, є співвідношення між витратами на дослідження й розробки (ДіР) та обсягами реалізації, або валової доданої вартості, тоді як критерій інноваційної інтенсивності враховує рівень загального обсягу витрат на інноваційну діяльність на одиницю реалізованої продукції.

Необхідність таких змін також викликана розбіжностями в технологічному рівні вітчизняної промисловості та промисловості розвинених країн. Досягнувши технологічного кордону, розвинені країни за рахунок високого рівня добробуту все більше уваги починають приділяти інноваційному розвитку, спрямовуючи основну частку інноваційних витрат на дослідження й розробки. Це одна з характерних ознак постіндустріального розвитку.

Україна поки що за всіма ознаками реалізує модель наздогоняючого розвитку, використовуючи переважну частину своїх інноваційних ресурсів для придбання нових виробничих і управлінських технологій, машин, обладнання, установок та інших основних засобів на умовах трансферу з передових країн. Така тенденція досить наочно простежується в розподілі загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Розподіл загального обсягу витрат за напрямками  
інноваційної діяльності в промисловості України, %**

Напрямок	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всього	100	100	100	100	100	100
У тому числі:						
– дослідження й розробки	8,7	8,9	10,2	9,8	10,6	16,1
– придбання нових технологій	6,3	4,9	3,1	3,2	4,2	2,6
– виробниче проектування з підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва	9,3	10,8	17,2	17,8	17,2	15,5
– придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати,	63,1	61,8	61,2	59,9	54,8	56,6

Напрямок	2001	2002	2003	2004	2005	2006
пов'язані з упровадженням інновацій						
– маркетинг, реклама	7,9	10,2	5,5	6,6	6,5	5,8
– інші	4,7	3,4	2,8	2,7	6,7	3,4

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.

Технологічний рівень галузей (видів діяльності) української промисловості значно більше функціонально пов'язаний із загальним обсягом витрат на інноваційну діяльність, ніж за напрямом дослідження й розробки, як це відбувається в економічно розвинених країнах, що використовують інноваційну модель розвитку.

Виходячи з означених принципів, ми здійснили порівняльний аналіз інноваційної інтенсивності промислового виробництва за видами економічної діяльності (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

**Інноваційна інтенсивність промислового  
виробництва за видами економічної діяльності\*, %**

Вид економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001-2006
<b>Промисловість</b>	<b>1,30</b>	<b>1,68</b>	<b>1,33</b>	<b>1,40</b>	<b>1,49</b>	<b>1,50</b>	<b>1,52</b>
Добувна	0,10	0,81	1,08	0,57	0,38	0,20	0,58
Переробна	1,55	2,25	1,51	1,64	1,85	1,33	1,75
з неї: виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1,77	3,10	1,50	1,41	1,69	1,19	1,66
легка промисловість	1,17	5,37	1,22	0,96	0,97	0,68	1,52
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини	0,36	1,92	0,47	1,28	0,73	0,62	0,84
целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність	1,37	4,47	2,78	3,99	0,56	0,52	1,95

<b>Вид економічної діяльності</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2001-2006</b>
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	2,27	1,16	0,48	0,82	0,64	0,48	0,71
хімічне виробництво	3,38	2,48	1,58	2,12	3,11	3,36	2,74
виробництво гумових та пластмасових виробів	0,64	0,89	1,62	9,27	5,21	6,74	5,25
виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	0,50	1,62	1,45	0,51	0,47	1,56	1,04
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	0,79	0,88	0,88	0,82	1,63	1,12	0,97
виробництво машин та устаткування	3,51	4,02	3,84	3,76	3,55	4,01	3,79
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	2,18	2,29	2,42	2,25	5,28	5,85	3,84
виробництво транспортних засобів та устаткування	1,63	4,03	3,16	3,20	2,11	2,38	2,66
інші галузі промисловості	0,33	1,53	0,54	-	-	0,52	0,50
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,12	0,05	0,69	0,52	0,14	0,06	0,25

\* Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність до обсягу реалізованої промислової продукції.

*Джерело:* Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.

І хоча питомі витрати на інноваційну діяльність по відношенню до обсягів реалізованої продукції промисловості не завжди стабільні, мають тенденцію до коливання в залежності від економічного стану галузі в ті чи інші періоди часу, у цілому простежується досить стійке їх ранжування за рівнем інноваційної інтенсивності. Тобто можна

стверджувати, що у вітчизняній промисловості досить чітко означилися види діяльності, які мають рівень інноваційної інтенсивності значно вищий за середній, галузі, які коливаються біля середнього рівня, і галузі відверто низького рівня інноваційної інтенсивності. Це дозволяє нам запропонувати схему групування видів економічної діяльності за технологічним рівнем виробництва (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

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

<b>Технологічний рівень</b>	<b>Вид економічної діяльності</b>	<b>Код за КВЕД</b>
Високий	хімічне виробництво;	DG
	виробництво гумових та пластмасових виробів;	DH
	виробництво машин та устаткування;	DK
	виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування;	DL
	виробництво транспортних засобів та устаткування;	DM
Середній	виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів;	DA
	легка промисловість;	DB+DC
	целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність;	DE
	виробництво інших неметалевих мінеральних виробів;	DI
Низький	добувна промисловість;	CA+CB
	оброблення деревини та виробництво виробів з деревини;	DD
	виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення;	DF
	металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів;	DJ
	інші галузі промисловості;	DN
	виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	E

*Джерело:* складено автором.

При її складанні, окрім безпосередньо рівня інноваційної інтенсивності, на підставі експертних оцінок враховувався також технологічний рівень усередненої сукупності технологій, що використовуються на підприємствах відповідного виду діяльності, а також галузева репрезентація технологічних укладів, подана в роботі М.Данька<sup>62</sup>. Проте ми не вважаємо запропоновану схему остаточною. Вона може змінюватися під впливом інноваційного розвитку й подальшого уточнення технологічного рівня окремих виробництв.

Розрахунки, зроблені за наведеною схемою, засвідчили позитивну динаміку технологічної структури промислового виробництва (табл. 4.6)<sup>63</sup>. Незважаючи на те, що в ній поки що за обсягом реалізованої продукції суттєво переважають види діяльності з низьким технологічним рівнем виробництва, їх частка стабільно зменшується: 2000 р. – 68,6%, 2003 р. – 64,3, 2006 р. – 57,4%. У той же час на ринок потрапляє все більше промислової продукції, для виробництва якої використовуються високі технології: 2000 р. – 13,4%, 2003 р. – 15,9, 2006 р. – 18,9%.

Таблиця 4.6

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

Рівень	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Високий	13,4	13,9	14,1	15,9	17,8	18,6	18,9
Середній	18,0	18,7	18,8	19,8	20,7	22,6	23,7
Низький	68,6	67,4	67,1	64,3	61,5	58,8	57,4

*Джерело:* розраховано за даними Статистичного щорічника України за 2005 р. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.; Статистичного бюлетеня про основні показники роботи промисловості України за січень-грудень 2005 р. / К.: Держкомстат, 2006. – 162 с.

Відбувся якісний структурний злам у тенденціях розвитку промислового виробництва на користь прогресивних видів діяльності, що сприятиме зростанню інноваційності та конкурентоспроможності промислового сектора. За 2001–2006 рр. коефіцієнт випереджаючого розвитку виробництв з високим рівнем технологій становив 1,33, з середнім – 1,25, тоді як за видами діяльності з низьким технологічним

<sup>62</sup> Данько М.С., зазначена праця.

<sup>63</sup> Методика розрахунку структури промислового виробництва за технологічними рівнями запропонована автором у роботі "Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій". – С. 148.

рівнем виробництва темп зростання обсягу реалізованої продукції був повільніше й дорівнював лише 0,8 від середнього темпу по промисловості (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

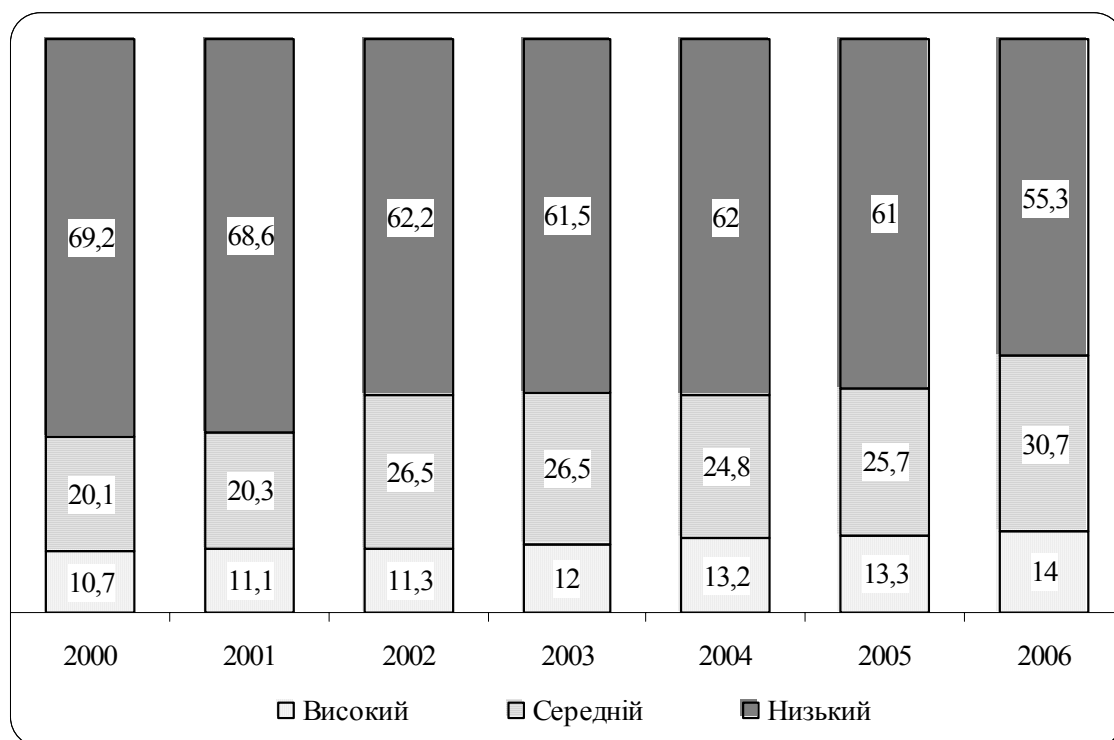
**Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції  
за технологічним рівнем виробництва, % до попереднього року**

Вид економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001-2006
<b>Промисловість – усього</b>	<b>114,2</b>	<b>107,0</b>	<b>115,8</b>	<b>112,5</b>	<b>103,1</b>	<b>106,2</b>	<b>174,3</b>
<i>У тому числі за технологічним рівнем виробництва:</i>							
<b>Високий</b>	<b>115,6</b>	<b>108,9</b>	<b>128,2</b>	<b>122,7</b>	<b>108,3</b>	<b>108,5</b>	<b>232,7</b>
Хімічне виробництво	107,9	107,9	116,0	111,0	107,8	100,9	163,1
Виробництво гумових і пластмасових виробів	124,7	100,0	12,7	128,8	117,6	111,1	251,8
Виробництво машин та устаткування	118,6	100,4	121,4	118,9	112,2	102,9	198,4
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	115,2	108,1	119,2	149,3	90,8	110,7	222,8
Виробництво транспортних засобів та устаткування	122,0	129,6	162,1	124,6	112,4	110,1	427,5
<b>Середній</b>	<b>116,4</b>	<b>107,4</b>	<b>119,1</b>	<b>115,0</b>	<b>112,8</b>	<b>112,5</b>	<b>217,3</b>
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	118,2	108,4	120,0	112,4	113,7	110,0	216,1
Легка промисловість	113,8	100,4	104,0	113,6	100,3	98,1	132,8
Целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність	118,2	108,4	125,7	125,9	112,7	110,3	252,1
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	111,1	105,3	117,9	119,3	114,3	112,8	212,2
<b>Низький</b>	<b>109,7</b>	<b>106,3</b>	<b>108,9</b>	<b>105,2</b>	<b>98,6</b>	<b>104,4</b>	<b>137,7</b>
Добувна промисловість	103,3	102,3	105,5	104,1	104,4	105,8	128,2
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини	128,0	123,4	123,6	125,5	119,5	113,9	333,5
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	154,3	125,5	108,7	103,4	86,6	87,9	165,7

Вид економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001-2006
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	104,9	103,9	114,3	112,0	98,5	108,9	149,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	102,6	101,1	104,7	98,9	102,9	106,7	117,4

Джерело: розраховано у фактичних цінах 2006 р. за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Потенціал прогресивних тенденцій було підсилено інвестиційною складовою. Обсяг інвестицій в основний капітал промисловості за 2001–2006 рр. збільшився у 2,2 раза (табл. 4.8). Пріоритет щодо темпів зростання інвестицій тут також отримали види діяльності з високим технологічним рівнем. Їх частка в загальному обсязі інвестицій поки що лишається на рівні 14%, але темпи зростання значно вищі від середніх по промисловості (рис. 4.5).



**Рис. 4.5. Динаміка структури інвестицій в основний капітал промисловості за технологічним рівнем виробництва, %**

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.



Таблиця 4.8

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

Вид економічної діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001-2006
<b>Промисловість – всього</b>	<b>113,3</b>	<b>106,0</b>	<b>124,6</b>	<b>124,9</b>	<b>104,1</b>	<b>115,3</b>	<b>224,3</b>
<i>У тому числі за технологічним рівнем виробництва:</i>							
<b>Високий</b>	<b>116,8</b>	<b>108,5</b>	<b>131,0</b>	<b>137,9</b>	<b>105,3</b>	<b>120,2</b>	<b>289,8</b>
Хімічне виробництво	129,3	96,9	102,3	155,5	128,1	88,4	225,7
Виробництво гумових і пластмасових виробів	124,5	190,1	99,2	213,2	107,6	132,9	715,8
Виробництво машин та устаткування	112,3	109,8	122,3	127,0	87,5	142,6	239,0
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	135,4	101,5	170,3	110,1	92,0	137,4	325,7
Виробн. транспортних засобів та устаткування	87,0	105,2	189,8	123,3	80,1	169,4	119,1
<b>Середній</b>	<b>114,3</b>	<b>137,5</b>	<b>124,9</b>	<b>116,7</b>	<b>108,1</b>	<b>136,2</b>	<b>337,3</b>
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	110,6	134,8	128,5	107,9	109,6	119,5	270,7
Легка промисловість	89,2	86,7	174,3	121,6	119,2	75,8	148,1
Целюл.-папер. виробн. та видавнича діяльність	138,9	189,3	75,4	123,1	99,8	142,1	346,1
Виробн. інших неметалевих мінеральних виробів	142,0	124,8	158,3	160,3	104,2	220,2	1031,8
<b>Низький</b>	<b>112,1</b>	<b>95,6</b>	<b>123,1</b>	<b>125,9</b>	<b>102,6</b>	<b>103,4</b>	<b>176,2</b>
Добувна промисловість	107,1	87,4	111,8	120,9	104,0	93,7	123,3
Обробл. деревини та виробн. виробів з деревини	160,0	156,3	115,2	161,7	141,1	113,8	748,0
Виробн. коксу, продуктів нафтоперероблення	162,4	72,2	171,7	116,0	112,5	86,0	225,9
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	105,1	91,6	141,7	143,3	141,3	111,8	308,8
Інші галузі промисловості	148,4	136,3	144,3	91,0	99,1	128,3	337,7
Виробн. та розподіл. електроен., газу та води	111,5	116,1	119,2	126,4	72,7	114,8	162,8

*Джерело:* розраховано у фактичних цінах 2006 р. за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Види діяльності з високими 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 в 1,7 раза – з 28,8% у 2001 р. до 45,2% у 2006 р. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції за 2001–2006 рр. зросла по сектору високих технологій з 10,3 до 15,7% (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

**Інноваційність промислової діяльності  
за технологічним рівнем виробництва, %**

Технологічний рівень виробництв	Обсяг реалізованої інноваційної продукції		Інноваційна продукція в обсязі реалізованої		Обсяг витрат на інноваційну діяльність		Чисельність творців	
	2001	2006	2001	2006	2001	2006	2001	2006
Високий	28,8	45,2	10,3	15,7	39,6	55,1	27,8	36,2
Середній	41,7	17,5	11,5	5,6	29,3	18,4	9,3	3,2
Низький	29,5	37,3	3,6	4,2	31,1	26,5	62,9	60,6

*Джерело:* розраховано за даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.

Орієнтація фінансових ресурсів, хоча й залишається не найкращою, також мала за цей період прогресивну спрямованість. У 2006 р. за загального зростання витрат на інноваційну діяльність промисловості в 3,1 раза високі технології отримали їх у 4,3 раза більше, ніж у 2001 р. Лідерами тут були: виробництво гумових і пластмасових виробів – у 24,8 раза більше, виробництво транспортного устаткування – у 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 й зменшився за 2001–2006 рр. майже на третину – з 25,6 до 15,2 тис. осіб, проте відбулося його структурування за прогресивним форматом. Якщо у 2001 р. в галузях (видах діяльності) високих технологій було зайнято 27,8% творців, то у 2006 р. їх частка зросла до 36,2% загальної чисельності.

Технологічні лідери промислового комплексу успішно освоюють зарубіжні ринки високих технологій. При збільшенні обсягу експорту інноваційної продукції за 2001–2006 рр. в цілому по промисловості майже в чотири рази (з 3,2 до 12,8 млрд грн) у галузях високих технологій цей показник сягнув 5,7 раза, а їх частка в загальному експорті інноваційної продукції зросла майже вдвічі – з 37,3 до 52,8%.

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

### **4.3. Розвиток світового високотехнологічного виробництва**

Розвиток високотехнологічних галузей за останні десятиріччя помітно вплинув на ситуацію у світовій економіці й місце окремих країн у світовому господарстві та в системі міжнародного розподілу праці. За даними Global Insight, Inc.<sup>64</sup>, протягом 25-річного періоду (1980–2005) світове високотехнологічне виробництво зростало з середньорічним темпом близько 6,4%, проти 2,4% для інших галузей промисловості.

Упродовж 1986–2005 рр. загальний дохід високотехнологічних виробництв зріс із 1,1 до 3,5 трлн дол. США у базових цінах. Середньорічний приріст протягом 20 років становив 6%, що більш ніж удвічі перевищує цей показник в інших обробних галузях. У 2005 р. частка високотехнологічного випуску становила 18 проти 10% у 1986 р. від загального випуску обробної промисловості.

Пік світової економічної активності щодо випуску високотехнологічних продуктів припадає на кінець 1990-х рр. (1995–2000), коли

---

<sup>64</sup> Global Insight, Inc – організація, що забезпечує всебічною промисловою, економічною та фінансовою інформацією більш ніж 200 країн, на які припадає більш ніж 97% глобальної економічної діяльності.

виробництво високотехнологічних секторів промисловості на чолі з галузями, що виробляють обладнання для зв'язку та комп'ютерне устаткування, зростало більш ніж у чотири рази швидше, від обсягів виробництва інших галузей обробної промисловості.

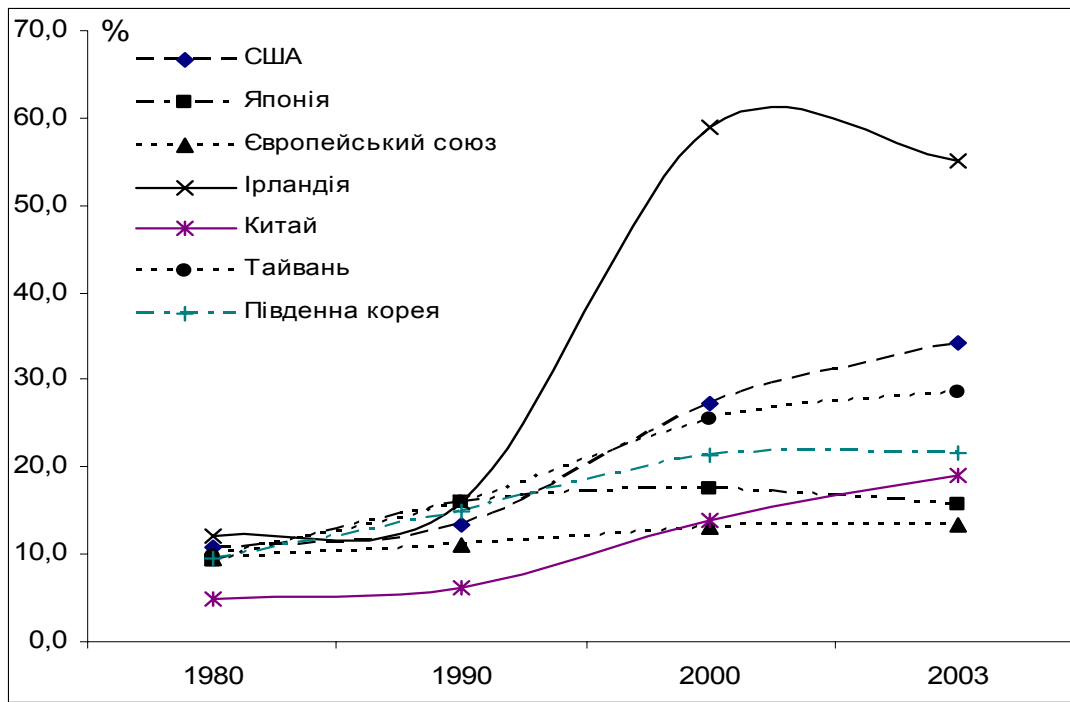
Навіть протягом недавнього періоду повільного зростання (2000–2005 рр.), високотехнологічна промисловість продовжувала лідирувати за темпами, які приблизно в чотири рази перевищували темпи зростання всіх інших галузей обробної промисловості<sup>65</sup>. У 1980 р. продукція п'яти високотехнологічних секторів промисловості становила 8,1% світового виробництва всіх промислових товарів. До 2005 р. цей показник подвоївся і досяг 17,7%.

Ефективність внутрішнього виробництва обробної промисловості може бути охарактеризована рівнем створеної нею доданої вартості (рис. 4.6, 4.7).

Примітно, що в 1980 р. високотехнологічне виробництво становило приблизно 11% загального внутрішнього виробництва США, тоді, як у 1990 р. ця цифра збільшилася до 13,5% і завдяки попиту на обладнання для зв'язку та комп'ютерне устаткування перевищила 27% у 2000 р. На відміну від цього, у 2000 р. високотехнологічне виробництво становило близько 17% загального внутрішнього виробництва Японії, що вдвічі перевищило цей показник 1980 р., але з 1990 р. його приріст дорівнював 0,1%. Європейські країни також стали свідками зростання частки високотехнологічного виробництва в загальному випуску продукції, хоча воно й відбувалося повільніше. Високотехнологічне виробництво становило 9,5% у загальному випуску ЄС у 1980 р., 11% у 1990 р. та 13,2% у 2000 р.

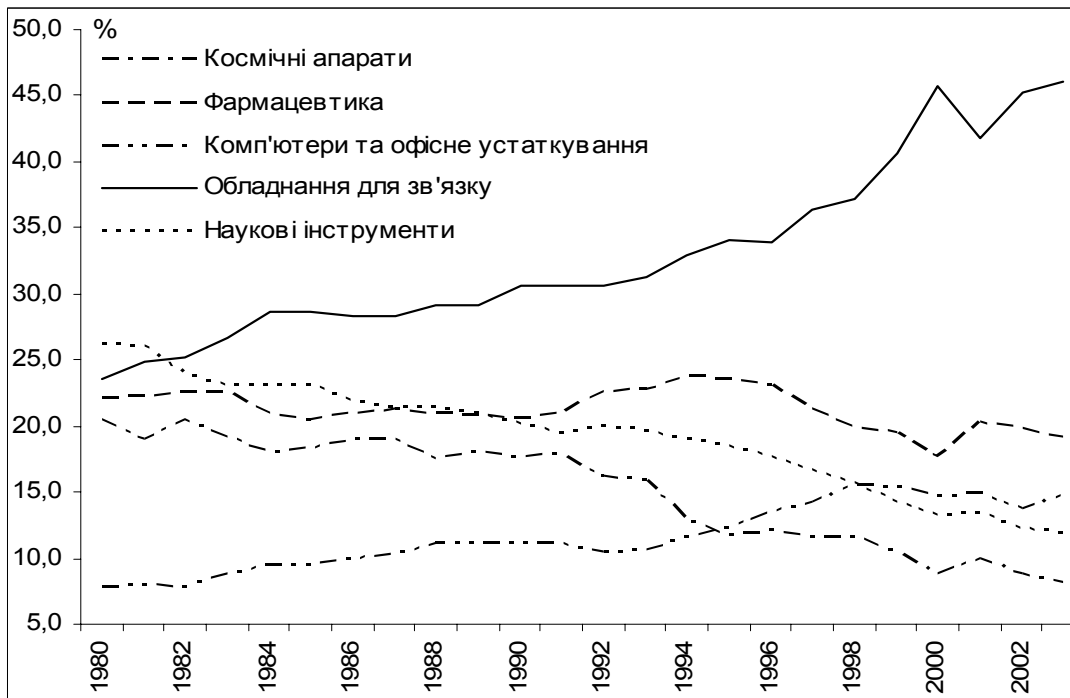
Протягом останніх років темпи внутрішнього випуску продукції високотехнологічними галузями промисловості продовжували зростати швидше, ніж випуск продукції іншими галузями промисловості. Проте згадана вище «тріада» демонструє різні темпи – у США незначне збільшення, у ЄС уповільнення, у Японії зменшення. За підсумками 2003 р., випуск високотехнологічної продукції становив близько 35% загального внутрішнього виробництва у Сполучених Штатах, 14% у ЄС і 16% у Японії.

<sup>65</sup> Science and Engineering Indicators 2008. Two volumes. Volume 1 / National Science Foundation – Arlington, VA., 2008 – 588 p. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.nsf.gov>>.



**Рис. 4.6. Частка доданої вартості, створеної високотехнологічними секторами в загальній доданій вартості, %**

Джерело: Science and Engineering Indicators 2006 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.nsf.gov>>.



**Рис. 4.7. Галузева структура загальної доданої вартості, створеної високотехнологічним сектором, %**

Джерело: Science and Engineering Indicators 2006 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.nsf.gov>>.

За останніми даними Національного наукового фонду США, у 2005 р. в країні високотехнологічні галузі створюють на 20% більше доданої вартості на один долар валового доходу, ніж інші обробні галузі. Визнання такого внеску привело до інтенсивної конкуренції між країнами та регіонами щодо створення, нарощування та утримання високотехнологічних галузей.

Нові індустріальні економічні країни, такі як Південна Корея і Тайвань, також демонструють зростання високотехнологічного виробництва. Якщо в 1980 р. високотехнологічне виробництво становило 9,6% загального внутрішнього випуску промислової продукції Південної Кореї, то в 1990 р. цей показник збільшився до 14,8% та досягнув 22% у 2005 р. Трансформація промислового виробництва Тайваню є ще більш вражаючою. Високотехнологічне виробництво в цій країні становило 9,7% загального внутрішнього випуску у 1980 р., 15,9 у 1990 р. та 28,5% у 2003 р.

Інші країни, що динамічно розвиваються, також концентрують свою увагу на високих технологіях. Цілеспрямована державна політика, що поєднує урядові заходи та корпоративні інвестиції, включаючи засоби обслуговування науково-дослідних робіт, сприяла зростанню високотехнологічних галузей промисловості в Ірландії, а також у Китаї та інших азіатських країнах.

Найяскравішим прикладом цього є високотехнологічна промисловість Ірландії, частка якої в загальному внутрішньому випуску країни в 1980 р. становила 12,4%, у 1990 р. – уже 26,4%, після 1999 р. – більше половини її загального внутрішнього виробництва.

В економіці Китаю також відбуваються зміни і з огляду на розмір країни ці перетворення будуть мати значний вплив на світовий ринок. Високотехнологічне виробництво Китаю становило всього 4,8% загального внутрішнього випуску в 1980 р., 6,2 – у 1990 р. і 28% у 2005 р. При цьому, обсяг внутрішнього високотехнологічного виробництва Китаю у 2005 р. був удвічі вищий за аналогічний показник Німеччини, майже ідентичним виробництву в Японії і майже в п'ять разів більшим, ніж в Ірландії<sup>66</sup>.

---

<sup>66</sup> Ноговицын А.В., Крехивский О.В., Салихова Е.Б. Мировой рынок высокотехнологичных товаров: конкурентные позиции Украины и Китая // Материалы V Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы и организационно-правовые основы сотрудничества Украины и КНР в сфере высоких технологий» – К.: КиевЦНТЭИ, 20 мая 2008. – С. 7–11.

Якщо ці тенденції триватимуть, Китай зможе незабаром конкурувати з Японією, якщо не в складності виробленої продукції, то в її кількості. Однак у порівнянні з Японією Китай поки що не має такого значного обсягу внутрішніх інвестицій у науково-дослідні роботи й не запатентував такої великої кількості винаходів у всьому світі. Проте це може змінитися в найближчому майбутньому, оскільки Китай стрімко нарощує інвестиції в НДДКР. У 2005 р. внутрішнє виробництво високотехнологічної промисловості Китаю становило приблизно 10% світового виробництва, тоді як лише чверть століття тому (у 1980 р.) – менше 1%.

### **Глобальні конкурентні позиції на ринках високотехнологічних товарів**

Світовий ринок комунікаційного обладнання є найбільшим з усіх високотехнологічних ринків за часткою в доданій вартості, що становила майже половину загального випуску високотехнологічних галузей у 2005 р. Фармацевтика – наступний за величиною сегмент, становить 19% випуску високотехнологічних галузей, наукові інструменти – 14, офісна техніка та комп'ютери – 14, аерокосмічна галузь – 8%.

У кожному з п'яти високотехнологічних секторів промисловості, що становлять високотехнологічну групу, США зараз займають домінуючі позиції на світовому ринку. У першу чергу це пов'язане з тим, що американський ринок є дуже великим і в основному відкритим, що корисно американським виробникам високотехнологічної продукції на міжнародному ринку, і ось чому. По-перше, забезпечення внутрішнього ринку великою кількістю споживачів дає можливість отримати ефект масштабу для американських виробників з урахуванням потенційно більших прибутків за нові ідеї та інновації. По-друге, відкритість американського ринку спонукає до конкуренції з іноземними технологіями, які підштовхують американських виробників до активізації інноваційної діяльності для підтримки їхньої частки на внутрішньому ринку. Також американський уряд впливає на розмір і зростання національних високотехнологічних галузей промисловості через інвестиції в промислові дослідження й розробки, закупаючи нові продукти, а також через законодавство, регулюючи поставки

іноземним споживачам певних продуктів, вироблених у високотехнологічних секторах промисловості<sup>67</sup>.

### *Комунікаційне обладнання, комп'ютерне та офісне обладнання*

Як уже зазначалося, за підсумками 2005 р. глобальний ринок комунікаційного обладнання становив майже половину загальносвітових продажів усіма п'ятьма високотехнологічними секторами промисловості<sup>68</sup>. Ринок комп'ютерного та офісного обладнання становить близько 19% глобальних кумулятивних продажів п'ятьма високотехнологічними секторами промисловості. У цих двох секторах промисловості американські виробники повністю змінили низхідний тренд, що спостерігався протягом 80-х рр. минулого століття. Зростання їхньої присутності на ринку, що відбувалося наприкінці 90-х рр., частково пов'язане зі збільшенням капіталовкладень американських фірм.

З 1980 до 1997 р. Японія була провідним постачальником комунікаційного обладнання на світовий ринок, обігнавши Сполучені Штати та ЄС. Проте у 1998 р. американські виробники зайняли провідні позиції на світовому ринку комунікаційного обладнання і з тих пір зберегли це становище. У 2003 р. на Сполучені Штати припадало приблизно 50,8% світового виробництва комунікаційного обладнання, на Японію – 16,0, на ЄС – 9,4%. Частка доданої вартості США в комунікаційному обладнанні у 2005 р. досягла 34%, Японії – впала до 23, Китаю – зросла до 15, ЄС – зменшилась до 12% через спади в Італії та Сполученому Королівстві.

З 1997 р. Сполучені Штати стали провідним виробниками офісного обладнання й комп'ютерних машин, наздогнавши давнього лідера – Японію. Серед країни ЄС у цьому виробництві лідирують Німеччина та Великобританія. У 2003 р. частка американських високотехнологічних виробників становила приблизно 39,9% глобального ви-

---

<sup>67</sup> У 1999 р. зобов'язання Державного Департаменту США при Керівництві з міжнародної торгівлі зброєю були розширені з метою включення науково-дослідної діяльності, що раніше підпорядковувалася Торговому департаменту США. Розширення стосувалося включення до відання цього департаменту діяльності з розробки наукових ретрансляторів, певних комп'ютерних компонентів та програмного забезпечення тощо, що були включені до Списку озброєнь США.

<sup>68</sup> У грудні 1996 р. Телекомунікаційний Акт став американським законом. Цей закон був першим головним телекомунікаційним перетворенням через більше ніж 60 років. Це полегшило конкуренцію між кабельними та телефонними компаніями, і, можливо, внесло свій вклад у збільшення американського промислового виробництва і в промисловість комунікаційних та комп'ютерних апаратних засобів.



робництва; промисловість Китаю оцінювалась у 26,4%, ЄС – 9,0%. У 2005 р. частка доданої вартості у виробництві комп'ютерного та офісного обладнання США становила 26%, Японії – 9, Китаю – 46%.

### *Авіакосмічна промисловість*

Американська авіакосмічна промисловість достатньо довго займала домінуючі позиції на глобальному ринку. Головним споживачем американської авіакосмічної продукції є американський уряд, доказом чого служить підписання контракту на виготовлення військових літаків, ракет та космічних кораблів. З 1989 р. на задоволення потреб американського уряду припадає приблизно 40–60% загальних щорічних продажів цієї галузі<sup>69</sup>. Саме у такий спосіб зміцнюються позиції американської авіакосмічної промисловості на глобальному ринку.

В останні роки частка американської авіакосмічної промисловості на глобальному ринку значно впала. Починаючи з максимальних 57% глобального виробництва в 1985 р., до 2005 р. її частка зменшилася до 48%. Водночас європейські космічні виробники, особливо Франція та Німеччина, наростили свою частку. У 2005 р. на ЄС припадало 27% світової доданої вартості аерокосмічного виробництва проти 25% у 1985 р.

Частка Азії на світовому ринку аерокосмічної продукції становила 5% у середині 90-х рр. і різко зросла до 16% у 2005 р. Це пов'язане з тим, що на початку 90-х рр. космічна промисловість Китаю почала швидко зростати, наздоганяючи Японію та намагаючись стати найбільшим аерокосмічним виробником в Азії. У 1980 р. аерокосмічна продукція промисловості Китаю становила менше ніж 1% світової продукції; до 1995 р. його частка на ринку підвищилася до 3%. У 2003 р. на аерокосмічну промисловість Китаю припадало вже приблизно 10% світового виробництва. Латинська Америка, зокрема Бразилія, навпаки показала зовсім іншу тенденцію – падіння з приблизно 18% світового космічного виробництва в 1980 р. до 10% у 2003 р.

### *Фармацевтична промисловість*

ЄС і Сполучені Штати були провідними виробниками фармацевтичних препаратів на світовому ринку протягом останніх 25 років,

<sup>69</sup> *Aerospace Facts and Figures 2004/2005*. / Aerospace Industries Association, 2005 [Електронний ресурс]. – Доступний з: < <http://www.aia-aerospace.org> >.

разом становлячи дві третини глобального виробництва у 2002–2003 рр. У результаті розбіжностей у національних законах, що регулюють розподіл іноземних фармацевтичних препаратів, внутрішні рушійні сили відіграли важливішу роль, ніж глобальні ринкові сили, у задоволенні внутрішнього попиту на фармацевтичну продукцію. Країни Азії, зокрема Японія та Китай, також є потужними виробниками фармацевтичної продукції. Японія поступово зменшує свою присутність на світовому фармацевтичному ринку, тоді як Китай стабільно збільшує. Так, протягом 1990–2003 рр. частка Японії у світовому фармацевтичному виробництві зменшилася з 19 до 11%, водночас частка Китаю зросла з 1 до 6%.

У 2005 р. США, ЄС та Азія створювали близько 90% світової доданої вартості у фармацевтичній промисловості за лідерства США (їх частка коливалась у межах 30–35% протягом останнього десятиріччя). Частка ЄС за цей час практично не змінювалася. Виробництво Японії створювало 21% світової доданої вартості галузі у 1995 р., однак до 2005 р. її частка впала до 13%. У 2005 р. частка Китаю становила 8%, збільшившись в чотири рази проти рівня 1995 р.

### *Виробництво наукових інструментів*

У 2001 р. промисловість, яка виробляє наукові інструменти (медичні й оптичні), увійшла до групи високотехнологічних галузей промисловості через високий рівень досліджень і розробок. Протягом 1980–2003 рр. ЄС і Сполучені Штати були провідними виробниками наукових інструментів. На кінець періоду на ЄС припадало приблизно 37,5% світового виробництва, на Сполучені Штати – 35%. За підсумками 2005 р. США стали світовим лідером з виробництва наукових інструментів (40%), а ЄС втратив 3 відсоткові пункти протягом 1995–2005 рр. через спади у Великій Британії, Італії та Німеччині.

В Азії найбільшим виробниками цього виду високотехнологічної продукції є Японія та Китай. Причому частка Японії поступово зменшується, тоді як Китай зміцнює свої позиції. Так, у 1990 р. на японських виробників наукових інструментів у світовому виробництві припадало приблизно 15%, а за підсумками 2005 р. цей показник упав до 11%. Натомість частка Китаю на світовому ринку збільшилася за період з 1 до 6%.

### Міжнародна торгівля високотехнологічними товарами

Для характеристики динаміки світового ринку високотехнологічних товарів доцільніше скористатися продуктовим підходом, аніж секторальним, адже він відкриває можливість більш детального аналізу торгівлі окремими групами товарів і їх конкурентоспроможності. Кумулятивний експорт-імпорт 252 найменувань високотехнологічних продуктів, визначених ОЕСР, дозволить провести порівняльний аналіз структури товаропотоків та визначити лідерів серед окремих країн (США, Японія, Китай) та об'єднань країн (ЄС-25).

Частку світового ринку високотехнологічних продуктів, яка припадає на окрему країну, визначено співвідношенням її експорту (імпорту) високотехнологічних продуктів з кумулятивним експортом (імпортом) високотехнологічних продуктів усіх країн (табл. 4.10, 4.11).

Таблиця 4.10

#### Експорт високотехнологічних товарів окремих країн, % до підсумку

Країна	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ЄС-25	17,06	16,38	17,65	17,40	16,90	16,46	17,23
Японія	11,96	12,51	10,38	10,43	9,86	9,41	8,71
Китай	3,38	4,05	5,15	7,52	9,99	12,13	14,96
США	26,43	22,60	25,01	21,01	17,94	19,27	19,32

Джерело: тут і далі в табл. 4.11–4.12 данні подані за: Science and Engineering Indicators 2008 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.nsf.gov>>.

У 1999 р. США були лідером в обсягах експорту високотехнологічної продукції – 26,4% світових продажів, проте до 2005 р. їх частка зменшилася до 19,3%. Японія також втратила свої позиції за період, скоротивши свою частку у світовому експорті з 11,9% до 8,1%. ЄС протягом цих семи років перебуває приблизно на одному рівні, проте найближчим часом слід очікувати внутрішні структурні зрушення з посиленням позицій Фінляндії та Ірландії. Стрімке збільшення експорту Китаю, яке перебільшило навіть показник Японії і досягло у 2005 р. майже 15%, безпосередньо пов'язане з переносом високотехнологічних виробництв із США та Японії (що й позначилося на обсягах експорту останніх) до Китаю.

Таблиця 4.11

**Імпорт високотехнологічних товарів окремих країн,  
% до підсумку**

<b>Країна</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
ЄС-25	23,39	22,03	22,49	21,64	21,14	20,86	21,55
Японія	7,19	7,40	6,99	6,87	6,56	6,35	6,55
Китай	4,05	4,72	6,50	8,77	11,23	12,85	15,70
США	25,28	25,16	23,63	23,24	20,48	19,25	20,38

Імпорт США та ЄС в 1999 р. становив відповідно 25 і 23%, але до 2005 р. зменшився до 20 і 21%. Японія показала невелике скорочення протягом періоду з 7,2 до 6,5%. Китай збільшив свою частку у світовому високотехнологічному імпорті майже вчетверо, з 4 до 15%, переважно за рахунок імпорту комплектуючих.

Варто детальніше розглянути товарну структуру експорту високотехнологічних товарів (табл. 4.12).

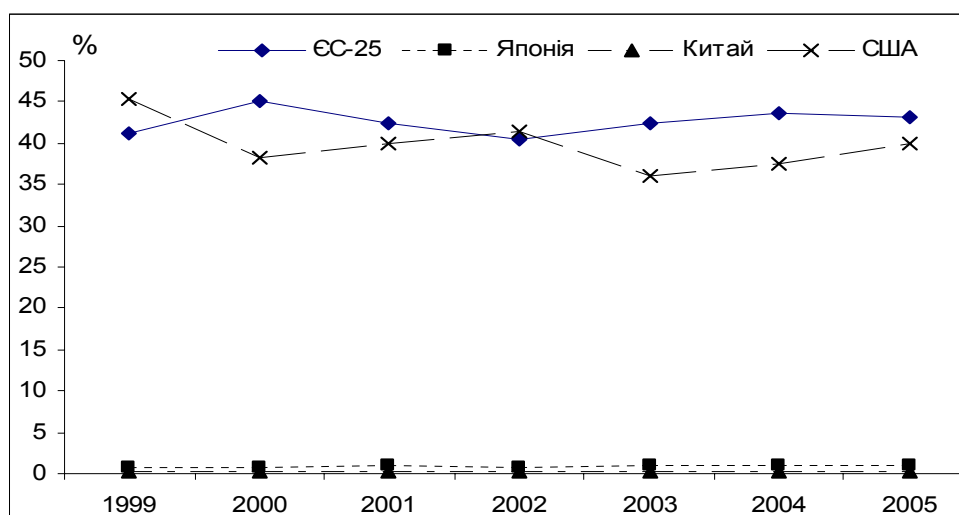
Таблиця 4.12

**Експорт високотехнологічних товарів країн світу  
за окремими категоріями, % до підсумку**

<b>Країна, вид продукції</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>ЄС-25</b>	<b>17,06</b>	<b>16,38</b>	<b>17,65</b>	<b>17,40</b>	<b>16,90</b>	<b>16,46</b>	<b>17,23</b>
Аерокосмічна техніка	41,11	45,08	42,36	40,50	42,48	43,66	43,21
Зброя	15,23	26,84	25,84	25,61	23,90	24,75	26,95
Хімічні продукти	25,83	23,63	23,01	26,23	25,33	23,75	26,95
Комп'ютерна та офісна техніка	8,21	8,12	8,40	8,14	7,62	7,37	8,34
Електротехнічне обладнання	13,29	12,76	14,62	13,39	12,06	11,18	10,00
Електроніка	11,46	11,46	11,93	10,93	10,88	10,80	12,06
Наукові інструменти	18,74	17,21	19,44	22,65	21,70	20,36	19,59
Неелектричне обладнання	27,53	25,16	26,76	31,88	30,68	28,33	27,09
Фармацевтика	38,63	39,32	39,98	52,59	42,50	43,93	45,62
<b>Японія</b>	<b>11,96</b>	<b>12,51</b>	<b>10,38</b>	<b>10,43</b>	<b>9,86</b>	<b>9,41</b>	<b>8,71</b>
Аерокосмічна техніка	0,82	0,79	0,92	0,85	0,89	0,98	1,09
Зброя	2,77	4,01	2,37	2,78	1,32	1,35	1,46
Хімічні продукти	5,40	5,47	4,30	4,66	4,80	4,68	5,09
Комп'ютерна та офісна техніка	11,90	11,02	9,47	9,46	7,54	6,65	6,02

Країна, вид продукції	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Електротехнічне обладнання	27,34	28,08	22,96	19,66	18,80	16,61	14,87
Електроніка	13,32	13,52	11,54	11,76	11,35	10,45	9,57
Наукові інструменти	14,18	15,87	12,80	13,62	13,68	14,02	12,73
Неелектричне обладнання	17,78	21,49	18,41	17,13	16,86	17,60	18,64
Фармацевтика	4,03	4,03	3,24	3,50	2,53	2,29	2,26
<b>Китай</b>	<b>3,38</b>	<b>4,05</b>	<b>5,15</b>	<b>7,52</b>	<b>9,99</b>	<b>12,13</b>	<b>14,96</b>
Аерокосмічна техніка	0,28	0,23	0,16	0,13	0,20	0,26	0,30
Зброя	0,30	0,18	0,34	0,32	0,30	0,32	0,47
Хімічні продукти	9,15	9,55	10,05	11,88	11,27	12,66	16,86
Комп'ютерна та офісна техніка	4,93	6,05	8,42	13,53	19,79	23,39	28,32
Електротехнічне обладнання	5,41	4,94	6,53	7,15	7,46	7,28	7,75
Електроніка	2,87	3,49	4,72	6,64	7,94	10,18	12,91
Наукові інструменти	2,88	3,42	2,96	3,57	5,07	6,86	9,29
Неелектричне обладнання	0,60	0,73	0,70	0,91	0,87	0,91	1,38
Фармацевтика	3,13	3,29	3,23	4,37	3,38	3,10	3,55
<b>США</b>	<b>26,43</b>	<b>22,60</b>	<b>25,01</b>	<b>21,04</b>	<b>17,94</b>	<b>19,27</b>	<b>19,32</b>
Аерокосмічна техніка	45,45	38,21	40,02	41,35	35,95	37,40	39,89
Зброя	55,33	45,40	56,39	50,51	42,69	47,59	54,97
Хімічні продукти	18,76	18,91	19,96	21,25	17,34	18,00	19,33
Комп'ютерна та офісна техніка	18,87	16,24	18,45	13,43	11,87	14,42	14,64
Електротехнічне обладнання	18,52	18,55	19,23	16,32	14,06	16,67	14,12
Електроніка	23,39	19,57	21,63	16,44	14,17	15,18	14,70
Наукові інструменти	29,58	29,18	29,55	27,09	22,69	21,98	21,24
Неелектричне обладнання	31,38	29,42	30,23	31,15	25,44	28,46	30,63
Фармацевтика	20,15	21,83	21,06	25,69	20,78	22,53	22,84

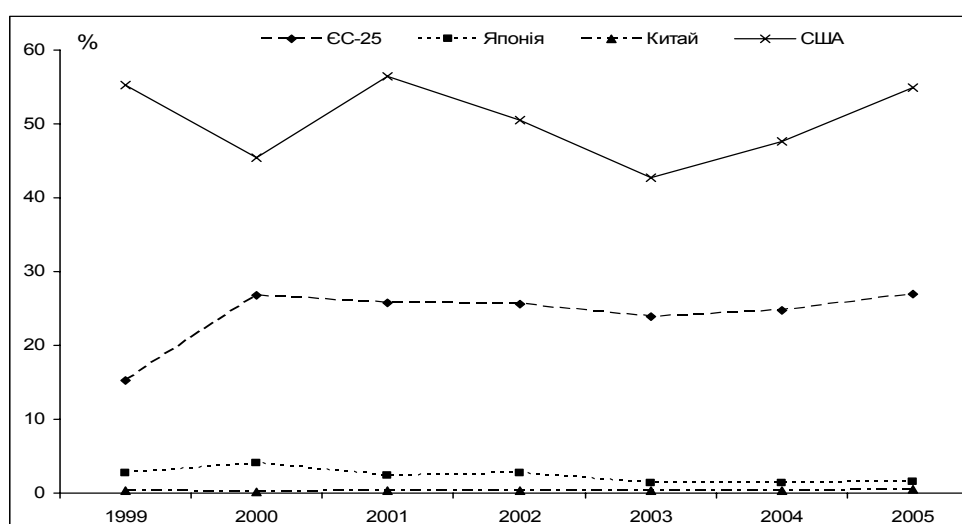
На світовому ринку *аерокосмічної техніки* першу позицію завоював Євросоюз, збільшивши свою частку експорту протягом 1999–2005 рр. з 41 до 43%, потіснивши Сполучені Штати (з 45 до 39%). Китай та Японія у цьому сегменті високотехнологічного ринку займали менше 1% (рис. 4.8).



**Рис. 4.8. Частка експорту окремих країн на світовому ринку аерокосмічної техніки, %**

Джерело: тут і далі на рис. 4.9–4.16 данні подані за: Science and Engineering Indicators 2008 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.nsf.gov>>.

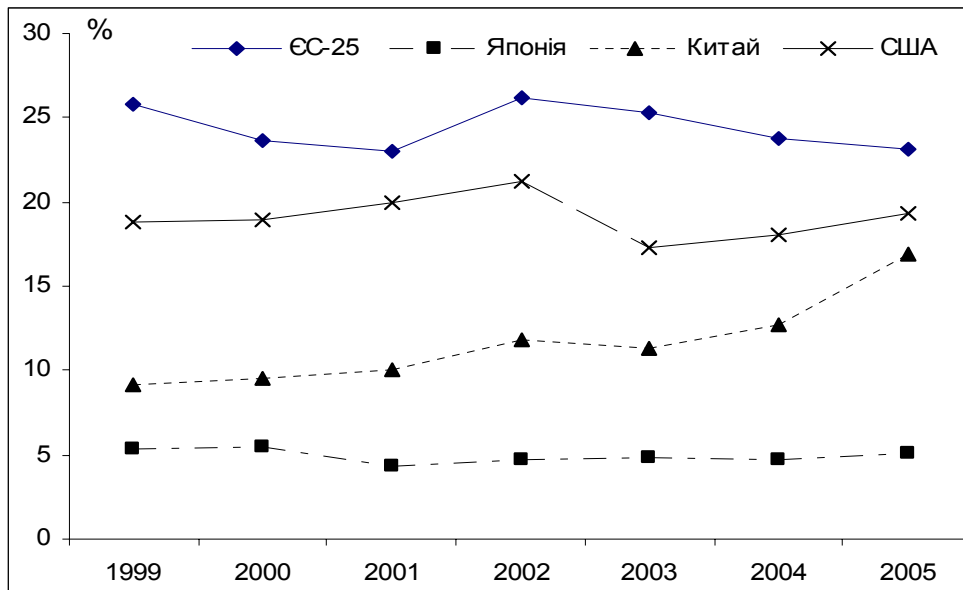
На світовому ринку *озброєнь* за обсягами експорту безперечним лідером є США – близько 55% у 1999 та 2005 рр. Протягом зазначеного періоду Євросоюз стрімко нарощував свою присутність у цьому сегменті ринку, його частка експорту збільшилася з 15,2 до 27%. Китай та Японія займали малопомітні позиції на ринку озброєнь, відповідно 0,5 та 1,5% у 2005 р. (рис. 4.9).



**Рис. 4.9. Частка експорту окремих країн на світовому ринку зброї, %**

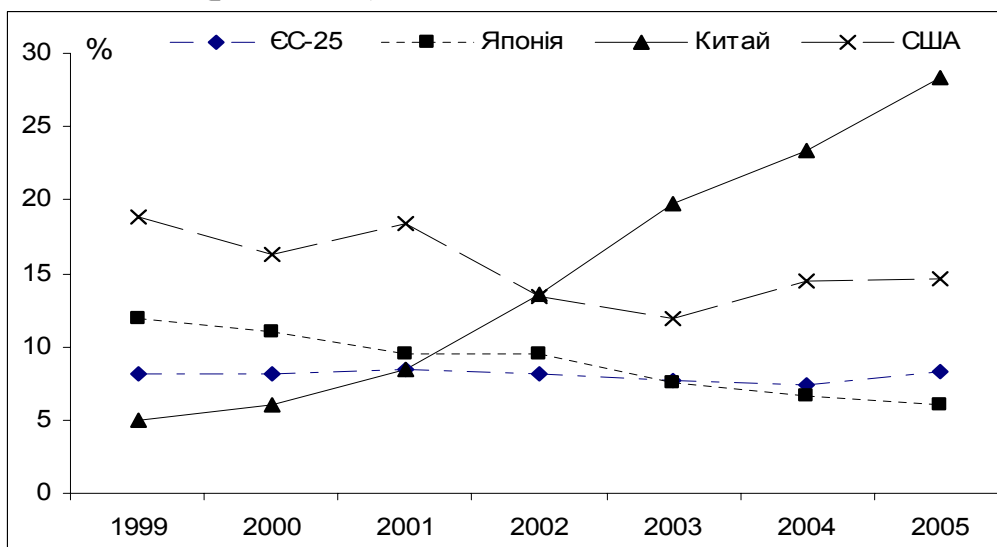
На ринку високотехнологічних *хімічних продуктів* протягом аналізованого періоду Європа також мала найвищу частку експорту, яка у 2005 р. становила 27%. США утримувалися в межах 19%, тоді

як експорт Китаю збільшився з 9 до 17%. Японія мала найнижчу питому вагу в експорті хімічних продуктів – 5% (рис. 4.10).



**Рис. 4.10. Частка експорту окремих країн на світовому ринку хімічних продуктів, %**

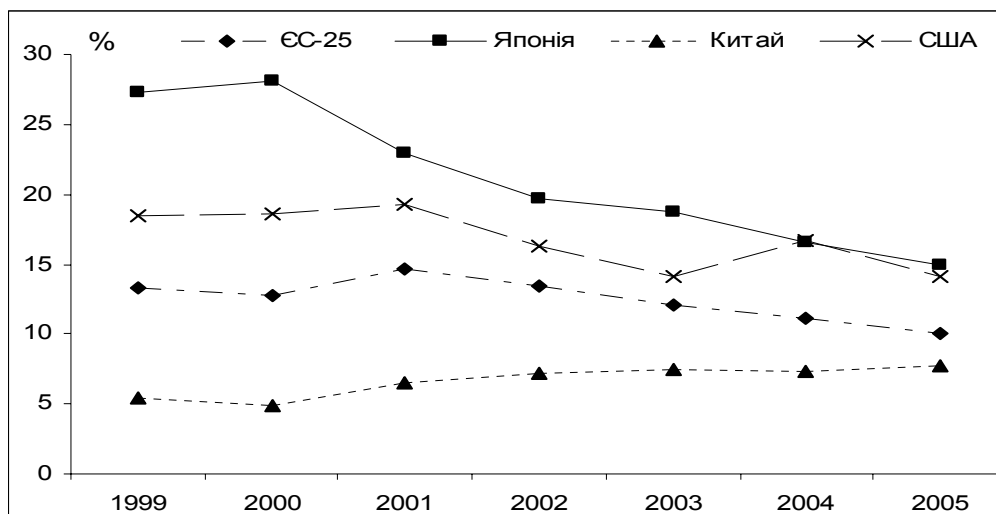
Що стосується експорту *комп'ютерної та офісної техніки*, то США і Японія поступово втрачають свої позиції на світовому ринку. Частка цих країн протягом 1999–2005 рр. зменшилася відповідно з 18,8 до 14,6% та з 11,9 до 6,9%, тоді як Китай збільшив її майже вшестеро, з 4,9 до 28%. Європейський Союз протягом семи років утримувався в межах 8% (рис. 4.11).



**Рис. 4.11. Частка експорту окремих країн на світовому ринку комп'ютерної та офісної техніки, %**

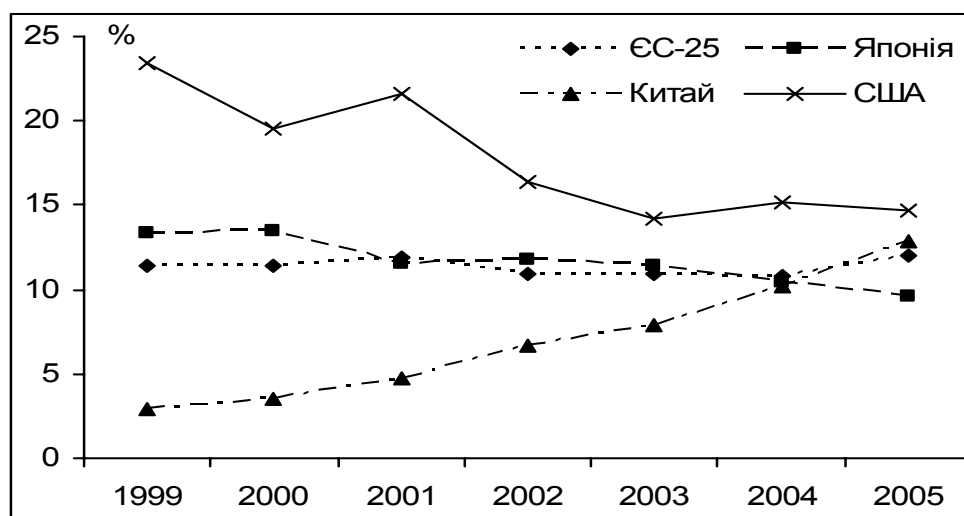
На світовому ринку *електротехнічного обладнання* ситуація дещо схожа. Упродовж 1999–2005 рр. частка експорту цих товарів зі

США, Японії та ЄС скоротилася, відповідно з 18,5 до 14,1%, з 27,3 до 14,8% та з 13,2 до 10%, тоді як Китай збільшив свою присутність з 5,4 до 7,8% (рис. 4.12).



**Рис. 4.12. Частка експорту окремих країн на світовому ринку електротехнічного обладнання, %**

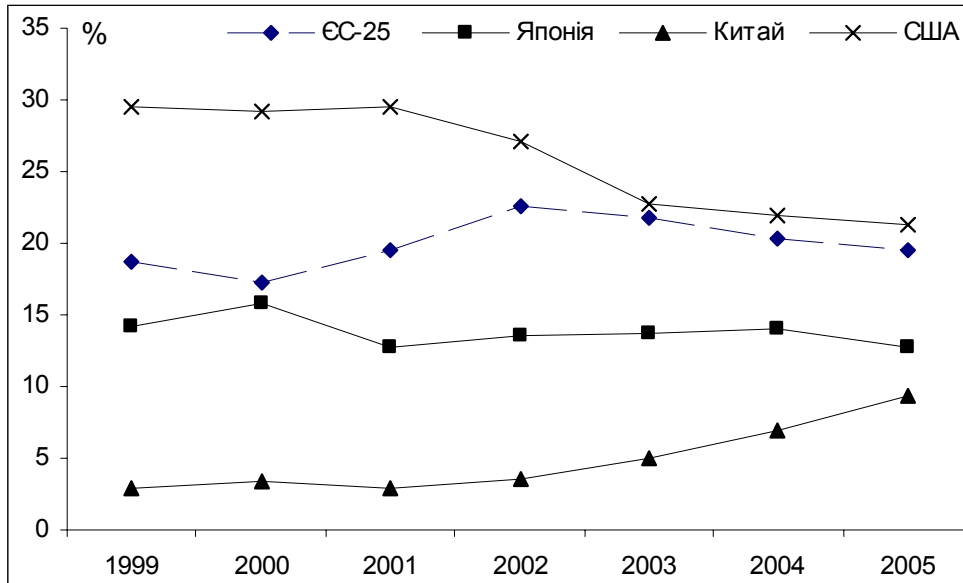
На світовому ринку *електроніки* значно втратили свою позицію Сполучені Штати, зберігаючи, проте, за собою лідерство на ринку. Їх частка у світовому експорті цієї продукції зменшилась протягом 1999–2005 рр. з 23,4 до 14,7%. Також втрачає свої позиції Японія, її присутність зменшилася з 13,3 до 9,6%. Натомість Євросоюз та Китай, навпаки, розширюють свою частку ринку. Причому, якщо частка першого зросла несуттєво, з 11,5 до 12,1%, то другого – майже вп'ятеро, з 2,9 до 12,9%. (рис. 4.13).



**Рис. 4.13. Частка експорту окремих країн на світовому ринку електроніки, %**

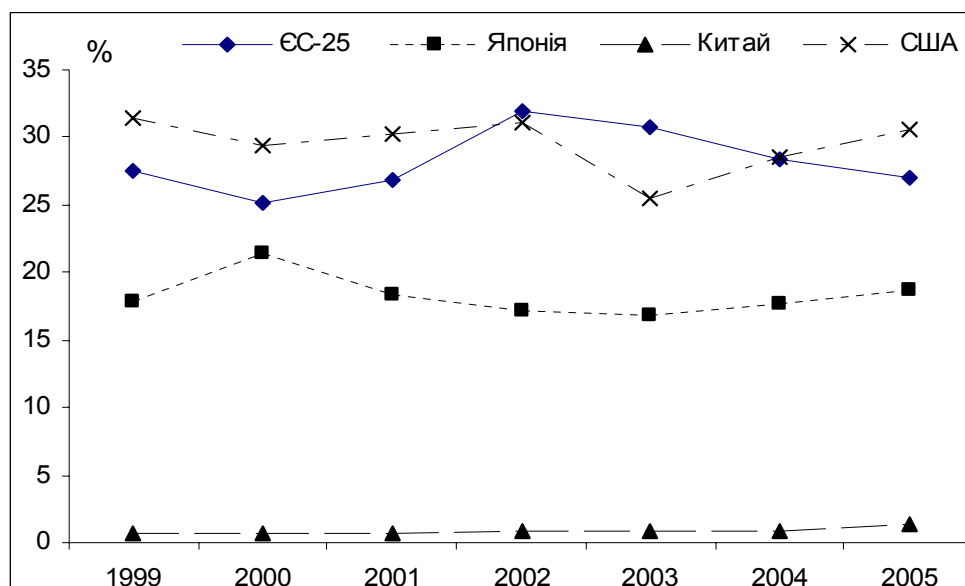


У світовому експорті *наукових інструментів* лідерство належить США та ЄС. Проте, якщо Сполучені Штати зменшили впродовж 1999–2005 рр. свою присутність на цьому ринку з 29,6 до 21,2%, то країни Євросоюзу, навпаки, її незначно розширили, з 18,7 до 19,6%. Японія, як і США, поступово втрачають цей ринок, її присутність зменшилась з 14,2 до 12,7%. Китай, як і по більшості інших високотехнологічних товарів, у цьому сегменті демонстрував потужне зростання, збільшивши свою частку експорту втричі, з 2,9 до 9,3%. (рис. 4.14).



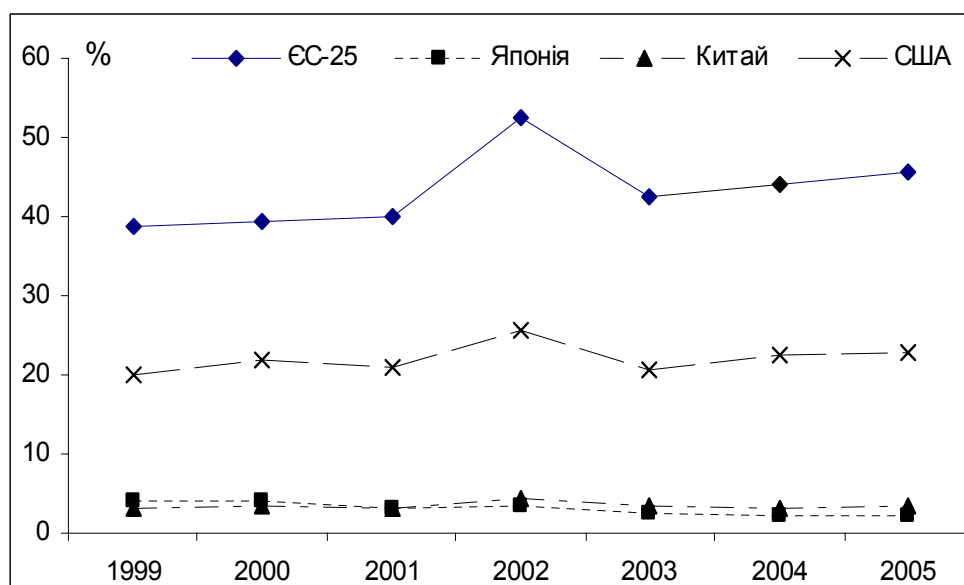
**Рис. 4.14. Частка експорту окремих країн на світовому ринку наукових інструментів, %**

На ринку високотехнологічної *неелектричної техніки* за обсягами експорту США і ЄС упродовж 1999–2005 рр. також займали домінуючі позиції, їх присутність на ринку майже не змінювалася і коливалася в межах відповідно 30 і 27%. Не втрачала свої позиції Японія, її частка у світовому експорті в цьому сегменті перебувала в межах 18%. Китай майже не експортував товари цієї категорії, хоча й збільшив свою присутність на ринку з 0,6 до 1,4% (рис. 4.15).



**Рис. 4.15. Частка експорту окремих країн на світовому ринку неелектричної техніки, %**

За експортом високотехнологічних *фармацевтичних продуктів* ЄС зберігає першу позицію, його частка протягом 1999–2005 рр. збільшилася на світовому ринку з 38,6 до 45,6%. Друге місце належить США – з 20,1 до 22,8%. Японія свої позиції втратила, зменшивши частку експорту з 4,1 до 2,3%, Китай, навпаки, незначно розширив – з 3,1 до 3,6% (рис. 4.16).



**Рис. 4.16. Динаміка поставок фармацевтичних продуктів на світовий ринок, %**

Отже, у процесі формування єдиного світового ринку високотехнологічних товарів за окремими країнами закріпилася певна спеціа-

лізація, що відображає переважний розвиток технологій за певними напрямками. Це підтвердив аналіз експорту дев'яти категорій високотехнологічних товарів. Так, за обсягами поставок на міжнародний ринок фармацевтичних продуктів безперечним лідером є Європа, комп'ютерної техніки – Китай, аерокосмічної продукції, зброї, наукових приладів, неелектричної техніки – майже однакові позиції мають США та Європа. Ринок електротехнічного обладнання та хімічних продуктів поряд із традиційними лідерами поступово опановує Китай.

Проте високий рівень експорту окремих високотехнологічних товарів Китаю, як і інших нових індустріальних країн, наприклад Індії та Туреччини, зумовлений тим фактом, що ці країни спочатку стали нетто-імпортерами продуктів на основі високих технологій. Причому їх імпорт мав свою специфіку, пов'язану безпосередньо з перерозподілом світового промислового виробництва на користь Азії<sup>70</sup>.

Китай, за великим рахунком, — «країна-збиральник». Переважна більшість імпорту високотехнологічних товарів у Китай – це частини та компоненти з передових країн, які спрямовані не на модернізацію виробництва, а повторно включені в процес експортоорієнтованого виробництва. Щорічно в Китай увозиться 251 найменування високотехнологічної продукції. Ще у 2003 р. за 122 номенклатурними позиціями імпорتنі мита були скасовані. Прикладом того, що лібералізація митного режиму не стала для місцевої промисловості фатальною, є ринок мобільних телефонів. Після того, як імпортери перестали сплачувати 3-відсоткове мито на мобільні телефони, це негайно позначилося на обсягах увезеного в Китай товару: за два місяці через митницю в м.Шеньчжень було ввезено майже 1 млн 240 тис. телефонів (переважно Samsung і LG), що в 4,4 раза більше за аналогічний показник попереднього року. Незважаючи на це, китайські виробники телефонів — KeJian, TCL та інші — не скоротили, а значно збільшили обсяги продажів. У результаті цього за підсумками 2003 р. більш ніж 30% китайців користувалися мобільними телефонами вітчизняного виробництва проти 2% у 1999 р. Одна з причин полягає в тому, що більшість відомих китайських виробників мобільних телефонів вико-

<sup>70</sup> Дослідження світових тенденцій щодо розробки, впровадження та використання високих наукомістких технологій в машинобудуванні та обробних галузях промисловості з метою актуалізації вимог до проектів та критеріїв їх відбору для реалізації Загальнодержавної комплексної програми розвитку високих наукомістких технологій // Звіт про НДР (проміжний) / ДІКТЕД Мінпромполітики України. – Держ. реєстр. № 0106U010000. – К.: 2006. – 84 с.

ристовують імпорتنі деталі й технології, зниження цін на які дозволили здешевити кінцевий продукт.

Відповідно до Угоди про вступ до СОТ, у 2005 р. Китай скасував мита на ввіз усього спектра високотехнологічної продукції. У результаті цього за підсумками 2006 р. обсяг імпорту-експорту високотехнологічної продукції в країні досяг 415,96 млрд дол. США, що становить 29,2% загального зовнішньоторговельного обороту країни та на 27,2% перебільшує обсяги попереднього року. У країну було ввезено високотехнологічних товарів на 177,09 млрд дол. США, що становить 29,7% загального імпорту та на 21,3% вище від показника попереднього року. Головними статтями імпорту в Китай високотехнологічної продукції залишаються: електроніка, комп'ютери й засоби зв'язку. Зокрема, за 2005 р. поставки в Китай інтегральних схем перебільшили 72,4 млрд дол. США із приростом проти попереднього року на 33,1%.

Слід зазначити, що провідними імпортерами та експортерами високотехнологічної продукції в Китаї є підприємства з участю іноземного капіталу — на них припадає 85% загального обсягу торгівлі цим видом продукції в країні. При цьому в структурі експорту високотехнологічні вироби, створені за допомогою імпортованої сировини, становлять 91%.

На відміну від цього, імпорт високотехнологічних продуктів у Туреччину більше сконцентрований на засобах виробництва (52%) і, таким чином, відповідає традиційній формі трансферу технологій, націленій на модернізацію виробничих потужностей. Телекомунікаційне обладнання становить суттєву частину високотехнологічного імпорту (30%), на хімікати припадає 22%. Структура експорту високотехнологічних товарів Туреччини помітно відрізняється від структури імпорту, вказуючи на те, що високотехнологічні продукти спрямовані на задоволення внутрішнього попиту, на відміну від Китаю. До речі, Туреччина експортує також високотехнологічні продукти хімічного виробництва та телекомунікаційне обладнання, проте найбільш суттєва стаття — «інше транспортне обладнання» (за винятком машин), на яке припадає 54%. Цей експорт стосується продукції авіаційної промисловості. Завдяки трансферу американських технологій Туреччина виробляє літаки-винищувачі.

Індія демонструє приклад рівномірного розподілу високотехнологічного імпорту за стадіями виробництва: 38% становлять компоненти, 38% — засоби виробництва, 22% — незакінчені товари. Щодо

структури індійського високотехнологічного імпорту, то тут переважають хімікати, офісне обладнання, телекомунікаційне обладнання, точні прилади. Експорт високотехнологічних продуктів складається переважно з хімікатів (78%), що є результатом роботи індійської фармацевтичної промисловості. Ця промисловість складається з потужностей національних фірм зі значною асиміляцією іноземних технологій (непатентованих медикаментів).

Географічна структура імпорту високотехнологічних товарів цих трьох країн корелює з їхнім загальним імпортом. Імпорт високотехнологічних товарів у Китай і Туреччину надходить в основному з азійських країн, тоді як імпорт Індії розподілено більш рівномірно між Азією, Європою та США. Головний споживач китайських високотехнологічних товарів – США, за ними йдуть Японія та країни Європейського Союзу. Для Індії і Туреччини основний ринок збуту високотехнологічних товарів – Європейський Союз.

Примітно, що торгівля високотехнологічними товарами має певну особливість — на неї не впливають транспортні витрати. Китай, Туреччина та Індія закупають високотехнологічні продукти в партнерів, що розташовані на значній відстані. Так, у фактичному китайському імпорті значна частина високотехнологічних товарів надходить з Європи (п'ята частина обсягу товарів, імпортованих Китаєм з ЄС, – продукти високих технологій). Для Індії й Туреччини основний постачальник продуктів високих технологій – США. Таким чином, торгівля з географічно близькими країнами не є інтенсивнішою у випадку високотехнологічних товарів, близькість скоріше впливає на обсяги імпорту «звичайних» товарів.

Дослідження торговельних потоків високотехнологічних товарів у зазначені вище країни демонструє відмінність між європейськими та азійськими постачальниками. З Європи надходять переважно засоби виробництва (від 40 до 70% у залежності від країни-реципієнта). На відміну від цього Азія – основний постачальник частин високотехнологічних продуктів в Індію та Китай. Отже, очевидна важлива роль Азії як головного постачальника компонентів високотехнологічних продуктів та важливість частин і компонентів як вектора імпорту високотехнологічних продуктів. Географічна близькість азійських партнерів спонукає міжнародний розподіл виробництва і трансфер технологій через компоненти.

Навпаки, у випадку Туреччини цей тип трансферу технологій відіграє незначну роль. Для Туреччини Європа — головне джерело

надходжень високих технологій. Їх трансфер має місце передусім через імпорт європейських засобів виробництва: вони становлять 34% турецького імпорту високотехнологічних товарів, тоді як на імпортовані із США засоби виробництва припадає лише 12%.

Індія, як завжди, займає проміжне положення: перше місце у високотехнологічному імпорті припадає на частини та компоненти з Азії (18%), що супроводжується засобами виробництва із Західної Європи. Поставки частин та компонентів із країн Євросоюзу викликані намаганнями європейських фірм розвивати своє виробництво в Індії.

Таким чином, порівняння цих трьох країн (Китаю, Індії та Туреччини) висуває на перший план той факт, що міжнародний розподіл виробництва має вплив на розмір та структуру потоків високотехнологічних товарів. Різна природа імпорту таких товарів має різний вплив на розвиток високотехнологічних секторів та економічне зростання.

Приклади цих країн підтверджують висловлену раніше позицію, про існування зв'язку між відкритістю економіки та економічним зростанням. Туреччина найбільш відкрита країна, але її ВВП прогресує найповільніше за останні 20 років. Китай, що мав дуже селективну торговельну політику, навпаки, демонструє швидкі темпи економічного зростання, прогрес у міжнародній торгівлі й збільшення діапазону експорту високотехнологічних товарів. Структура промисловості цих країн, яка ще кілька десятиріч тому складалася з виробництва текстилю, сьогодні орієнтована на випуск електротехніки та електроніки.

#### **4.4. Зовнішньоторговельна діяльність України на ринку високотехнологічної продукції**

З метою створення в Україні Переліку високотехнологічних продуктів, гармонізованого з Переліком, розробленим ОЕСР, на основі аналізу Standard International Trade Classification Rev. 3 (SITC) та рекомендацій ОЕСР щодо класифікації високотехнологічних продуктів вітчизняними фахівцями ідентифіковано близько 200 номенклатурних позицій в Українському класифікаторі товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), що відносять до дев'яти груп високотехнологічних продуктів, конкурентоспроможних на світовому ринку. В агрегованому вигляді цей перелік подано у табл. 4.13. Цей класифі-

катор дозволяє проаналізувати експортно-імпортні потоки високотехнологічних товарів та провести порівняльний аналіз з іншими країнами.

Таблиця 4.13

### Перелік високотехнологічних товарів за УКТЗЕД

<b>1. Повітряні літальні апарати та космічні кораблі (окремі товари гр. 84, 88, 90)</b>
Літальні апарати; космічні літальні апарати та їх ракетносії і суборбітальні апарати; частини літальних апаратів, двигуни турбореактивні, турбогвинтові тощо
<b>2. Комп'ютерна та офісна техніка (окремі товари гр. 84, 90)</b>
Пристрої для оброблення текстів, друкарські машинки, апаратура фотокопіювальна, апаратура фотокопіювальна електростатична, комп'ютери, машини обчислювальні, запам'ятовувальні пристрої тощо
<b>3. Електроніка та техніка зв'язку (окремі товари гр. 85)</b>
Апаратура для відеозапису або відтворення відеозаписів, телекомунікаційне обладнання, передавачі для радіотелефонного, радіотелеграфного зв'язку, радіомовлення або телебачення, кабелі волоконно-оптичні, діоди, транзистори та аналогічні напівпровідникові пристрої, транзистори тощо
<b>4. Фармацевтичні продукти (окремі товари гр. 29, 30)</b>
Антибіотики, гормони природні або отримані в результаті синтезу; їх похідні, що використовуються головним чином як гормони; вакцини, лікарські засоби, що містять пеніциліни або їх похідні, які мають структуру пеніцилінової кислоти, лікарські засоби, що містять інші антибіотики для терапевтичного або профілактичного застосування тощо
<b>5. Наукові прилади (окремі товари гр. 90)</b>
Апарати електродіагностики в медичних, хірургічних, інших цілях та радіологічні апарати, пристрої на рідких кристалах; прилади та апаратура геодезичні, топографічні, океанографічні, гідрологічні, метеорологічні тощо
<b>6. Електричні машини і устаткування та їх частини (окремі товари гр. 85)</b>
Конденсатори електричні постійні, змінні або підстроювальні; електричне освітлювальне устаткування або сигналізаційне, склоочишувачі, антиобмерзлювачі та протизапітнювачі, які використовуються для автомобілів; прилади звукової сигналізації, прискорювачі частинок тощо
<b>7. Хімічні продукти (окремі товари гр. 28, 32, 38)</b>
Хімічні радіоактивні елементи та радіоактивні ізотопи та їх сполуки; ізотопи, їх органічні або неорганічні сполуки; органічні синтетичні барвники; інсектициди, родентициди інші засоби, що запобігають проростанню паростків, та регулятори росту рослин, дезінфікуючі речовини тощо
<b>8. Неелектрична техніка (окремі товари гр. 54, 84, 85)</b>
Турбіни газові, реактори ядерні; обладнання та пристрої для розділення ізо-

топів та їх частини; верстати для оброблення різних матеріалів вилученням матеріалу за допомогою лазерного або іншого світлового чи фотонного пучка, ультразвукових, електророзрядних, електрохімічних, електронно-променевих, іонно-променевих або плазмодугових процесів; верстати токарні горизонтальні з числовим програмним управлінням; верстати для свердління з числовим програмним управлінням тощо

#### **9. Озброєння (окремі товари гр. 87, 93)**

Броньовані транспортні засоби, бомби, торпеди, міни, ракети; невоєнне озброєння; частини бомб, торпед, мін, ракет та невоєнного озброєння тощо

*Джерело:* розроблено ДП «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України.

З 2003 по 2005 р. товарообіг продуктів високих технологій в Україні збільшився на 40% до 3145,53 млн дол. США. До 2007 р. цей показник зріс ще на 55% і досяг 4884,70 млн дол. (табл. 4.14). Причому це зумовлене виключно зростанням імпорту високотехнологічної продукції, що вплинуло на збільшення від'ємного сальдо країни. Зокрема, з 2003 до 2005 р. імпорт високотехнологічної продукції збільшився на 86,5% до 2341,36 млн дол. США, а експорт зменшився на 18,8% до 804,2 млн дол. США. І хоча за підсумками 2007 р. ці показники збільшилися і становили відповідно 3600 і 1284,7 млн дол., негативне сальдо зросло з 1537,6 млн дол. у 2005 р. до 2315,30 млн дол. у 2007 р.

Таблиця 4.14

#### **Структура зовнішньої торгівлі України високотехнологічними товарами**

Товарна група	Од. виміру	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Імпорт товарів, усього</b>	<i>млн дол. США</i>	<b>23020,1</b>	<b>28996,8</b>	<b>36136,3</b>	<b>45034,5</b>	<b>60669,9</b>
<i>З нього:</i>						
<b>Високотехнологічних товарів (ВТТ)</b>	<i>млн дол. США</i>	<b>1255,7</b>	<b>1954,1</b>	<b>2341,4</b>	<b>2714,6</b>	<b>3600,0</b>
	<i>% до обс. імп.</i>	<b>5,5</b>	<b>6,7</b>	<b>6,5</b>	<b>6,0</b>	<b>5,9</b>
<i>У тому числі:</i>						
Повітряні літальні апарати та космічні кораблі	<i>млн дол. США</i>	34,0	54,9	57,3	108,5	135,8
	<i>% до обс. ВТТ</i>	2,7	2,8	2,5	4,0	3,8
Комп'ютерна та офісна техніка	<i>млн дол. США</i>	91,5	62,6	87,8	84,7	103,7
	<i>% до обс. ВТТ</i>	7,3	3,2	3,8	3,1	2,9
Електроніка та техніка зв'язку	<i>млн дол. США</i>	224,5	539	782,7	978,7	902,5
	<i>% до обс. ВТТ</i>	17,9	27,6	33,4	36,1	25,1
Фармацевтичні продукти	<i>млн дол. США</i>	159,7	193,5	259,4	353,0	468,9
	<i>% до обс. ВТТ</i>	12,7	9,9	11,1	13,0	13,0



Товарна група	Од. виміру	2003	2004	2005	2006	2007
Наукові прилади	млн дол. США	193,7	359,5	335,5	392,0	588,6
	% до обс. ВТТ	15,4	18,4	14,3	14,4	16,4
Електротехнічне обладнання	млн дол. США	34,6	43,5	43,5	59,2	69,5
	% до обс. ВТТ	2,8	2,2	1,9	2,2	1,9
Хімічні продукти	млн дол. США	184,5	230,6	404,5	283,0	711,3
	% до обс. ВТТ	14,7	11,8	17,3	10,4	19,8
Неелектрична техніка	млн дол. США	333,5	470,5	371,1	455,6	619,8
	% до обс. ВТТ	26,6	24,1	15,9	16,8	17,2
Озброєння		н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
<b>Експорт товарів, усього</b>	млн дол. США	<b>23066,8</b>	<b>32666,1</b>	<b>34228,4</b>	<b>38367,7</b>	<b>49248,1</b>
<i>З нього:</i>						
<b>Високотехнологічних товарів</b>	млн дол. США	<b>989,8</b>	<b>1320,20</b>	<b>804,2</b>	<b>832,6</b>	<b>1284,7</b>
	% до обс. експ.	<b>4,3</b>	<b>4,0</b>	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,6</b>
<i>У тому числі:</i> Повітряні літальні апарати та космічні кораблі	млн дол. США	267,0	200,7	253,0	278,8	421,9
	% до обс. ВТТ	27,0	15,2	31,5	33,5	32,8
Комп'ютерна та офісна техніка	млн дол. США	7,8	82,7	17,5	24,3	27,1
	% до обс. ВТТ	0,8	6,3	2,2	2,9	2,1
Електроніка та техніка зв'язку	млн дол. США	264,1	312,1	65,1	129,5	383,3
	% до обс. ВТТ	26,7	23,6	8,1	15,5	29,8
Фармацевтичні продукти	млн дол. США	7,5	11,4	17,6	21,0	38,2
	% до обс. ВТТ	0,8	0,8	2,2	2,5	3,0
Наукові прилади	млн дол. США	290,5	534,2	120,9	97,5	117,8
	% до обс. ВТТ	29,4	40,5	15,0	11,7	9,2
Електротехнічне обладнання	млн дол. США	5,3	13,2	27,2	19,1	19,0
	% до обс. ВТТ	0,5	1,0	3,4	2,3	1,5
Хімічні продукти	млн дол. США	16,2	17,9	68,0	84,0	122,7
	% до обс. ВТТ	1,6	1,4	8,5	10,1	9,6
Неелектрична техніка	млн дол. США	131,5	148,2	235,0	178,4	154,7
	% до обс. ВТТ	13,3	11,2	29,2	21,4	12,0
Озброєння		н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

Джерело: тут і надалі у табл. 4.15–4.25 розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

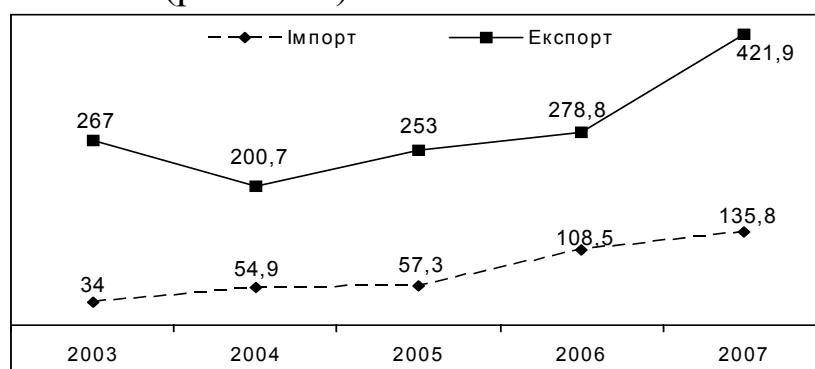
Високі темпи зростання імпорту зумовили зростання частки високотехнологічної продукції в загальному імпорті країни з 5,4% у 2003 р. до 6,5% у 2005 р. За підсумками 2007 р. цей показник дещо скоротився і становив уже 5,9%.

У свою чергу частка експорту високотехнологічної продукції в загальному експорті країни зменшилася в 1,8 раза, з 4,2 до 2,3%. У

2007 р. цей показник становив 2,61%. Серед високотехнологічних товарів, що ввозяться в Україну, найбільша частка припадає на електроніку та техніку зв'язку, хоча в 2007 р. й відбулося її скорочення до 25,1% проти 36,1% у 2006 р.

Щодо експорту, лідируючі позиції займають товари групи «Повітряні літальні апарати та космічні кораблі» – 32,8% у 2007 р. проти 27% у 2003 р. У значному обсязі з України вивозяться також електроніка та техніка зв'язку – 29,8% у 2007 р. проти 26,7% у 2003 р.

Група товарів «Повітряні літальні апарати та космічні кораблі» є єдиною групою з позитивним сальдо торгового балансу. Як експорт, так і імпорт у рамках цієї групи за три роки був практично незмінним із незначними природними флуктуаціями. Товарообіг у 2005 р. становив 310,2 млн дол. США, частка експорту в ньому дорівнювала 81,2%, імпорту – 19,8%. Внаслідок того, що товарообіг цієї групи практично не змінився, знизилася її частка в загальному обсязі зовнішньої торгівлі товарами високих технологій. У 2007 р. товарообіг даної групи зріс на 44% в порівнянні з попереднім роком і становив 557,7 млн дол. США (рис. 4.17).



**Рис. 4.17. Зовнішня торгівля товарами групи «Повітряні літальні апарати та космічні кораблі», млн дол. США**

Джерело: тут і далі на рис. 4.18–4.24 розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

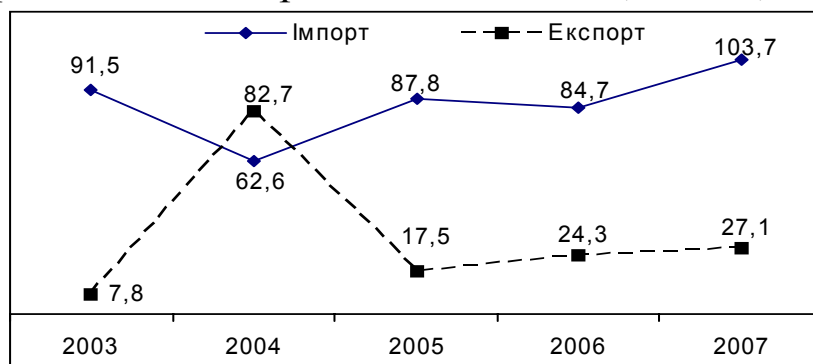
Найбільшу частку в групі «Повітряні літальні апарати та космічні кораблі» становить торгівля турбореактивними двигунами, турбогвинтовими та газовими турбінами. Основними контрагентами в торгівлі товарами цієї групи є Росія та Китай за рахунок експорту до цих країн турбореактивних двигунів, а також США за рахунок експорту космічних апаратів (зокрема супутників) та їх ракетноносіїв (табл. 4.15).

Таблиця 4.15

**Регіональна структура експорту-імпорту товарів групи  
«Повітряні літальні апарати та космічні кораблі», %**

Експорт		Імпорт	
Росія	33,4	Росія	51,0
США	27,1	США	35,9
Китай	9,6	Німеччина	6,3
Єгипет	6,2	Чехія	2,0
Лівія	4,9	Греція	1,3
Велика Британія	4,4	Велика Британія	1,3
Азербайджан	4,4	Болгарія	0,6
ОАЕ	4,1	Канада	0,6
Ізраїль	3,1	Камбоджа	0,5
Індія	2,8	Данія	0,5

Зростання товарообігу України за групою «Комп'ютерна та офісна техніка» за період з 2003 по 2005 р. становило лише 6,1%. Динаміка імпорту залишалася досить стабільною, і в 2005 р. в Україну було ввезено товарів комп'ютерної та офісної техніки на суму 87,8 млн дол. США (рис. 4.18). Динаміка експорту протягом 2003–2005 рр. зазнала серйозних коливань. Так, якщо в 2004 р. експорт збільшився в 10 разів, до 82,7 млн дол., то в 2005 р. зменшився в 5 разів до 17,5 млн дол. Такий стрибок виник внаслідок експорту великої партії записувальних пристроїв на жорстких дисках до Німеччини. Зважаючи на те, що ця продукція в Україні не виготовляється, скоріш за все, це була реекспортна операція. Після таких перепадів ситуація вирівнялась і в 2006–2007 рр. маємо зростання експорту та імпорту даної групи товарів у порівнянні з 2005 р. відповідно на 54,9 та 18,1%.



**Рис. 4.18. Зовнішня торгівля товарами групи «Комп'ютерна та офісна техніка», млн дол. США**

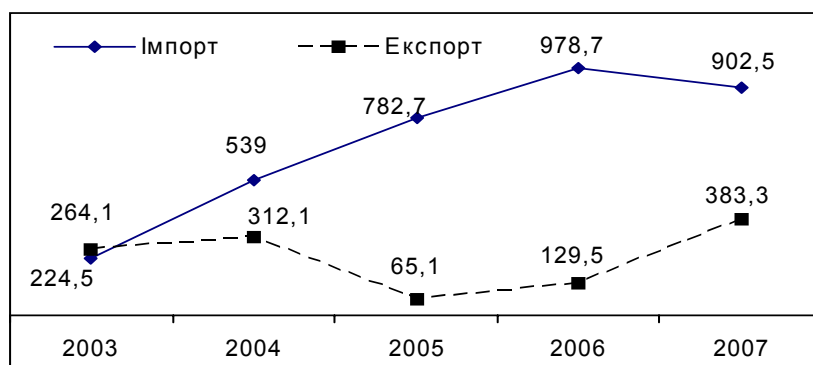
Основними контрагентами в торгівлі високотехнологічними товарами групи «Комп'ютерна та офісна техніка» (табл. 4.16) є Китай (за рахунок імпорту частин до обчислювальних машин), Німеччина (імпорт обчислювальних машин з принаймні одним процесором та цифрових блоків оброблення даних), Австрія (імпорт запам'ятовувальних пристроїв та експорт частин до обчислювальних машин).

Таблиця 4.16

**Регіональна структура експорту-імпорту товарів  
групи «Комп'ютерна та офісна техніка», %**

Експорт		Імпорт	
Австрія	52,5	Китай	36,6
Китай	12,3	Німеччина	16,5
Естонія	7,2	Австрія	9,5
Молдова	4,1	Тайвань	7,1
Росія	3,7	Корея	6,0
Франція	3,2	Японія	3,5
Британія	2,7	Британія	3,3
США	2,5	США	2,5
Німеччина	2,1	Нідерланди	1,8
Нідерланди	1,5	Малайзія	1,8

Група «Електроніка та техніка зв'язку» є найбільшою в зовнішній торгівлі продуктами високих технологій – її частка становить 27,0%. У період з 2003 по 2005 р. експорт товарів цієї групи зменшився в 4 рази і становив лише 65,1 млн дол. США. У 2006 р. експорт збільшився майже вдвічі, а в 2007 р. – майже втричі, до 383,3 млн дол. США (рис. 4.19). У свою чергу відбулося значне нарощування імпорту продукції цієї групи. За 2003–2006 рр. вони зросли у 4,4 раза, до 978,7 млн дол. США. Основною причиною стрімкого нарощування імпорту став динамічний розвиток ринку вітчизняних телекомунікацій, основного споживача засобів та систем зв'язку (вони становлять 79,0% імпорту цієї групи). У 2007 р. ввезення товарів цієї групи зменшилося на 7,8% проти минулого року.



**Рис. 4.19. Зовнішня торгівля товарами групи «Електроніка та техніка зв'язку», млн дол. США**

Основними торговими партнерами України в рамках цієї групи високотехнологічних товарів є Німеччина, Швеція, Китай, Фінляндія – усі за рахунок імпорту (табл. 4.17). Зокрема, Німеччина – за рахунок передавальних пристроїв, до складу яких входять приймачі, та апаратури для систем дротового зв'язку на несучій частоті або цифрових дротових систем зв'язку, Швеція та Фінляндія – за рахунок передавачів, до складу яких входять приймачі, Китай – за рахунок апаратури для відеозапису, апаратури для систем зв'язку, а також передавачів, до складу яких входять приймачі.

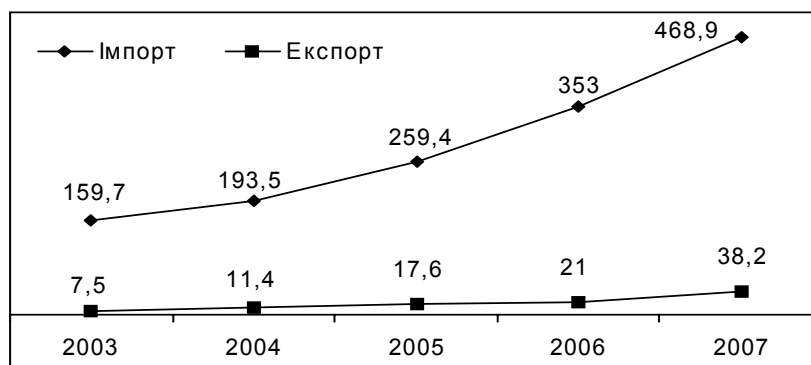
*Таблиця 4.17*

**Регіональна структура експорту-імпорту товарів групи «Електроніка та техніка зв'язку», %**

Експорт		Імпорт	
Австрія	17,2	Німеччина	31,2
Росія	10,5	Швеція	26,1
Німеччина	9,6	Китай	9,8
Бельгія	9,6	Фінляндія	8,9
Буркіна-Фасо	5,5	Чехія	3,9
Угорщина	4,8	Корея	3,4
Казахстан	4,2	Малайзія	2,2
Італія	3,6	США	2,1
Єгипет	3,4	Словенія	1,9
Швейцарія	3,1	Італія	1,8

Досить динамічно розвивається й торгівля продукцією *фармацевтичної галузі*. Товарообіг цієї продукції у 2005 р. зріс на 35,1%, до 276,9 млн дол. США і продовжує зростати за рахунок імпорту. У 2007 р. товарообіг досяг 507,1 млн дол. США, збільшившись утричі порівняно з 2003 р. (рис. 4.20). Незважаючи на вищі середньорічні темпи

зростання експорту фармацевтичної продукції порівняно з темпами зростання імпорту впродовж 2003–2007 рр., відповідно 80,0 і 34,0%, абсолютні показники зовнішньої торгівлі говорять на користь імпорту, що свідчить про низьку конкурентоспроможність вітчизняних фармацевтичних компаній.



**Рис. 4.20. Зовнішня торгівля товарами групи «Фармацевтичні продукти», млн дол. США**

Основними контрагентами України в торгівлі високотехнологічними товарами фармацевтичної галузі є Франція (імпорт вакцин для людини), Індія (імпорт антибіотиків), Нідерланди (імпорт лікарських засобів та ветеринарних вакцин) (табл. 4.18).

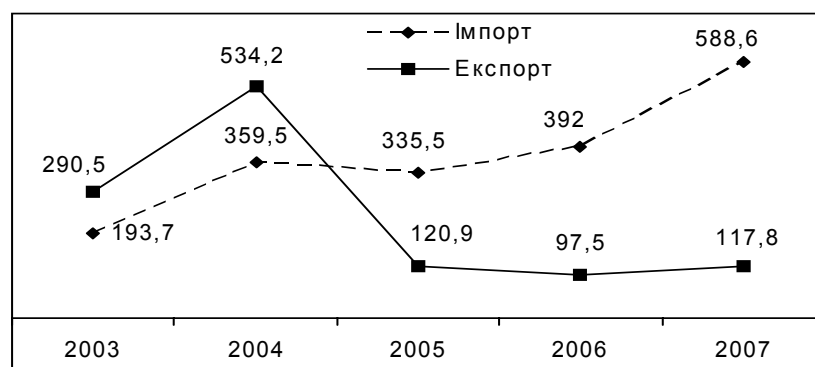
*Таблиця 4.18*

**Регіональна структура експорту-імпорту товарів групи «Фармацевтичні продукти», %**

Експорт		Імпорт	
Австрія	14,8	Франція	11,2
Росія	13,1	Індія	8,3
Німеччина	10,7	Нідерланди	7,9
Бельгія	9,5	Австрія	6,4
Буркіна-Фасо	8,6	Словенія	6,2
Угорщина	8,0	Німеччина	6,0
Казахстан	7,2	Швейцарія	5,9
Італія	6,9	Італія	5,6
Єгипет	6,6	Данія	5,4
Швейцарія	4,1	Бельгія	5,1

Товарообіг товарів групи «Наукові прилади» в період з 2003 по 2005 р. зменшився на 5,7%, до 456,4 млн дол. США. Суттєве зниження відбулося через зменшення експортних поставок на 68,4%, (рис. 4.21), тоді як імпорт, навпаки, зріс на 73,2%. Така ситуація зумовлена

двома чинниками: суттєвим скороченням експорту й нарощуванням імпорту приладів та апаратури для автоматичного регулювання або контролю; зростанням імпорту медичного обладнання. З 2005 по 2007 р. товарообігу даної групи збільшився (2006 р. – на 7,3%, 2007 р. – на 44,3%) за рахунок зростання імпорту групи "903289. Інші прилади та апарати" – у 1,61 раза, "9022140000. Апаратура, яка використовує або не використовує рентгенівські випромінювання для використання у медицині, хірургії або ветеринарії" – у 2,38 раза, "9018120000. Апарати діагностичні для ультразвукових обстежень (сканери)" – у 1,84 раза, "9018130000. Магнітно-резонансні томографи" – у 3,43 рази.



**Рис. 4.21. Зовнішня торгівля товарами групи «Наукові прилади», млн дол. США**

Основними торговими партнерами України в рамках групи «Наукові прилади» є Росія за рахунок двосторонньої торгівлі з цією країною приладами та апаратурою для автоматичного регулювання або контролю (табл. 4.19). Німеччина та США посідають відповідно друге та третє місце за рахунок імпорту з цих країн приладів та апаратури для автоматичного регулювання або контролю, а також апаратури для медичного, хірургічного, стоматологічного або ветеринарного використання.

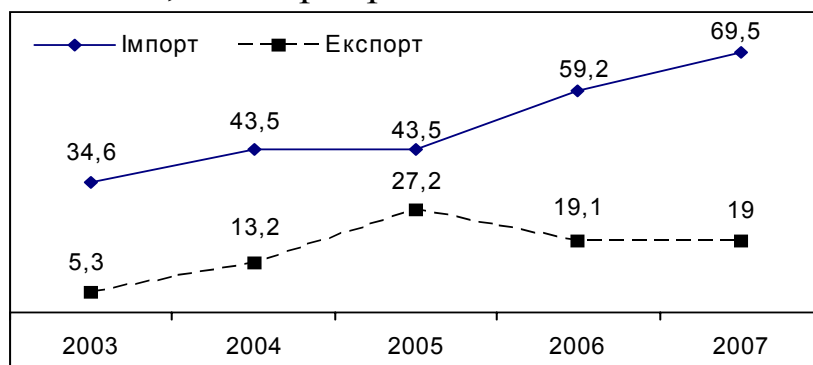
**Таблиця 4.19**

**Регіональна структура експорту-імпорту товарів групи «Наукові прилади», %**

Експорт		Імпорт	
Росія	55,6	Німеччина	20,2
Білорусь	10,0	Росія	19,6
Індія	5,1	США	13,4
Узбекистан	2,3	Китай	6,2
Пакистан	2,3	Японія	5,8
Казахстан	2,0	Італія	4,6

Експорт		Імпорт	
США	2,0	Британія	3,6
Іран	1,8	Франція	2,9
Азербайджан	1,7	Швейцарія	2,7
Китай	1,6	Нідерланди	2,2

Продукція групи «Електротехнічне обладнання» має найменшу питому вагу в зовнішній торгівлі продуктами високих технологій України зі світом (рис. 4.22). Її частка становить лише 1,8%. Товарообіг у цій групі в 2007 р. склав 88,5 млн дол. США, з яких на експорт припадало 21,5%, на імпорт – 78,5%. В 2003–2005 рр. темпи зростання експорту електротехнічного обладнання значно переважали темпи зростання імпорту, що зумовило зменшення від’ємного сальдо зовнішньої торгівлі цієї групи товарів. В 2005–2007 рр. ситуація змінилася, експорт почав падати, а імпорт зростати більш швидкими темпами.



**Рис. 4.22. Зовнішня торгівля товарами групи «Електротехнічне обладнання», млн дол. США**

Основними контрагентами України в торгівлі продукцією цієї групи є Швеція за рахунок імпорту електричних машин та апаратури, Грузія (експорт машин та апаратури), Росія (імпорт приладів освітлювання або пристроїв візуальної сигналізації та експорт машин і апаратури) (табл. 4.20).

*Таблиця 4.20*

**Регіональна структура експорту-імпорту товарів  
групи «Електротехнічне обладнання», %**

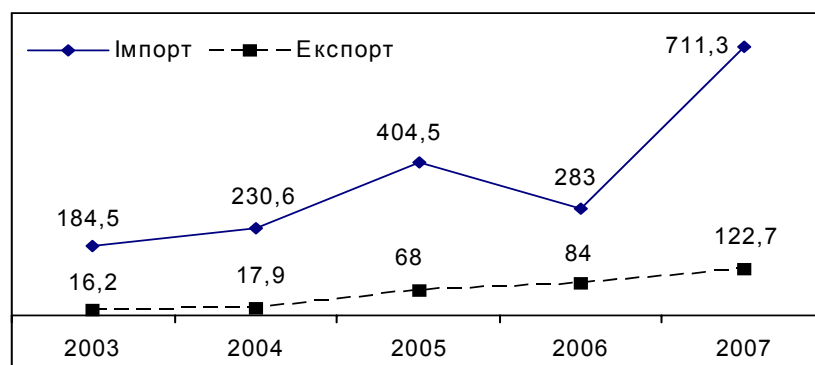
Експорт		Імпорт	
Грузія	57,6	Швеція	55,8
Росія	26,8	Росія	12,2
Таджикистан	3,4	Китай	4,5
Білорусь	1,9	Чехія	4,1
Китай	1,6	Німеччина	3,2
Ізраїль	1,2	Корея	2,3



Експорт		Імпорт	
Угорщина	1,0	Японія	2,2
В'єтнам	0,7	Нідерланди	2,2
Польща	0,6	Латвія	1,7
Австрія	0,6	Тайвань	1,6

Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами групи «Хімічні продукти» є найдинамічнішою. З 2003 по 2005 р. товарообіг у рамках цієї групи товарів зріс у 2,4 раза, до 472,4 млн дол. США, у 2006 р. знизився на 22,3% та в 2007 р. знову зріс у 2,27 раза, до 834,0 млн дол. США (рис. 4.23). Незважаючи на перевищення темпів зростання експорту над імпортом, в абсолютних показниках спостерігається протилежна тенденція – обсяги імпорту цієї продукції значно вищі від обсягів експорту. Це зумовлено, як і для фармацевтичної галузі, перш за все, меншою конкурентоспроможністю вітчизняних компаній у порівнянні зі світовими виробниками, зокрема європейськими, частка яких становить 76,2% в імпорті високотехнологічних хімічних продуктів.

Основа імпорту цієї групи – засоби захисту рослин (інсектициди, гербіциди, фунгіциди, родентициди) та поліетилентерефталат, які в Україні виробляються в незначній кількості, мають високу ціну та нижчі споживчі властивості, ніж європейська продукція. Основу ж експорту становлять хімічні радіоактивні елементи та радіоактивні ізотопи.



**Рис. 4.23. Зовнішня торгівля товарами групи «Хімічні продукти», млн дол. США**

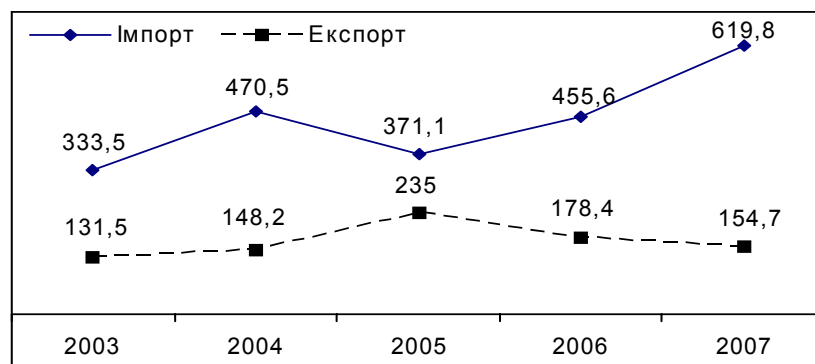
Основними торговими партнерами України по групі високотехнологічних товарів хімічної галузі є Росія за рахунок експорту до цієї країни хімічних радіоактивних елементів, Китай (імпорт поліетилентерефталату), Франція (імпорт засобів захисту рослин та експорт хімічних радіоактивних елементів) (табл. 4.21).

Таблиця 4.21

**Регіональна структура експорту-імпорту високотехнологічних товарів групи «Хімічні продукти», %**

Експорт		Імпорт	
Росія	56,0	Китай	28,2
Франція	22,1	Франція	13,1
Японія	6,2	Корея	11,7
Британія	6,2	Німеччина	11,6
Іспанія	1,5	США	7,4
Італія	1,2	Бельгія	3,8
Молдова	1,1	Росія	3,4
Білорусь	1,0	Індія	2,8
Тайвань	0,8	Швейцарія	1,9
Грузія	0,7	Італія	1,7

Товарообіг продуктами високих технологій групи «Неелектрична техніка» в період з 2003 до 2007 р. зріс на 66,6%, до 774,5 млн дол. США (рис. 4.24).



**Рис. 4.24. Зовнішня торгівля товарами групи «Неелектрична техніка», млн дол. США**

У період 2003–2007 рр. обсяги імпорту щорічно зростали, крім 2005 р., коли відбулося незначне їх зниження. Експорт зростав до 2005 р., потім почав зменшуватися. Скорочення імпорту зумовлене зниженням поставок Російською Федерацією неопромінених паливних елементів (твелів) для атомних електростанцій України. Основою зростання експорту були турбореактивні та турбогвинтові двигуни потужністю понад 5000 кВт. Зменшення експорту до 2007 р. відбулося за рахунок групи "841182. Інші турбіни газові потужністю понад 5000 кВт", частка якої становила близько 70%, а зростання імпорту за

рахунок групи "840130 Неопромінені паливні елементи (твели)", яка становила близько 80% імпорту всієї неелектричної техніки.

Найбільшими контрагентами України в цій групі високотехнологічних товарів є Росія за рахунок імпорту з цієї країни неопромінених паливних елементів (твелів) та експорту двигунів турбореактивних, турбогвинтових та інших газових турбін потужністю понад 5000 кВт, Білорусь та Індія за рахунок експорту до цих країн двигунів турбореактивних, турбогвинтових та інших газових турбін потужністю понад 5000 кВт, Чехія за рахунок імпорту з країни частин ядерних реакторів (табл. 4.22).

Таблиця 4.22

**Регіональна структура експорту-імпорту високотехнологічних товарів групи «Неелектрична техніка», %**

Експорт		Імпорт	
Росія	47,2	Росія	82,6
Білорусь	21,1	Чехія	5,8
Індія	10,0	Німеччина	2,8
Іран	9,5	Італія	1,7
Туркменістан	2,8	Швейцарія	1,3
Китай	2,6	Корея	0,9
Казахстан	1,9	США	0,6
Болгарія	1,3	Білорусь	0,6
Узбекистан	0,8	Тайвань	0,6
Азербайджан	0,7	Франція	0,5

За підсумками 2007 року Україна здійснювала експорт високотехнологічних товарів у 121 країну світу. При цьому частка експорту вітчизняної високотехнологічної продукції до 20 найбільших контрагентів становила 90,0% загального обсягу експорту цієї продукції. Серед 20 найбільших країн-імпортерів української високотехнологічної продукції сім – країни СНД, на які припадає 55,4% загального експорту високотехнологічних товарів; чотири – країни ЄС – 8,0%; дев'ять – інші країни світу – 26,6%. Це свідчить про орієнтованість України на ринки СНД, що зумовлено невисокою конкурентоспроможністю більшості високотехнологічних товарів, виготовлених в Україні, які не витримують конкуренції на ринках розвинених країн ЄС, Японії, США, окрім космічних апаратів (включаючи супутники) та їх ракетноносіїв і суборбітальних ракет, які закуповує США.

Найбільшим торговим партнером України, куди експортується високотехнологічна продукція, є Росія. На неї припадає 38,0% поставок, що формує певну залежність українського експорту від політичних та економічних чинників країни-партнера (табл. 4.23). Це зумовлено тим, що серед країн СНД – імпортерів високотехнологічної продукції з України, Росія має найвищий технологічний розвиток, а також щільні зв'язки з українськими промисловими підприємствами, у тому числі коопераційні.

Таблиця 4.23

**Регіональна структура контрагентів України по імпорту та експорту високотехнологічних товарів у 2007 р., %**

Місце у рейтингу	Імпортери з України		Експортери в Україну	
1	Росія	13,0	Росія	19,0
2	Білорусь	3,0	Німеччина	17,3
3	США	2,7	Китай	11,0
4	Індія	1,6	Швеція	10,1
5	Китай	1,4	США	5,2
6	Іран	1,1	Корея	4,2
7	Грузія	1,0	Франція	4,0
8	Австрія	0,9	Фінляндія	3,2
9	Єгипет	0,7	Чехія	2,7
10	Франція	0,7	Італія	2,5
11	Азербайджан	0,7	Австрія	1,7
12	Велика Британія	0,6	Швейцарія	1,7
13	Казахстан	0,5	Нідерланди	1,5
14	Туркменістан	0,5	Японія	1,5
15	Німеччина	0,5	Бельгія	1,5
16	Лівія	0,5	Британія	1,5
17	ОАЕ	0,4	Індія	1,4
18	Узбекистан	0,3	Словенія	1,3
19	Ізраїль	0,3	Угорщина	1,2
20	Болгарія	0,3	Данія	1,1

Високотехнологічна продукція імпортується в Україну з 98 країн світу. При цьому частка імпорту високотехнологічної продукції з 20 найбільших країн-торгових партнерів України становить 93,3% усього обсягу імпорту високотехнологічної продукції. Серед 20 найбільших країн-контрагентів, з яких Україна імпортує високотехноло-

гічну продукцію, одна країна СНД (Росія), на яку припадає 19,0% всього імпорту високотехнологічної продукції; тринадцять – країни ЄС – 49,4%; шість – інші країни світу – 24,9% імпорту Україною товарів високих технологій.

Це свідчить про нерозвиненість високотехнологічних виробництв країн СНД та високу конкурентоспроможність високотехнологічної продукції ЄС, США, Японії, Кореї та Китаю. Зазначені країни є лідерами впровадження нових технологій та реєстрації патентів. Крім того у Китаї розташовані виробництва більшості транснаціональних корпорацій, які впроваджують в цій країні технології материнських компаній, що сприяє її швидкому розвитку.

Експорт 20 основних товарів становив 89,1% всього обсягу експорту високотехнологічної продукції України у 2007 р. (табл. 4.24). Україна експортує в основному продукцію машинобудування, приборобудування, авіабудування та хімічну продукцію для атомної енергетики, що зумовлено розвитком цих галузей у радянські часи. У свою чергу електроніка, фармацевтика, медична апаратура, високотехнологічні хімічні товари майже не представлені у вітчизняному експорті, оскільки розвиток цих напрямів потребує залучення значних ресурсів.

Таблиця 4.24

**Основні високотехнологічні товари, що експортувалися  
з України у 2007 р., млн дол. США**

Місце у рейтингу	Код УКТЗЕД	Найменування позиції	Обсяг
1	852520	Передавачі, до складу яких входять приймачі	265,8
2	841122	Двигуни турбогвинтові потужністю понад 1100 кВт	132,1
3	841182	Інші турбіни газові потужністю понад 5000 кВт	108,9
4	880260	Космічні апарати (включаючи супутники) та їх ракети-носії і суборбітальні ракети	103,7
5	284410	Уран природний та його сполуки; сплави, дисперсії (включаючи металокераміку), керамічні продукти та суміші, що містять природний уран або сполуки природного урану	93,8
6	880230	Літаки та інші літальні апарати з масою порожнього обладнаного апарата понад 2000 кг, але не більш як 15000 кг	55,3
7	903289	Інші прилади та апарати	33,1

Місце у рейтингу	Код УКТЗЕД	Найменування позиції	Обсяг
8	841191	Частини турбореактивних або турбогвинтових двигунів	29,8
9	84111	Двигуни турбореактивні тягою не більш як 25 кН	28,2
10	880240	Літаки та інші літальні апарати з масою порожнього обладнаного апарата понад 15000 кг	23,6
11	853710	Пульти, панелі, консолі, підставки, шафи та інша арматура для електричної апаратури, обладнаної двома та більше пристроями товарної позиції 8535 або 8536, пристрої та прилади для розподілу електричного струму або, що входять до групи 90, та цифрові апарати керування, крім комутаційних пристроїв товарної позиції 8517 для напруги не більш як 1000 В	22,4
12	852610	Радіолокаційні та радіозондувальні прилади (радары)	21,8
13	851829	Гучномовці інші	21,1
14	847330	Частини та приладдя для машин товарної позиції 8471	20,1
15	846694	Частини та приладдя, призначені винятково або головним чином до верстатів товарних позицій 8462 або 8463	18,4
16	854389	Інші машини та апаратура	14,4
17	300431	Лікарські засоби, що містять інсулін у дозованому вигляді або розфасовані для роздрібної торгівлі	13,9
18	2804610000	Кремній із вмістом не менш як 99,99 мас. % кремнію	13,6
19	902300	Прилади, апарати та моделі демонстраційного призначення (наприклад навчальні або виставкові), непридатні для іншого використання	13,4
20	841112	Двигуни турбореактивні тягою понад 25 кН	12,3

Український експорт дуже залежить від потреб зовнішнього ринку в турбореактивних, турбогвинтових двигунах та газових турбі-

нах. Частка експорту цієї продукції становить 42,7% усього експорту високотехнологічної продукції.

Експорт усіх інших товарів є збалансованим і відносно незначним. Так, частка товарів, що займають другу та третю позиції в списку 20 найбільших за обсягом експорту, становить відповідно: приладів та апаратури для автоматичного регулювання або контролю 7,4%, космічних апаратів (включаючи супутники) та їх ракетноносіїв і суборбітальних ракет 7,3% від загального обсягу експорту високотехнологічної продукції.

На імпорт 20 основних товарів припадає 82,5% усього обсягу імпорту до України продукції високих технологій. У товарній структурі імпорту основу становлять електроніка та техніка зв'язку, високотехнологічні хімічні продукти, продукція фармацевтичної галузі та високотехнологічне обладнання (табл. 4.25). Україна практично не має розробок у цих галузях, тому задоволення потреб вітчизняної промисловості відбувається за рахунок імпорту, що має відображення в товарній структурі імпорту високотехнологічної продукції.

Таблиця 4.25

**Основні високотехнологічні товари, що імпортувалися  
в Україну в 2007 р., млн дол. США**

Місце у рейтингу	Код УКТЗЕД	Найменування позиції	Обсяг
1	840130	Неопромінені паливні елементи (твели)	492,0
2	3907600000	Поліетилен-терефталат	316,2
3	852520	Передавачі, до складу яких входять приймачі	228,3
4	380830	Гербіциди, засоби, що запобігають проростанню паростків, та регулятори росту рослин	171,4
5	851750	Інша апаратура для систем проводового зв'язку на несучій частоті або цифрових проводових систем зв'язку	123,2
6	903289	Інші прилади та апарати	119,1
7	300420	Лікарські засоби, що містять інші антибіотики для терапевтичного або профілактичного застосування, дозованому вигляді або розфасовані для роздрібної торгівлі	110,7

Місце у рейтингу	Код УКТЗЕД	Найменування позиції	Обсяг
8	853710	Пульти, панелі, консолі, підставки, шафи та інша арматура для електричної апаратури, обладнаної двома та більше пристроями товарної позиції 8535 або 8536, пристрої та прилади для розподілу електричного струму, або що входять до групи 90, та цифрові апарати керування, крім комутаційних пристроїв товарної позиції 8517 для напруги не більш як 1000 В	95,3
9	854219	Інші схеми, включаючи схеми, одержані за допомогою поєднання технологій МОП та біполярної технологія БІМОП)	90,6
10	851730 0000	Комутатори для телефонного або телеграфного зв'язку	73,8
11	380820	Фунгіциди	62,5
12	280461 0000	Кремній з вмістом не менш як 99,99 мас. % кремнію	61,9
13	851790	Частини для товарної позиції 8517	61,6
14	300290	Інші	61,0
15	300210	Сироватки імунні та інші фракції крові, модифіковані імунологічні продукти, у тому числі одержані біотехнологічними або іншими процесами	58,3
16	880240	Літаки та інші літальні апарати з масою порожнього обладнаного апарата понад 15000 кг	54,5
17	300439	Інші лікарські засоби у дозованому вигляді або розфасовані для роздрібної торгівлі	51,7
18	3002200000	Вакцини для людей	45,2
19	902214 0000	Апаратура, яка використовує або не використовує рентгенівські випромінювання для використання у медицині, хірургії або ветеринарії	44,9
20	8542120000	Схеми інтегровані електронні цифрові монолітні	40,3

Основними продуктами, що імпортуються в Україну, є передавачі, до складу яких входять приймачі (у тому числі мобільні телефони), частка яких становить 17,5% усього імпорту високотехнологічної



продукції, неопромінені паливні елементи (твели) – 12,7%, та апаратура для систем зв'язку – 8,9%.

Таким чином, можна констатувати, що вітчизняні виробники високотехнологічної продукції в цілому мають добрі перспективи для розширення своєї присутності на зовнішньому та внутрішньому ринку. Проте слід зазначити, що резерви для розширення вбачаються не лише у фізичному нарощуванні діючого виробництва, але й через розширення номенклатури товарів та створення нових високотехнологічних виробництв в Україні. Це дозволить відвоювати в іноземних виробників значну частину внутрішнього ринку та створить нові робочі місця. Крім того, буде подолана тенденція подальшої структурної деградації вітчизняної промисловості. Саме це має стати метою державної політики розвитку високотехнологічного виробництва в Україні.

#### **4.5. Пріоритети технологічної політики та структурних змін**

Забезпечення сталого розвитку економіки України потребує ретельної оцінки як поточних дій щодо регулювання структурно-технологічних змін, так і обґрунтування стратегії на майбутнє. При цьому йдеться не стільки про досягнення певних темпів зростання ВВП, обсягів інвестицій та показників рівня добробуту громадян, що не викликає сумніву, скільки про побудову такої стратегії, яка б виходила за рамки традиційних консервативних поглядів на цілі, напрями та засоби структурної трансформації.

Перш за все слід було б по-новому оцінити причини та наслідки того стану, у 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 й місця України у складі світової економічної системи.

Необхідно переглянути цільові орієнтири стратегічного розвитку економіки країни в цілому 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 й визна-

ченні 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 в трансформаційних процесах побудови економіки майбутнього. Подальше підтримання існуючої галузевої структури економіки країни з відвертим лобіюванням протекціоністських дій по відношенню до суб'єктів промислового й аграрного виробництва не тільки не відповідає світовим тенденціям економічного прогресу, але й розпорошує й 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"<sup>71</sup>. Вона пропонує робити цей вибір у два етапи. Спочатку серед низки альтернатив (аграрна периферія, сировинна периферія, індустріальна економіка, постіндустріальна) визначається майбутній тип економіки і притаманні йому пріоритети. Потім здійснюється конкретизація пріоритетів з урахуванням національної специфіки. При цьому, з нашої точки зору, також слід враховувати, що формування національних цілей структурної перебудови має відбуватися з урахуванням тренду об'єктивних закономірностей розвитку сучасної глобальної економіки, виходячи з прагнень України стати її рівноправним членом.

Економічно розвинені країни вже давно визначилися у своїх галузевих уподобаннях, віддаючи стратегічну ініціативу наукомістким і високотехнологічним видам промислової діяльності. Саме за рахунок них вони отримують переважну частину валового внутрішнього продукту, створюваного в промисловості, успішно вирішують економіч-

---

<sup>71</sup> Завгородня Є. Структурна динаміка як фактор інноваційного розвитку національної економіки // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 34–41.

ні, соціальні й науково-технічні завдання, укріплюючи базис для переходу від індустріального до постіндустріального типу розвитку.

Для України в найближчій і стратегічній перспективі промисловість також має залишатися одним з основних системоутворюючих елементів її економіки та суспільства. Проте економічний і технологічний стан української промисловості, а головне її галузева структура виробництва не можуть розглядатися як прообраз економіки майбутнього й потребують істотної та 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 закінченим циклом виробництва, що сприятиме функціонуванню промислового комплексу як цілісної системи з ширшими можливостями виробничої бази щодо експорту і створення ВВП;

- скорочення ресурсомісткості і, особливо, енергоємності промислового виробництва. Хоча цей аспект промислової політики найбільш суттєво пов'язаний з удосконаленням галузевої структури промисловості, його реалізація вимагає також наполегливого просування ідеології ресурсо- й енергозбереження по всьому ієрархічному ланцюгу виробничих відносин від Уряду до конкретного підприємця і споживача, з використанням економічних і адміністративних важелів.

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 2006 р. дорівнювали майже 502 млрд грн, а інвестиції в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування становили 44,8 млрд грн, з яких на кошти державного бюджету припадає не більше

2,5 млрд грн<sup>72</sup>. Технічне переоснащення для здійснення структурно-інноваційного переструктурування виробництва – це капіталомісткий і довготривалий процес, на який навіть розвиненим країнам знадобилось багато часу і ресурсів.

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"<sup>73</sup>. Цю тезу цілком можна віднести й до технологічної структури виробництва, зокрема промислового. При повному усвідомленні економічних переваг, які дають принципово нові технології, Україна у своєму розвитку ще деякий час спиратиметься на індустріальний базис, сформований у 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 15 років, відтоді як проблема структурної перебудови була поставлена в державі в ранг пріоритетних (1993 р.), не була ухвалена ані програма структурної перебудови, ані інші регуляторні документи щодо розв'язання цієї проблеми.

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

---

<sup>72</sup> Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.

<sup>73</sup> Мочерний С. До питання про інституціональне суспільство // Економіка України. – 2002. – № 9. – С. 52; Новая индустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л.Иноземцева. – М.: "Fcademia", 1999. – С. 27.

Виходячи з реалій, що склалися, Україна буде вимушена прийняти таку дуалістичну стратегію структурних змін, коли одночасно зі створенням сучасних виробництв продовжуватимуть існувати й технологічно вдосконалюватися традиційні галузі та виробництва, які можуть ще деякий час використовувати свої конкурентні переваги, забезпечені "домашніми" умовами – наявністю сировини, засобів виробництва, низькою вартістю людського капіталу тощо, а також сприятливою кон'юнктурою світового ринку. Проте слід звернути увагу й на серйозну загрозу для існування цих галузей, пов'язану з постійними шокowymi підвищеннями цін на зовнішні енергоресурси. Їх наслідком може стати колапс виробництва та унеможливлення накопичення ресурсів для розвитку прогресивних виробництв.

Цікавий аспект поєднання ефективного використання й 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"<sup>74</sup>.

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 упевнено 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 й сільськогосподарське машинобудування, окремі виробництва електронної техніки й засобів зв'язку;

*у металургійній промисловості* – виробництво тонкого автомобільного листа, високоміцних труб, водо- й газопровідних труб із по-

<sup>74</sup> Інтерв'ю з В.Рижовим див. у статті: Рожен О. Плата за нерішучість, або якою буде Україна 2015 року // Дзеркало тижня. – 2006. – № 41 (620).

криттям, алюмінієвої фольги та 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, 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, шкірсировини, 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 уже показали себе конкурентоспроможними суб'єктами на зовнішньому ринку. Однак їх позиції поки що не досить стійкі через внутрішні проблеми, зокрема через відсутність інвестиційних ресурсів і коливання кон'юнктури на світовому ринку. Тому стратегія структурно-інноваційних змін має передбачати їх підтримку як за допомогою бюджетно-податкових механізмів, так і через поліпшення інформаційно-аналітичного та маркетингового супроводу виробництва, розбудову всіх видів інфраструктури, серед яких:

- сприяння розширенню ринків збуту, покращення кооперативних зв'язків та міжнародного співробітництва;

- активізація роботи міжурядових торговельно-економічних комісій, надання інформаційних послуг щодо кон'юнктури зовнішніх ринків, створення за кордоном торгових представництв, сервісних центрів, дилерської мережі;

- підтримка 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 та економічної значущості на перехідному етапі між індустріальним і постіндустріальним устроєм, прискорить зростання ефективності й випуску сучасних конкурентоспроможних видів промислової продукції, створить умови для формування прогресивної структури експорту.

Проте ключовим завданням структурно-інноваційної трансформації економіки взагалі й 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 вказаним 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 шести років постійно знижувалася. Спадну тенденцію має частка тих підприємств, що впроваджували інновації. Майже не впливає на загальний рівень інноваційності частка реалізованої інноваційної продукції, яка також має спадну тенденцію (табл. 4.26).

На думку опитаних виробників, найважливіші чинники, що стримують інноваційний процес, можна об'єднати в три блоки, а саме:<sup>75</sup>

*фінансовий* – найважливіший серед них – це нестача власних коштів (так вважає 80,1% респондентів), недостатня фінансова підтримка з боку держави (53,7%) та великі витрати на нововведення, що також додає фінансових проблем (55,5%);

*інституціональний* – недостатність законодавчої бази (на неї посилаються 40,4% опитуваних). Ю.Шкворець, наприклад, відмічає,

<sup>75</sup> Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.

що "чинне законодавство, яким регулюються правовідносини в інноваційній сфері, не має необхідної структурної повноти й системної завершеності"<sup>76</sup>. Це, безумовно, викликає високі економічні ризики (так вважають 41% опитаних) і збільшення термінів окупності нововведень (38,7%);

*інформаційний* – нестачу інформації про нововведення, що перешкоджає здійсненню інновацій, відмічає майже п'ята частина респондентів (17,3%). До цього чинника тяжіють як за часткою респондентів, так і за інформаційною сутністю впливу такі фактори, як нестача інформації про ринки збуту (17,4%) та пов'язана з інформаційним вакуумом відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами й науковими організаціями (19,7%).

Таблиця 4.26

**Динаміка інноваційності промислових підприємств та обсягів реалізованої інноваційної продукції за 2000–2006 рр.**

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Підприємства, що займалися інноваційною діяльністю, од.	1697	1808	1496	1359	1193	1118
до загальної кількості підприємств, %	16,5	18,0	15,1	13,7	11,9	11,2
Підприємства, що впроваджували інновації, од.	1503	1506	1139	992	822	999
до загальної кількості підприємств, %	14,3	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	10365	12606	12882	18784	24995	30893
до загального обсягу реалізованої промислової продукції, %	6,8	7,0	5,6	5,8	6,5	6,7

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.

За всієї важливості інституціональних та інформаційних чинників головну й визначальну роль в активізації інноваційних процесів відіграє все таки фінансовий чинник. Це актуально не тільки для

<sup>76</sup> 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.



України, а й для країн-інноваційних лідерів. Так, у 2006 р. Президент США Дж.Буш, виступаючи в Конгресі зі зверненням до нації, оголосив "Ініціативу американської конкурентоспроможності", яка передбачала у 2007 р. виділення з держбюджету 5,9 млрд дол. для збільшення інвестицій у НДДКР, зміцнення системи освіти й заохочення підприємництва. Буш також дав зрозуміти, що оголошена ним ініціатива 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<sup>77</sup>.

Цей приклад є доволі показовим для України з точки зору державного підходу до активізації інноваційного розвитку й 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. 4.27). Це свідчить, що, окрім загальних закликів про важливість і необхідність структурно-інноваційної моделі розвитку, реальних змін у цьому напрямі не відбувається.

Таблиця 4.27

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

<b>Напрямок фінансування</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Фінансування наукових і науково-технічних робіт, млн грн	1409,5	1162,6	1914,7	1955,0	2377,4	2354,9
до ВВП, %	0,69	0,51	0,72	0,57	0,54	0,44
Фінансування інноваційної діяльності, млн грн	1971,4	3013,8	3059,8	4534,6	5751,6	6159,9
до ВВП, %	0,96	1,33	1,14	1,32	1,30	1,15
Разом, млн грн	3380,9	4176,4	4974,5	6489,6	8129,0	8514,8
до ВВП, %	1,65	1,85	1,86	1,88	1,84	1,58

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.; Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.

<sup>77</sup> Загоруйко Ю. Буш оголосив "Ініціативу американської конкурентоспроможності" // Дзеркало тижня. – 2006. – № 12 (591).

Більш того, кошти, що йдуть на підтримку інноваційних процесів, починаючи від наукових і науково-технічних робіт, майже порівну розподіляються між інноваційно-інвестиційним сектором (45,5%), який має бути локомотивом інноваційної моделі, і галузями енергосировинного сектора (44,5%), більшість з яких є втіленням індустріальної складової минулого століття (табл. 4.28).

Таблиця 4.28

**Структура коштів на фінансування наукових,  
науково-технічних робіт та інноваційної діяльності  
в промисловості у 2006 р., %**

Напря́м дія́льності	Проми- слові́сть у́сього	Із них за секторами		
		енергосиро- винний	інноваційно- інвестицій- ний	споживчих товарів
За секторами промисловості				
Наукові та науково- технічні роботи	100	25,2	74,6	0,2
Інноваційна діяльність	100	51,7	34,7	13,6
Разом	100	44,5	45,5	10,0
За напрямками інноваційної діяльності				
Наукові та науково- технічні роботи	27,0	15,3	44,3	0,5
Інноваційна діяльність	73,0	84,7	55,7	99,5
Разом	100	100	100	100

*Джерело:* розраховано за даними стат. зб. "Наукова та інноваційна діяльність в Україні". – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.

Структура витрачання коштів за напрямками інноваційного процесу не зовсім вдала. Якщо взяти інноваційно-інвестиційний сектор, то не можна не помітити, що фінансування його інноваційної діяльності майже на рівні обсягів науково-технічних робіт, 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 й легка промисловість, майже не фінансуються наукові та науково-технічні роботи. У 2006 р. сектор використав лише 0,2% усіх коштів промисловості, які були спрямовані на наукові та науково-технічні роботи, а в загальній структурі коштів, включаючи інноваційну діяльність, фінансування науки й науково-технічних робіт становило 0,5%.

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. 4.29). Протягом 2001–2006 рр. його частка в обсязі реалізованої інноваційної продукції збільшилася в 1,5 раза – з 18,9 до 28,4%, і майже в 1,4 раза збільшився внесок цього сектора у випуск інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції – з 10,4 до 14,8%. Такі результати на фоні спадаючої інноваційності енергосировинного сектора й сектора споживчих товарів підтверджують пріоритетність інноваційно-інвестиційного сектора щодо державної підтримки з точки зору створення реальних можливостей впливу на інноваційний розвиток економіки в цілому.

Таблиця 4.29

**Інноваційний внесок секторів промисловості в загальний обсяг реалізованої промислової продукції, %**

Показник	Роки	Сектор		
		енергосировинний	інноваційно-інвестиційний	споживчих товарів
Частка сектора в обсязі реалізованої інноваційної продукції	2001	43,8	18,9	37,3
	2002	37,3	27,0	35,7
	2003	48,2	36,0	15,8
	2004	32,1	48,0	19,9
	2005	44,7	36,9	18,4
	2006	55,2	28,4	16,4
Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої	2001	4,2	10,4	11,5
	2002	3,9	16,0	12,0
	2003	4,0	16,0	4,5
	2004	2,6	19,3	6,4
	2005	4,3	18,2	6,2
	2006	5,5	14,8	6,0

*Джерело:* розраховано за даними стат. зб. "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" – К.: Держкомстат України, 2006. – 362 с.

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-економічні та інші умови життя країни. Тому стратегічні на-

прями й цільові орієнтири структурної перебудови економіки повинні реалізовуватися системно і в найбільш сприятливій для цього послідовності.

На першому етапі основне завдання, на нашу думку, полягає у створенні інституціональних, інфраструктурних та економічних засад структурно-інноваційних перетворень, що мають втілитися в 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 й використання знань, запровадження світових стандартів якості продукції.

Безпосередньо структурні зміни бажано здійснювати за такою стратегією:

- орієнтація на конкретні сегменти внутрішнього й 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, у 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.

Основне завдання *другого етапу* – формування та накопичення науково-технологічного, ресурсного й інтелектуального потенціалу структурно-інноваційних змін, забезпечення 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 й технологій, притаманних V і VI технологічним укладам.

Свою "технологію економічного прориву" пропонує Ю.Полунєєв<sup>78</sup>, у її основу 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 й 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 інституційного 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 й 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 й постіндустріальною економікою не можна покладатися лише на ринкові регулятори. В умовах динамічного науково-технологічного прогресу вони не зможуть адекватно реагувати на стратегічні суспільні потреби й забезпечувати швидкі цілеспрямовані зміни в структурі промисловості. Потрібна активна, цілеспрямована, економічно обґрунтована державна структурна полі-

<sup>78</sup> Полунєєв Ю. Технологія економічного прориву // Дзеркало тижня. – 2006. – № 41 (620).

тика з чітко визначеними пріоритетами (орієнтирами) технологічного (інноваційного) прориву.

Теорія і практика доводить, що не можна успішно конкурувати за всією сукупністю продукції, яка виробляється в країні або на підприємстві. Ефективна конкуренція досягається лише в тих випадках і за тими видами продукції, у яких вдається використати переваги як "домашніх" факторів, так і сприятливих умов, що надає кон'юнктура на світових ринках<sup>79</sup>.

Відповідно до новітніх тенденцій світового технологічного розвитку та з урахуванням інтелектуального, виробничого й науково-технічного потенціалу України, до таких технологій мають бути віднесені:

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

*технології спеціального призначення* – системні засоби з технологічного проектування та супроводження виробництва за замкненим циклом; агрегати й системи нового покоління для комплектування літаків і ракет-носіїв; агрегати й системи для швидкісного та високошвидкісного залізничного транспорту; системи локації в різних середовищах; оптоелектронні системи подвійного призначення; засоби діагностики авіаційної та ракетно-космічної техніки;

*функціональні й конструкційні матеріали та вироби з них* – матеріали та речовини малотоннажного хімічного виробництва; напівпровідникові матеріали на основі надчистого силіцію, германію, арсеніду галію, сполук  $A_2B_6$ <sup>80</sup>; сцинтиляційні матеріали, оптичні та конструкційні монокристали; нанотехнології, їх розроблення та застосування; кераміка та надтверді інструментальні матеріали; матеріали для перетворювачів енергії безполум'яних та екологічно чистих

<sup>79</sup> Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения. – 1993. – 896 с.

<sup>80</sup> Алмазоподібні напівпровідникові сполуки з підвищеною електропровідністю – сульфід, селенід телуриди цинку, кадмію, ртуті ( $CdS$ ,  $CdSe$ ,  $ZnS$ ,  $ZnSe$ ,  $ZnTe$ ,  $CdTe$ ,  $HgSe$ ,  $HgTe$ ) та їх тверді розчини ( $CdSSe$ ,  $CdZnTe$ ).

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 в 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 й, насамперед, європейську систему. Інноваційна продукція за підсумками третього етапу має становити 40–50% у загальному обсязі реалізованої продукції промисловості, що створить підґрунтя для суттєвого скорочення відставання України від розвинених країн Європи.

#### 4.6. Патентно-ліцензійне забезпечення технологічної політики

Патентно-ліцензійна сфера невід'ємна й найбільш чутлива складова інноваційної діяльності. Вона торкається самої серцевини інноваційного процесу – прав власності та винагороди. У їх забезпеченні особливу роль має відігравати держава, а саме:

- просувати творчість та винахідництво, гарантуючи виключні права власності та відповідний період відновлення витрат на дослідження та розробки;

- сприяти надходженню інвестицій для комерціалізації нових винаходів шляхом обмеження виключних прав на їх розробку та маркетинг;

- розповсюджувати знання та інформацію через публікацію заявлених та виданих патентів на користь інших досліджень і розробок та людства в цілому.

Кожна держава модифікує національні інноваційні системи під власні особливості та національні пріоритети. В Україні головною метою державного регулювання патентно-ліцензійної діяльності має стати стимулювання процесів створення, правової охорони та використання інтелектуальної власності, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Світовий досвід<sup>81</sup> та стан державної підтримки патентно-ліцензійної діяльності<sup>82</sup> вітчизняних підприємств і винахідників засвідчують, що невідкладного вирішення в цій сфері потребує низка завдань.

По-перше, необхідно розробити стратегію патентно-ліцензійної діяльності із застосуванням системного підходу до її реалізації. Має бути окреслена мета стимулювання патентно-ліцензійної діяльності: чи то розвиток нових технологій, як у Німеччині, чи то збільшення робочих місць, як у Франції, а регулювання повинне носити чітко

---

<sup>81</sup> Edwin Mansfield. Intellectual Property Protection, Direct Investment and Technology Transfer: Germany, Japan and the United States // International Finance Corporation Discussion Paper #27, 1995 – Р. 57; Старокадомский Д.Л., Малышев А.В. Четыре основные тенденции мирового развития в сфере НИОКР // Наука та інновації, 2007. – № 6. – С. 87–93.

<sup>82</sup> Корсунський С.В. Трансфер технологій та їх комерціалізація в Україні через міжнародне співробітництво // Наука та інновації, 2007. – № 6. – С.104–105; Якубовський М., Новицький В., Кіндзерський Ю. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 7–8.



спланований і довготривалий характер. Особливої уваги заслуговує інфраструктурне забезпечення патентно-ліцензійної діяльності. В умовах недостатнього правового та фінансового забезпечення підприємства досить повільно переходять на інноваційний шлях. Оскільки постійно існує загроза недофінансування, відміни та поновлення пільг для технологічних парків, зміни державної політики щодо підтримки та фінансування наукових досліджень, підприємства не квапляться з проведенням власних досліджень, неохоче укладають ліцензійні угоди.

Системність державної підтримки має передбачати, що до регулювання будуть залучені всі гілки влади, а також посилюватимуться функції вже існуючої інфраструктури. Поки що, як свідчать українські реалії, осередками концентрації інформації, фінансової та бізнесової інфраструктури є Київ та ще 3–4 великих міста країни. Водночас німецький досвід доводить, що структурні зміни в економіці краще впроваджувати за допомогою малих технологічних фірм, головними перевагами яких є гнучкість, інноваційність та конкурентоспроможність<sup>83</sup>. Проте без державної та регіональної підтримки така мала технологічна фірма практично не спроможна з'явитися та розвинутися в регіоні.

По-друге, на державному рівні має бути вирішено питання щодо розподілу прав на об'єкти інтелектуальної власності між авторами, замовниками та організаціями, що займаються комерціалізацією, у разі, якщо дослідження велось за рахунок державного чи місцевого бюджетів, або якщо має місце укладання угоди між підприємством та НДІ щодо спільного фінансування досліджень. Це стосується також випадків, коли промисловим підприємствам було видано замовлення на проведення досліджень, або воно здійснювалося в рамках міжнародного трансферу технологій.

По-третє, держава має гарантувати авторам виплату винагороди й забезпечення фінансової та інформаційної допомоги в разі отримання міжнародного патенту.

По-четверте, вельми актуальним є питання визначення пріоритетів у технологічному розвитку. Одна з головних проблем української промисловості – її висока енерговитратність, наслідком якої є підвищення собівартості, зменшення відрахувань на розвиток та онов-

---

<sup>83</sup> Technology Transfer systems in the United States and Germany: Lessons and Perspectives. – National Academy of Engineering, 1997. – P. 244–245 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.nap.edu](http://www.nap.edu)>.

лення виробництва, низька конкурентоспроможність. Тому одним з головних пріоритетів вітчизняного патентування та ліцензування мають стати енергозберігаючі технології. Нові раціоналізаторські пропозиції в цьому напрямі могли б знизити витрати на розробку власних покладів нафти та газу.

По-п'яте, вдосконалення потребує система державного контролю за виконанням досліджень та розробок, що здійснюються з наданням бюджетної допомоги та за участі державних агенцій з супроводу трансферу технологій.

По-шосте, держава має сприяти впровадженню інтелектуальної власності як нематеріального активу в господарський обіг і економічний розвиток, зокрема, надавши правової форми проявам інтелектуальної власності на підприємствах.

Оцінюючи важливість вирішення зазначених питань для забезпечення ефективної патентно-ліцензійної політики, ми маємо з урахуванням того, що процес отримання патенту повинен все більше наближатися до світових вимог, скорочувати терміни проведення патентних досліджень, спрощувати процедури отримання охоронного документу тощо. Особливої уваги, на нашу думку, потребує заохочення винахідника й раціоналізатора на трансфер технологій. У цьому сенсі варто звернутися до досвіду провідних країн світу. У Німеччині, наприклад, цей процес відбувається шляхом кооперації у сфері досліджень та розробок з іншими компаніями, інжиніринговими організаціями, університетами та іншими дослідними організаціями. Використовується також мережа інституцій, які не проводять дослідження, але підтримують розповсюдження технологій та ноу-хау шляхом консультацій, обміну знаннями між фірмами на основі журналів, зустрічей, інформаційних технологій.

Відома своєю ефективністю американська система, головним досягненням якої вважається Закон Бей-Доула 1980 р., відповідно до якого університети, безприбуткові організації та малий бізнес отримали право власності на розробки, що фінансувалися з бюджету. Система заснована на принципах максимальній автономії підприємництва, вільної конкуренції й на регулюванні ринку великими міжнародними корпораціями. Орієнтація технологічного розвитку здійснюється шляхом виділення пріоритетних галузей. Університети США, як правило, не продають розроблені технології, а передають права на їхнє використання на основі патентних ліцензійних угод. На федеральному рівні ключові функції з розвитку трансферу та комерціалізації

технологій виконують дві організації: Консорціум федеральних лабораторій та Національний центр трансферу технологій.

За дослідженням С.Корсунського<sup>84</sup>, у США існує дуже розгалужена система Офісів ліцензування (трансферу) технологій (ОЛТ), які діють практично в кожному університеті або дослідницькому центрі. До функцій цих установ належать: аналіз патентоспроможності продукту; розробка попередньої концепції виходу інтелектуальної власності на ринок та фінансовий аналіз і пошук ресурсів для виготовлення прототипу.

Для України дуже корисним може бути те, що поданні до ОЛТ заявки включають не тільки опис результатів розробки, а й пропозиції щодо можливого ліцензування. Тобто американська система дуже вимогливо ставиться до питання ефективності патентування, кожний розробник має заздалегідь знати сферу практичного застосування винаходу чи можливих його користувачів.

Уряд США також приділяє значну увагу трансферу технологій по ланцюгу: "університет – промисловість" або "університет – влада штату – промисловість". Програма спільних дослідницьких центрів "університет – промисловість", яка діє під егідою Національного наукового фонду, налічує близько 50 центрів, у яких працюють як штатні дослідники, так і студенти університетів.

Слід також зазначити, що одержувачами ліцензій чи покупцями технологій виступають відносно невеликі компанії, які не мають можливості розробити необхідну технологію власними силами. Водночас значна їх частина – це фірми, що виникають внаслідок розроблення певної технології всередині компанії або іншої дослідницької установи, як дочірні підприємства.

Японська патентно-ліцензійна система базується на імпорті технологій та на забезпеченні державою технологічних пріоритетів шляхом стимулювання не окремих галузей, а конкретних технологій, про що свідчить базовий документ Японії з науки та технологій<sup>85</sup>. При цьому система правової охорони інтелектуальної власності орієнтована на трансфер технологій, що забезпечує університетам стійкі зв'язки з промисловістю та інвестиції для наукових досліджень. Слід зазначити, що японська інноваційна модель має елементи, які можуть бути корисними й для нашої країни, зокрема:

<sup>84</sup> Корсунський С.В. Трансфер технологій у США. – К.: УкрІНТЕІ, 2005. – С. 110–112.

<sup>85</sup> Reform of Japan's Science and Technology System // The Science and technology basic plan 2001–2005. – P. 267–269.

– чітку систему планування. Починаючи з 1996 р. там діють п'ятирічні плани з науки та технологій, так званий Science and Technology Basic Plan, у рамках яких є окрема Стратегічна програма "Інтелектуальна власність", а також Комплексна стратегія з просування науки, яка передбачає: а) підпорядкованість напряду інтелектуальної власності Міністерству освіти, культури, спорту, науки та технологій; б) акцент на збагаченні та стандартизації прав інтелектуальної власності;

– розгорнутий венчурний бізнес, який налічує лабораторії у 45 університетах;

– наявність Агентства з науки й технологій Японії, товариства сприяння науці, а також розгалуженого механізму взаємодії "промисловість – академічна наука – уряд".

За сприяння комерціалізації у практичному застосуванні дослідницьких результатів за останні п'ять років подвоїлася кількість спільних науково-дослідницьких проектів між університетами та промисловістю. Було створено майже 450 венчурних компаній, які використовують результати університетських розробок.

Спеціальні організації, такі як організація з ліцензування технологій (ОЛТ), здійснюють трансфер результатів університетської науки в промисловість за таким механізмом:

– ОЛТ шукає результати досліджень та випускає патенти, виходячи з технологій, отриманих в університетах;

– сприяє застосуванню академічних результатів шляхом відкриття нових підприємств;

– повертає роялті університетам та винахідникам.

ОЛТ працюють на базі державної підтримки, що надається у формі субсидій. В останні роки у зв'язку зі збільшенням витрат на іноземні патенти державні субсидії були розширені.

Позитивний приклад стрімкого розвитку політики трансферу технологій надає Росія. Вивчення та аналіз нещодавно прийнятої Стратегії розвитку науки та інновацій РФ на період до 2015 р.<sup>86</sup> дає розуміння того, що одним з індикаторів патентної активності є зростання капіталізації наукових результатів, зокрема, збільшення питомої ваги нематеріальних активів у загальній сумі активів організацій сектора досліджень і розробок та збільшення коефіцієнта винахідницької активності.

---

<sup>86</sup> Стратегия науки и инноваций РФ на период до 2015 года [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www. www.fips.ru](http://www.fips.ru)>.

Крім того, у Росії на постійній основі діють такі інститути:

1) Фонд сприяння малим формам підприємництва в науково-технічній сфері. За фінансової підтримки фонду в 11 регіонах Росії створено 24 інноваційно-технологічних центри, які об'єднують 250 малих підприємств науково-технічної сфери, з загальним обсягом виробництва більше 3 млрд руб. Підприємства, які були підтримані фондом, впровадили у виробництво більш ніж 1000 запатентованих винаходів, а їх відрахування в бюджет у 2,5 раза перевищують бюджетні кошти, що були отримані. Фінансування фонду здійснюється за рахунок федерального бюджету, з якого на потреби фонду направляють до 1,5% коштів, що виділяються на цивільну науку;

2) Російський фонд технологічного розвитку та система фондів фінансування наукових досліджень та експериментальних розробок, які здійснюють фінансування проектів НДДКР на основі повернення коштів. Найбільші фонди створені Міністерством транспорту РФ, Міністерством інформації та зв'язку РФ, Росатомом, РАО "ЕЭС Росії" та ВАТ "РЗД";

3) Венчурний інноваційний фонд, який був створений у 2000 р. як некомерційна організація з обсягом основного капіталу 200 млн руб. у формі фонду з державної участю. Його головна мета – участь у створенні галузевих венчурних фондів. При цьому діяльність регіональних венчурних фондів знаходиться у рамках програми Міністерства економічного розвитку РФ з державної підтримки малого підприємництва;

4) стартові фонди фінансування та підтримки інноваційних компаній на початкових стадіях розвитку. Особливість такого фонду – фінансування проектів програми "Старт" здійснюється як на основі повернення коштів, так і на безповоротній основі. Права на новостворену в процесі реалізації проекту інтелектуальну власність належать виконавцям контракту;

5) центри трансферу технологій. На базі діючих інститутів РАН, університетів та наукових організацій відкрито 26 таких центрів, які орієнтовані на створення малих високотехнологічних підприємств, укладання ліцензійних угод, відбір та оцінку розробок, що володіють комерційним потенціалом, патентні дослідження та правову допомогу, охорону об'єктів інтелектуальної власності.

Для України важливо врахувати досвід подібних центрів на базі Мінпрому РФ та Міносвіти РФ, який довів, що американська модель "ділових янголів"-підприємців, здатних здійснювати фінансування на

початкових інноваційних стадіях, у Росії не спрацьовує й тому потребує державної підтримки. Нашої уваги заслуговує також практика наукоградів, яка започаткована у РФ ще в другій половині 90-х р. Цікавим для української патентно-ліцензійної системи є французький досвід: на відміну від англійського та американського, де виходять з наукових розробок, які необхідно впроваджувати, він базується на потребах підприємств та ринку. Механізм трансферу технологій там діє таким шляхом: промислові підприємства звертаються до мережі розвитку технологій (МРТ) із замовленням на технології. МРТ для виконання цих замовлень здійснює пошук наукових лабораторій чи фірм, спираючись на опис можливостей цих організацій, поданий заздалегідь. Розроблені технології по ланцюжку потрапляють до підприємств. Але існує й така практика, коли автори цих розробок знаходять їм інше застосування, модернізують їх, отримують нові патенти та знаходять нових клієнтів. Крім того, більшість великих промислових компанії мають власні наукові підрозділи.

До МРТ належать регіональні інноваційні центри трансферу технологій, які підпорядковуються Міністерству освіти, а фінансуються з державного та місцевих бюджетів, це, зокрема, Французька агенція інновацій АНВАР, яка об'єднує центри, що займаються окремими науковими дослідженнями, інформаційні технологічні центри, декілька ТПП, а також Європейський центр підприємництва та інновацій, університети. Виникнення таких центрів базується на теоретичному припущенні, що підприємства розподіляються на дві категорії: ті, що можуть пропонувати інновації та їх виробляти, набираючи додатковий штат, і ті, з яких необхідно "витягувати" потрібне.

ФАІ АНВАР – це національний координатор ланцюга впровадження, який опікується технічною та юридичною стороною інновацій, а також оцінкою інтелектуальної власності. Допомога промисловим підприємствам та МСП здійснюється в такий спосіб: набір додаткових професійних кадрів, отримання підприємствами патентів, аналіз ринку, конкурс на утворення інноваційних підприємств. Досить широко застосовується й такий механізм, як допомога молодим ученим у виході з наукової лабораторії та заснуванні власного підприємства, або створення "інкубаторів" для доведення наукових досліджень до стадії готовності й виходу на ринок інноваційного продукту.

Основними напрямками фінансової допомоги лабораторіям є відшкодування витрат з роялті, аналіз фінансового потенціалу лабораторії, яка далека від ринку, або виділення коштів на виготовлення

промислового зразка тощо. Фінансування безвідсоткове, але в будь-який час неефективність або нецільове використання коштів може призвести до його припинення. Фінансуються приблизно 30 проектів на рік, половина бюджету АНВАР складається з відшкодування боргів за вдалими проектами, а інша частина – з дотацій держави, регіональної мережі та ЄС.

Агентство організує технологічні зустрічі у формі конгресів, на яких відбуваються індивідуальні зустрічі між потенційними партнерами. У конгресі беруть участь зазвичай ті, хто вже готовий до трансферу, у доповідях вони лише в загальних рисах змальовують результати своїх досліджень.

Виходячи з міжнародного досвіду, вважаємо, що у формуванні патентно-ліцензійної політики України можуть знайти своє застосування такі механізми:

- механізм "найкращих практик", коли приклади вдалих українських проектів з трансферу технологій пропонуються як стимул для інших підприємств. Вони можуть бути опубліковані в спеціальних брошурах та розповсюджуватися по регіонах за допомогою семінарів і конференцій із залученням органів виконавчої влади;

- враховуючи віддаленість українських науковців від бізнесу, доцільно звернутися, скоріш, до французького варіанту, коли ініціатива йде від підприємств;

- одночасно треба виокремити технології, що мають стратегічне значення для України (як то авіа- та космічне будівництво, нанотехнології тощо) для яких доцільно вдосконалювати вже існуючу систему технологічних парків стосовно правового забезпечення міжнародного трансферу технологій;

- найбільш ефективним для України є досвід США щодо укладання угод між промисловістю та університетами, захисту ноу-хау та комерційної таємниці підприємств.

Однак, якщо в рамках національної інноваційної системи співробітництво між приватним та державним секторами зводиться в основному до питань розподілу праці, фінансування певних частин досліджень та приналежності прав на результати досліджень, то на міжнародному рівні сюди додаються такі особливості, як нерівноправний обмін інформацією, розбіжності в національних системах формування інтелектуальної власності та практики їх застосування, різне фінансування, звітність та державні обмеження.

Іноземні інвестиції розглядаються як пріоритетні при укладанні ліцензійних угод на трансфер технологій. Але неврегульованість базових питань (перш за все права власності, економічна доцільність інвестицій) призвело до негативного досвіду участі України в міжнародному трансфері технологій. Зокрема, відсутність достатніх матеріальних ресурсів навіть для збереження потенціалу науки та її досягнень, отриманих у попередні роки, призвела до зростання імпорту технологій, і, як результат, до зменшення зацікавленості вітчизняних підприємств у відрахуванні коштів на власні наукові дослідження та використанні інноваційних технологій.

Іноземні структури створюють в Україні численні "благодійні фонди", науково-технічні центри, бізнес-інкубатори переважно з метою науково-технологічної розвідки. Ключовим фактором для закордонних фірм є низькооплачувані, але висококваліфіковані українські наукові ресурси, тому в рамках багатьох ТНК, що працюють на українському ринку, технології, на відміну від пануючої думки, передаються зі Сходу на Захід.

Фінансування ж вітчизняної науки досить часто спрямовується на підтримку розробок минулих часів, більшість з яких не патентується, публікується у відкритій пресі, залишається позаувагою в Україні й найчастіше потрапляє за кордон. Аналіз багатьох інвестиційних проектів показав, що в основному відбувається трансфер західних управлінських і підприємницьких методик, тоді як передача технологій відповідних виробничих процесів досить обмежена.

Певною загрозою для України є використання іноземними інвесторами механізму "бангалорських груп", а також передача технології шляхом надання обладнання, яке зазвичай є морально застарілим.

Таким чином, удосконалення державного регулювання міжнародного трансферу технологій має забезпечити активізацію механізму двосторонніх міждержавних угод, особливо з країнами СНД, та розробку комплексного документа з міжнародного науково-технічного співробітництва, як то стратегії чи концепції, формат якого має враховувати тенденції світового розвитку. Зокрема, слід звернути увагу на такі особливості. В умовах глобалізації провідну роль у трансферній політиці відіграють ТНК, на які припадає найбільша частка інвестицій у технології і які є гравцями, що приймають рішення – бути чи не бути тій чи іншій технології. Але поряд з цим відбувається також процес регіоналізації, тобто окремі країни, які мають схожий науковий та технологічний потенціал змагаються за те, щоб ТНК



сприйняли їх як механізм зниження витрат, тобто вклали в них інвестиції. Таким чином, Україна має проаналізувати досвід країн, що мають схожі конкурентні переваги в частині трансферу технологій, та механізми, які вони застосовують для економічного стимулювання цих процесів.

Дослідження показує й такі тенденції: раніше ТНК традиційно проводили НДДКР у країні базування, але зараз їх більше цікавлять країни СНД та Південно-Східної Європи. Крім того ТНК все частіше орієнтують свої НДДКР на глобальні ринки, інтегруючи ці країни до ключових напрямів своєї інноваційної діяльності.

Найбільш привабливим для ефективного трансферу технологій вважається грінфілд-інвестор, який мотивується пошуком знань. Але цей інвестор лише тільки придивляється до України. У наших умовах найбільш реалістичним є заохочення грінфілд-інвестора, який шукає підвищення ефективності, тобто для нього цікава відносно дешева кваліфікована робоча сила, наявні технології, податкові пільги, що діють у технопарках. У своїх діях з активізації трансферу технологій ми маємо звернути увагу на захист каналів передавання інформації, бо деякі іноземні компанії, використовуючи супутниковий зв'язок, отримують інформацію безпосередньо від вітчизняних програмістів, які виконували їх замовлення. Крім того, необхідно провести систематизацію інституційних елементів інфраструктури трансферу технологій, які поки що розрізнені по окремих нормативно-правових актах.

Для промислових підприємств України міжнародна співпраця у сфері трансферу технологій досить важлива через те, що вона приносить синергію, економію масштабу, збільшення можливостей досліджень та розробок, сприяє розподілу ризиків та вартості. До того ж прискорюється розповсюдження нової технології, що забезпечує більш відкриті ринки з отриманням стимулів до міжнародної торгівлі, інвестування та економічного розвитку.

Проте економічні показники розвитку вітчизняної патентно-ліцензійної системи поки що знаходяться на низькому рівні. Частка України в обсязі світової торгівлі наукомісткою продукцією становить лише 0,1%, що на порядок менше від частки Польщі й Китаю, на два порядки – Німеччини. Україна закуповує не більше 50 іноземних ліцензій у рік. Загальна сума вартості продукції, яка щорічно виробляється за ліцензіями, не перевищує 25 млн дол. США. Майже третина українських ліцензій продається Росії. Розвинені країни щорічно купують не більше 10 українських ліцензій. Однак, незважаючи на

темпи зростання показника отримання патентів, з кожної тисячі патентів, зареєстрованих в Україні, до стадії виробництва доходить лише шість.

Якщо провести порівняльний аналіз загальносвітових тенденцій розвитку інтелектуальної власності, то можна відмітити, що після хвилі патентування у 1990-х р., зростання патентів у більшості патентних офісів на початку 2000-х р. знизилася. Кількість тріадної сім'ї патентів<sup>87</sup> і патентів, заявлених по процедурі РСТ, з 2000 по 2003 р. зросла приблизно на 2%. Європейський, американський та японський патентні офіси за той самий період відстежували темп зростання патентів на рівні 5%. Те ж саме притаманне й іншим національним патентним офісам, за винятком китайського, де кількість поданих заявок зростала на 15% щороку. Але вже у 2004–2005 рр. окремі показники діяльності патентних офісів засвідчили різке підвищення кількості патентних заявок.

Українська економіка також показала зростаючу тенденцію. За 2001–2006 рр. кількість заявок, поданих на видачу охоронних документів, зросла в 1,84 раза, тобто на 10,7% щорічно. Кількість отриманих охоронних документів збільшилася в 2,33 раза (на 15,1% щорічно). Основний обсяг поданих заявок і отриманих охоронних документів припадає на винаходи – 61,9 і 68,1% відповідно. Але протягом останніх трьох років (2004–2006) формується нова тенденція в активізації патентної діяльності – суттєво зростає частка патентування корисних моделей. У 2006 р. цей показник становив за поданими заявками, 64,9%, за отриманими охоронними документами – 68,1%, тоді як ще у 2003 р. він дорівнював відповідно 4,6 і 4%<sup>88</sup>.

Цікавим орієнтиром для оцінки ефективності використання інтелектуальних ресурсів країни може слугувати показник кількості патентів, отриманих на 1 млн населення. За 2001–2006 рр. Україна зробила суттєві кроки в його покращенні: у 2006 р. він становив 267,2 патентів, отриманих на ім'я національних заявників (2001 р. – 53,9), з них 53,6 – патенти на винаходи (2001 р. – 22,5), 174,8 – на користі моделі (2001 р. – 8,4), 38,8 – на промислові зразки (2001 р. – 23)<sup>89</sup>.

---

<sup>87</sup> Тріадна сім'я патентів включає в себе патенти, отримані в Європейському, Японському та Американському патентних офісах відповідно до методології ОЕСР.

<sup>88</sup> Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. збірник за 2006 р. – К.: Держкомстат України, 2007. – С. 285–291.

<sup>89</sup> Там само. – С. 328–337.

Тобто за цим показником ми майже впритул наблизилися до країн ЄС.

У 2006 р. кількість міжнародних заявок на винаходи в Україні в порівнянні з минулим роком збільшилася на 19,5%<sup>90</sup>. Частка заявок від іноземних заявників за процедурою РСТ становила 36,1% від загальної кількості заявок. Це свідчить про те, що закордонні компанії приглядаються до українського ринку, який вважають привабливим для свого бізнесу. Найбільш активними серед іноземних заявників на винаходи у 2006 р. були заявники зі США, Німеччини, Франції, РФ, Швеції.

Як свідчить галузева структура поданих заявок на винаходи та отриманих патентів, лідируючі позиції займають види діяльності з охорони здоров'я, розробки приладів (вимірювання, оптика, фотографія), медикаментів для терапевтичних, стоматологічних або гігієнічних цілей, сільського господарства, харчових продуктів (тютюн), хімії (неорганічна, біохімія, виробництво цукру, шкіри), буріння (гірнична справа), транспортних засобів, формовки металу, двигунів або насосів, електричного обладнання, освітлення, опалення. Структура патентів також свідчить, що найчастіше заявки подаються за видами промислової діяльності, операцій з нерухомістю та освіти.

Для іноземних інвесторів найпривабливішими залишаються галузі промисловості – обробна, харчова та переробка продуктів сільського господарства, машинобудування, хімічна та нафтохімічна промисловість, металургія та обробка металу, а також оптова та роздрібна торгівля, транспорт та зв'язок, операції з нерухомістю, фінансова діяльність тощо. З досвіду західних країн, більшість патентів у промисловості отримують не найбільш технологічно розвинуті компанії, а представники традиційних виробничих галузей. Тобто кількість патентів, виданих компаніям, які належать до галузі високих технологій – аерокосмічна промисловість, комп'ютерна й офісна техніка, зв'язок, фармацевтична промисловість, – є меншою, ніж у більш традиційних галузях промисловості – машино- і автомобілебудування, хімічна та текстильна промисловість тощо. Це свідчить, що трансфер технологій та їхня комерціалізація відіграють ключову роль не тільки у високотехнологічних галузях, а майже за всім спектром економіки США.

Цікавим для України може бути аналіз світового досвіду формування інтелектуального потенціалу в залежності від суб'єктів, що во-

<sup>90</sup> Офіційний веб-сайт Державного департаменту інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.sdip.gov.ua](http://www.sdip.gov.ua)>.

лодіють інтелектуальною власністю. Так, наприклад, 89% патентів, зареєстрованих Європейським патентним офісом, належать компаніями, решта – у руках держави, університетів, приватних неприбуткових інституцій. Серед власників лідирує приватний сектор (компанії, фірми, підприємства), його частка за період 2001–2003 рр. становила 85%, тоді як на державу припадало лише 1,4%, на університети – 1,5%. Проте, як показує аналіз, ситуація різниться від країни до країни. Наприклад, у Японії доля приватних власників патентів становить – 97%, тоді як у Російській Федерації, Греції, Польщі, Угорщини цей показник не перевищує 50%. Щодо власності держави, то тут існують значні розбіжності: 34% в Індії і 0% у Фінляндії. Звертає на себе увагу й така особливість інтелектуального потенціалу, як стабільність структурних пропорцій, тобто з роками збільшуються темпи зростання по кожному власнику, але їх частки залишаються незмінними.

Таким чином, враховуючи світовий досвід, можна говорити, що в перспективі активізація патентної діяльності в Україні має бути зосереджена на таких напрямках: для промисловості – виконання робіт у секторі досліджень і розробок та отримання більшості патентів; для університетів і академічних інститутів – концентрація зусиль у галузі базових (фундаментальних) досліджень. Так, наприклад, у США у 2002 р. корпорації отримали 77% патентів, незалежні дослідники – 17%, університети – 4, федеральні центри – 1, інші установи – близько 1%.

У зв'язку з процесами глобалізації, у тому числі й розвитком транснаціональних відносин, дуже актуальним стає механізм співфінансування і спільних винаходів. Найбільш високий рівень спільних патентів серед країн-членів ОЕСР, відповідно до аналізу офіційних статистичних даних за період 2000–2002 рр.<sup>91</sup>, виявився в Люксембурзі (55,2%), РФ (44,1%), Сінгапурі (42,4%), у середньому по Європейському Союзу цей показник становить 7,7%, по світу – 7, у США – 11,9%. Найбільші спільні партнери з країн-членів Європейського Союзу – Німеччина, оскільки в деяких країнах участь німецьких винахідників досягає 25%, Російська Федерація – 10%.

У контексті теми заявників патентів не можна оминати й такий важливий напрям, як раціоналізаторство. Аналіз вітчизняних матеріалів свідчить про значні прорахунки у цьому напрямі. Підтримка раціоналізаторства поки що притаманна лише великим підприємствам,

<sup>91</sup> Офіційний веб-сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.oecd.org](http://www.oecd.org)>.

які збереглися ще з радянських часів. На більшості підприємств стимулювання новаторства взагалі відсутнє через неспроможність керівництва оцінити ефективність цього напряму інтелектуальної діяльності і тим самим зацікавити творчих робітників. Значний прошарок підприємств не має патентних відділів.

Серед проблемних складових патентно-ліцензійної діяльності найбільш важливим є питання ефективності патентів, тобто наскільки вони задіяні в ринковій економіці. Якщо проаналізувати структуру договорів то побачимо, що питома вага кожного з видів не змінюється з року в рік: більше 60% припадає на виключні майнові права, 20–30 на ліцензії з використання об'єктів промислової власності і близько 10% на відкриті ліцензії.

Аналіз галузевої структури ліцензійних договорів на використання знаків для товарів і послуг показав, що найбільше їх зареєстровано у сфері послуг – 58,8%. При цьому дозвіл на використання винаходів здебільшого отримують такі галузі, як лікєро-горілчана, медицина і фармацевтика, переробна, приладобудування. Значно зменшилася частка ліцензійних договорів на використання винаходів у таких галузях, як будівництво, електроніка, машинобудування, металургія.

З метою активізації інтелектуальної діяльності в регіонах та з урахуванням висновків, зроблених у працях А.Шидловського, Ю.Капіци і В.Логінова<sup>92</sup> пропонуємо здійснити такі заходи: увести систему показників на рівні державного плану (використання японського та радянського досвіду); забезпечити зниження енергоємності виробництва; підняти рівень патентування та збільшити кількість договорів між університетами, НДІ та підприємствами; розширити кількість створених малих інноваційних підприємств.

У регіонах з низьким рівнем патентної активності та впровадження інновацій для усвідомлення підприємствами та громадянами корисності використання новітніх досягнень доцільно організувати й провести серію ознайомчих конференцій (семінарів, форумів). Було б доцільно також ініціювати створення центрів "високої якості", укомплектованих найсучаснішим обладнанням для надання можливості різним групам винахідників проводити дослідження.

---

<sup>92</sup> Шидловский А.К., Капица Ю.М. Опыт и проблемы изобретательства и поддержки творческой деятельности в науке // Наука та інновації. – 2007. – Т. 3. – № 4. – С. 43–52; Логинов В. Усиление связи политики, экономики и технологи в XXI веке // Международная экономика. – 2006. – № 1. – С. 36–37.

Для більш повної реалізації потенціалу інтелектуальної власності актуальним було б оперативне реагування на кожну зміну в економіці України та світу, для чого доцільно розширити Національну Раду з питань інвестицій та інновацій за рахунок відокремлення підрозділу "Рада з питань трансферу технологій". Це дало б змогу посилити конкурентоспроможність інтелектуальної власності шляхом створення та підтримки такого рівня досягнень, який би стимулював розширення інвестицій у дослідження та розробки.

Механізм дії названих підрозділів мав би здійснюватися за таким алгоритмом: кожне галузеве міністерство пропонує перелік найбільш збиткових галузей і найбільш енерговитратних виробництв, а також інформує щодо наявності патентних відділів і науково-дослідних центрів у складі підприємств. Міністерство науки та освіти, а саме його науково-дослідницькі установи й університети ведуть ці напрями та готують відповідних фахівців. Національна рада з питань інвестицій та інновацій, яку має очолити Прем'єр-міністр України, систематично, раз на квартал, затверджує і аналізує виконання планових показників.

Створення підрозділів з питань інновацій та трансферу технологій доцільно розгорнути в кожному місцевому органі виконавчої влади. Їх головна функція – це розробка та реалізація регіональної програми з розвитку інновацій та технологій, а інструменти реалізації включатимуть участь у фінансуванні відкриття малого інноваційного підприємства; підготовку інформаційних носіїв: розміщення на регіональному сайті; видання друкованої продукції та тиражування презентаційних матеріалів; підготовка виставкових стендів; фінансування маркетингових досліджень; організація та участь у форумах, виставках і ярмарках.

Особливої уваги потребує співробітництво з консалтинговими та партнерськими організаціями в Україні та за кордоном. Спираючись на таку організаційну структуру, кожний регіон формує свій СВОТ-аналіз та подає його до Ради з питань трансферу технологій. У такому аналізі мають бути відображені такі елементи, як наявна інфраструктура; наявні зв'язки між університетами, НДІ та промисловістю; рівень залучення студентів до наукової роботи; рівень патентування; рівень інноваційності виробництва; провідні галузі розвитку регіону та напрями досліджень у провідних наукових установах; орієнтовний перелік пріоритетних напрямів розвитку досліджень у регіоні.

Суттєвого вдосконалення потребує діяльність закордонних дипломатичних місій та представництв (радників з науково-технічних та економічних питань) щодо економічної інформації. Роль торгового аташе збільшується в питаннях послуг та технологій, причому в сучасному світі питання технологій є складовою майже кожної торговельної операції.

Головна функція закордонних дипломатичних місій у цій справі – це надання інформації. Поки що, на жаль, має місце недостатня співпраця між закордонними місіями та українськими підприємцями й місцевими органами влади. Для її покращення та активізації пропонуються такі напрями діяльності:

- розширення змісту та джерельної бази інформації щодо розвитку основних технологічних ринків та їх тенденцій;
- акцент на збір таємної інформації, основні риси якої – критична важливість, відсутність широкого доступу, чутливість до часу;
- розширення змісту інформації щодо профільних міжнародних організацій, термінів проведення міжнародних науково-технічних заходів та засад комерційних взаємовідносин, що діють на міжнародному ринку науково-технічної продукції;
- вивчення законодавства провідних країн, що регламентує торгівлю науково-технічним продуктом, а також оцінка стану міжнародного ринку послуг у галузі передання технологій, діючих стандартів.

Реалізація комплексу розглянутих питань буде сприяти активізації патентно-ліцензійного забезпечення технологічної політики в промисловості.

## Висновки до розділу 4

Технологічна інноваційність охоплює найважливішу сферу інноваційної діяльності, пов'язану з розробкою і впровадженням (комерційним використанням) нових видів товарів (інновація-продукт), що втілюють у 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. Проблеми оцінки рівня інноваційності промисловості та 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, що розпорошує увагу дослідників і не дозволяє сформулювати цілісну картину 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 у цій сфері. До них віднесено: 1) ресурсну складову інноваційної діяльності, яка засвідчує наявність умов для інноваційного розвитку; 2) технологічну складову як можливість технологічного оновлення виробництва і 3) ринкову складову як можливості промисловості у насиченні ринку інноваційною продукцією.

З використанням інтеграційного методу виявлені позитивні тенденції зростання інноваційного рівня промислового виробництва в останні роки. 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 її прогресивності відбувалося значно повільніше. Серед ресурсних факто-



рів 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:

- упровадити на рівні державних статистичних спостережень методику інтегральної оцінки рівня технологічної інноваційності промислового виробництва й налагодити його систематичний моніторинг;

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

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

Перспективи структурних трансформацій вимагають по-новому оцінити причинно-наслідковий стан, у 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 та місця України у світовій економічній системі.

Розглядаючи економіку України як цілісний комплекс, слід визначитися з лідерами "економічних перегонів" – яким галузям або видам діяльності слід віддавати економічну перевагу в трансформаційних процесах. Виходячи зі світового досвіду й національних особливостей економічного потенціалу, можна стверджувати, що 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 вирішують 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 високотехно-

логічних виробництв будуть існувати й технологічно вдосконалюватися традиційні галузі та виробництва.

Структурні зміни бажано здійснювати за такою стратегією:

- орієнтація на конкретні сегменти внутрішнього та зовнішнього ринку, де вітчизняні товаровиробники можуть отримати конкретні переваги, спираючись на сприятливі "домашні" умови;

- більш повне використання національних науково-технічних розробок, а також використання можливостей інтеграційних процесів;

- державна підтримка й стимулювання розвитку наукомістких і високотехнологічних виробництв.

Потребують подальшого дослідження та наукового обґрунтування проблеми структурування промислового виробництва за технологічними рівнями. Технологічні уклади як категорію вищої ієрархії, що визначає парадигму соціально-економічного розвитку суспільства впродовж 50–60 років, недоцільно використовувати для поточного аналізу і прогнозування технологічного рівня промисловості.

Пропонується оцінювати розвиток промисловості за трьома технологічними рівнями виробництв – низький, середній, високий. В основу такого розподілення нами покладено критерій інноваційної інтенсивності, тобто відношення загального обсягу витрат на інноваційну діяльність до обсягу реалізованої продукції промисловості за видами діяльності, а також експертна оцінка технологічного рівня окремих видів діяльності як усередненої сукупності технологій, що використовуються на підприємствах відповідного виду діяльності з урахуванням галузевої репрезентації технологічних укладів. Таке групування дозволило виявити якісний злам у тенденціях структурного розвитку промисловості на користь видів діяльності з високим і передовим рівнем технологій протягом 2001–2007 рр., їх розвиток відбувався в 1,6 і 1,3 раза 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 й підвищення дієвості регуляторної політики держави щодо технологічного оновлення промисловості.

## Розділ 5

---

# РОЗБУДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЯК УМОВА ПРОМИСЛОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

### 5.1. Теоретичні основи національних інноваційних систем

Категорія «національна інноваційна система» (НІС) була введена в науковий обіг в 80-х роках ХХ ст. для позначення сукупності інститутів та організацій, діяльність яких спрямовано на здійснення й підтримку інноваційної діяльності. Надалі категорія НІС одержала широке використання у дослідженні інноваційних процесів і за короткий час її зміст збагатився широким спектром відтінків та підходів до її визначення<sup>1</sup>. У сучасному розумінні національна інноваційна система має інституціональний контекст, що розкриває модель організації інноваційних процесів на основі діючих в країні норм та правил поведінки, та організацій, що ними користуються. Розрізняють дві моделі організації інноваційного процесу в країні: лінійна й мережева<sup>2</sup>.

У рамках *лінійної* моделі блоки інноваційної системи послідовно з'єднані й основні ресурсні потоки направлені. Джерелом нововведень в цій моделі вбачаються лише знання, отримані в процесі фундаментальних досліджень, а тому, відповідно, продуктивність інноваційної системи залежить від потенціалу національної наукової системи. У процес створення, трансформації й використання знання задіяні суб'єкти роблять свій внесок суворо по черзі у тій послідовності, в якій вони розташовані на «лінійці» цього процесу.

---

<sup>1</sup> Бойко И. Ресурсная база инновационной системы России – технологии постиндустриального прорыва [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.3i.ru](http://www.3i.ru)>.

<sup>2</sup> Салтыков Б.Г. Национальная инновационная система: проблемы и перспективы [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.shkp.ru/lib/archive/15/12>>.

У рамках *мережевої* моделі (або ще – нелінійної, поліциклічної) структура інноваційної системи значно складніша. У ній чітко не окреслені межі між функціональними блоками, ресурсні потоки циркулюють в усіх напрямках, зародження новаторської ідеї може відбуватися на будь-якій стадії трансформації знання, причому, як емпірично встановлено, інновації, що виникають на більш пізніх стадіях можуть мати вищу економічну ефективність, ніж ті, що виникли на більш ранніх як результат нового фундаментального знання. Інноваційний продукт в цій моделі з'являється внаслідок об'єднання зусиль різних за функціональним призначенням суб'єктів навколо інноваційної ідеї. Структура таких об'єднань ієрархічно складна й нестійка: новаторський проект може об'єднувати тисячі співвиконавців у єдину систему, що одразу розпадається після його завершення, проте знову може бути відтворена в іншій комбінації й іншим способом для реалізації наступного проекту.

Мережева форма організації інноваційного процесу має істотні переваги перед лінійною, забезпечуючи країні порівняно високу інтенсивність інноваційного процесу й високу адаптивність економіки до мінливих умов глобального розвитку.

На формування інституціональних рамок національної інноваційної системи, що визначають спосіб організації інноваційного процесу, впливає державна політика. Існують принаймні *три концептуальні підходи* щодо ролі держави в інноваційних процесах.

Згідно з *першою* концепцією, інноваційні процеси протікають під дією природних ринкових законів. Як потужний стимул до впровадження інновацій виступають диференціальна вартість (різниця між ринковою й індивідуальною вартістю) товару, прагнення фірм до зростання рентних потоків і тиск із боку конкурентів<sup>3</sup>. Роль держави обмежена встановленням загальних правових норм і контролем над їх дотриманням.

*Друга* концепція виходить із існування «провалів» ринку, що, зокрема у даному контексті проявляються у слабкості стимулів у суб'єктів для розроблення та впровадження високо ризикових базисних інновацій. Тому державі відводиться ключова роль в ініціюванні, розробленні, інвестиційному й організаційному забезпеченні виконання інноваційної стратегії свого розвитку. Механізми ринкової координації агентів, що припускають самостійну ініціативу й безпосе-

<sup>3</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.

редню матеріальну відповідальність за результати своїх дій, замінюються адміністративними, що припускають виконання кожним агентом функцій відповідно до його місця в ієрархії. Концепція одержала реалізацію в колишніх соціалістичних країнах, де, виходячи з неї, були реалізовані масштабні проривні інноваційні проекти, проте вона одночасно виявила свою слабкість у нездатності забезпечити на їх базі хвилі поліпшувальних інновацій<sup>4</sup>.

*Третя*, інтегративна концепція припускає поділ сфер впливу й відповідальності між державним і приватним секторами. Держава відіграє переважно *стратегічну роль*, забезпечуючи становлення нових рівнів інституціонально-технологічної структури через вибір і реалізацію пріоритетів науково-технологічного й інноваційного розвитку, стимулювання диференціації й дифузії кластерів інновацій у національній економіці, створення ефективних рамкових умов для розвитку інноваційної активності в приватному секторі. Разом з тим держава відповідає за безпеку суспільства від негативних побічних ефектів господарської діяльності, які сполучені як з новітніми, так і з технологіями, які застарівають. Приватний сектор відіграє переважно *тактичну роль*, здійснюючи основний масив поліпшувальних і псевдоінновацій, створюючи й розвиваючи базисні протоінновації<sup>5</sup>, а також продукуючи сигнали про стан і перспективні зміни на ринках, що є основою для вироблення стратегічних рішень держави в інноваційній сфері<sup>6</sup>.

Сьогодні держави все більше втручаються в інноваційні процеси у своїх країнах, істотно змінюючи параметри їх протікання. Посилення уваги до якості інноваційної системи пов'язано із зростаючими викликами глобалізації, що дедалі більше відображається на стані національних економік.

Ослаблення бар'єрів перетікання ресурсів між країнами призводить до того, що сальдо ресурсообміну країни, включеної у глобальне середовище, усе більше корелює з рівнем її конкурентоспроможності, яка, у свою чергу, прямо залежить від порівняльної ефективності інституціонально-технологічної структури (ІТС) економіки країни. Розвиток ІТС залежить від ефективності національної інноваційної сис-

<sup>4</sup> Яковец Ю.В. Эпохальные инновации 21 века. – М.: Экономика, 2004. – С. 388.

<sup>5</sup> Базисні інновації – це ті, що є основою формування технологій нового покоління. Поліпшуючі інновації забезпечують вдосконалення вже відомих технологій виготовлення та технічні характеристики вже відомих товарів. Псевдоінновації спрямовані на несуттєві зміни (нерідко декоративного характеру – форма, колір) відомих технологій і товарів.

<sup>6</sup> Иванова Н. Национальные инновационные системы. – М.: Наука, 2002. – 244 с.

теми. Таким чином, формування самої національної інноваційної системи є важливим завданням державної політики, проте для втручання у природний розвиток НІС держава повинна мати *достатні* підстави.

Оскільки формування інноваційної системи є необхідним етапом розвитку ІТС суспільства, то модель НІС природного походження була б оптимальною з можливих в умовах обмежень внутрішнього інституціонального середовища та автономності країни. Проте в умовах відкритого суспільства можна виділити принаймні два типи ситуації, коли державне втручання в природний розвиток НІС є необхідним для протидії наростаючому тиску зовні.

Для *першого типу ситуацій* характерним є низький рівень глобальної конкурентоспроможності країни, що постійно спадає, й звідси погіршення перспектив її розвитку за відсутності передумов для виникнення інноваційної системи природним *шляхом*. Останнє означає, що ресурси обертаються у традиційній економіці, ринкове середовище не генерує достатніх імпульсів для інноваційної діяльності, система науки й освіти не набула достатньої зрілості, відсутні базові інститути інноваційної системи. У таких умовах уряд може ініціювати перехід до інноваційного розвитку з відповідною розбудовою НІС за такими напрямками:

- трансфер технологій і трансплантація інститутів для створення точок зростання інноваційної системи;
- переорієнтація ресурсів із обертання всередині традиційних галузей економіки на формування точок зростання інноваційної системи;
- ослаблення лобістського впливу суб'єктів традиційної економіки на прийняття політичних рішень або, що більш дієво, зниження їх негативного ставлення до реформ.

Значна частка заходів з реалізації стратегій штучного створення НІС має форму прямого впливу й пов'язана із залученням до інноваційного процесу й інститутоутворення підконтрольних державі організацій та державних ресурсів.

Серед таких заходів у нових індустріальних країнах успішними виявилися такі:

- масове створення так званих інноваційних соціогенемів (технопарків, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій і т.ін.)<sup>7</sup>;
- пайова участь держави у створенні венчурних компаній;

---

<sup>7</sup> Основы инновационного менеджмента: теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. П.Н. Завлина. – М.: Экономика, 2000. – 475 с.

– пряма підтримка найбільш перспективних проривних інноваційних проектів та створення їх «історій успіху», що стає стимулом для подальшого зростання інноваційної активності та збільшення мотивації у суб'єктів до інноваційного інвестування.

*Другий тип ситуацій* характеризується зниженням рівня відносної конкурентоспроможності національної економіки, коли в країні сформувалася певна модель НІС, але її «ККД» низький, внаслідок чого національна економіка демонструє спадну порівняльну ефективність на тлі більш динамічних економік країн-конкурентів. Усвідомлення факту погіршення своїх перспектив є відправною точкою для зміни природної траєкторії розвитку національної інноваційної системи.

У ситуаціях такого типу роль держави складається з виявлення й усунення «вузьких місць» – провалів інноваційної системи. Такими можуть бути:

*по-перше*, низька пропускна здатність окремих елементів НІС, пов'язана з їх недостатнім розвитком або низькою ефективністю. Наприклад, одним із вузьких місць НІС країн ЄС є уповільнений розвиток прикладної науки, через відсутність достатньої внутрішньої мотивації у вчених для комерціалізації власних наукових результатів, отриманих у фундаментальній науці<sup>8</sup>;

*по-друге*, низька пропускна здатність окремих каналів зв'язку між елементами НІС, обумовлена відсутністю або недорозвиненням відповідних інститутів. Наприклад, у Швеції вона існує між університетською наукою й виробництвом та викликана недорозвиненням інститутів взаємодії вчених із фірмами, а в ЄС загалом – між ризиковими проектами й інвестиціями внаслідок закріплення малоефективної в даному аспекті «європейської»<sup>9</sup> форми інституту венчурного капіталу<sup>10</sup>.

Таким чином, ефективність сформованої моделі НІС може бути підвищена завдяки штучному усуненню різного роду «вузьких

<sup>8</sup> Там само.

<sup>9</sup> «Європейська» форма інституту венчурного капіталу полягає в тому, що інвестиції венчурних фондів здійснюються у пізні стадії розробки інноваційного проекту, тоді як «американська» форма передбачає інвестування на початкових стадіях.

<sup>10</sup> Сравнительный анализ экономического развития и стимулов для научного предпринимательства в Швеции и США [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://technopark.al.ru/business/entrepr/usa\\_sweden.htm](http://technopark.al.ru/business/entrepr/usa_sweden.htm)>; Венчурные и прямые частные инвестиции в России: теория и десятилетие практики / П.Г. Гулькин. – СПб.: Альпари СПб, 2003. – 240 с.

місць», викликаних недорозвиненням відповідних інститутів інноваційної економіки або, що нерідко зустрічається в зрілих соціумах «старого світу», домінуванням інститутів традиційних економіки, науки, освіти.

Роль держави тут полягає вже не в радикальній зміні інституціонального середовища, а в коректуванні її окремих компонентів для нарощування пропускної здатності інноваційної системи в цілому. У даному випадку державне втручання не є в повному сенсі зовнішнім: немає жорсткого обмеження впливу суб'єкта на об'єкт, держава лише стимулює природні процеси, пропонуючи системі асимілювати готове рішення, щоб уникнути періоду спроб і помилок.

У державній політиці домінують заходи непрямого впливу, що змінюють інституціональний контекст таким чином, щоб між учасниками інноваційних процесів виникали нові канали зв'язку, а ресурсні потоки країни утягувалися в їхнє розширення й переводилися у самовідтворювальний режим функціонування.

Участь держави в національній інноваційній системі полягає у контролі та координації таких процесів.

По-перше, *послідовна зміна рівнів інституціонально-технологічної структури економіки*. Функція реалізується через визначення й реалізацію пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, ліквідацію застарілих норм і правил, виробництв, галузей, сфер діяльності. Деніс Родрік у цьому зв'язку зазначає, що «оптимальна державна політика – це... заохочення майбутніх інвестицій і розвитку підприємництва в передбачуваних нових секторах економіки й, що однаково важливо, раціоналізація існуючого виробництва й витиснення наявних поганих виробників»<sup>11</sup>. У цьому контексті однією з умов зміни рівнів ІТС є усунення опору різних прошарків суспільства, які протидіють перетворенню суспільства в цілому<sup>12</sup>. Одним зі способів ліквідації застарілих ІТС, наприклад, є впровадження інженерно-екологічних і природоохоронних стандартів, які передбачають санкції за використання застарілих способів виробництва й, таким чином, стимулюють перехід економічних суб'єктів до використання потенціалу нових рівнів ІТС<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> Родрик Д. Пусть расцветет тысяча моделей экономического роста [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://rusref.nm.ru/rodrik3.htm>>.

<sup>12</sup> Макаров В.Л. Справочник экономического инструментария / В.Л. Макаров, Н.Е. Христюкова, Е.Г. Яковенко. – М.: Экономика, 2003. – С. 397.

<sup>13</sup> Щедровицкий П., Тупицын А. Инновационный сценарий для России [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www-old.shkp.ru/articles/270502\\_InnovScenar.htm](http://www-old.shkp.ru/articles/270502_InnovScenar.htm)>.



По-друге, *установка інституціональних обмежень на розвиток і використання технологій, виходячи з міркувань доцільності й безпеки суспільства.*

Оскільки інновації несуть у собі потенціал як позитивного, так і негативного соціально-економічного ефекту, завданням державної політики є не тільки стимулювання зростання й структурних змін, але й аналіз і відбір нововведень з урахуванням інтересів країни в цілому<sup>14</sup>.

Розвиток інноваційного процесу, що тягне за собою виникнення нових можливостей і нових ризиків, ставить державу перед необхідністю вироблення оптимального принципу регулювання нових видів діяльності<sup>15</sup>. У даному разі завдання держави полягає у визначенні потенційно шкідливих напрямів використання технологічних нововведень і розробленні відповідних інституціональних нововведень, що знижують ризики для суспільства.

По-третє, *стимулювання й координація інноваційної діяльності економічних суб'єктів*, у тому числі ліквідація бар'єрів інноваційної активності (організація фундаментальних досліджень, підготовка кадрів, розвиток інноваційної інфраструктури, організація ефективної інтеграції науки, економіки, освіти, специфікація й захист прав власності).

По-четверте, *інтеграція національної інноваційної системи в глобальний інноваційний простір.*

Глобальне середовище несе в собі потенціал як руйнівного, так і організуючого впливу на національну інноваційну систему. Дезорганізована й малоефективна НІС із легкістю стає джерелом ресурсів (інвестиційних, кадрових, інтелектуальних) для глобального середовища, зокрема, для високоорганізованих і більш ефективних НІС. Такий перерозподіл ресурсів між мало- і високоефективними відкритими системами є природним і закономірним процесом, обмежити або зупинити який надзвичайно важко.

<sup>14</sup> Яковець Ю.В. зазначена праця. – С. 28.

<sup>15</sup> Так, наприклад, розвиток біотехнологій відкриває можливість змінити саму природу людини, зокрема, змінити ушкоджені гени або гени-носії спадкових захворювань; змінити генотип, що передається у спадок; змінити окремі людські властивості (фізичну силу або інтелект) за природні межі. У неконтрольований розвиток біотехнологій закладено ризик використання генетичних технологій для знищення конкретних індивідів і цілих народів, ризик виникнення нового якісного розходження в рівні життя між заможними й бідними й т.ін. Більш детально див.: Повестка дня американской администрации [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://stra.teg.ru/library/national/1006975161>>.

Тому для ефективної інтеграції країни в глобальне середовище державі варто стимулювати організаційні процеси в інноваційній системі з метою нарощування ефективності економіки та зміни статусу «залежного донора» на статус «активного акцептора» ресурсів із глобального середовища.

Для інноваційних проривів країн периферії ключовим питанням є співвідношення принципу протекціоністського захисту для становлення внутрішніх точок зростання нових ІТС їх економік й принципу вільної торгівлі для якнайшвидшого виведення з національних економік безперспективних виробництв, і формування в них контурів нових прогресивних ІТС. Тут існують полярні точки зору.

Відповідно до *однієї* з позицій, відкриття дезорганізованої й неконкурентоспроможної національної економіки, врешті-решт, є позитивним для неї насамперед тому, що ресурсні потоки приймаючої країни впорядковуються згідно з вимогами зовнішніх високоорганізованих інституціонально-технологічних структур, що здійснюють свій вплив, зокрема, наприклад, через експансію ТНК.

Майкл Портер так аргументує доцільність відкриття економіки для використання потенціалу глобального трансферу технологій і інститутів: «Потрібен мікс місцевих і іноземних компаній. Не можна розвиватися тільки з місцевими фірмами, тому що вони ніколи не зможуть... відкрити заново все те, що вже існує в усьому світі. ... Існує думка, що іноземні фірми небезпечні. Насправді, вони є частиною конкурентоспроможності країни, що приймає. Остання залежить від продуктивності, тому якщо ви маєте багато навичок, багато технологій, це підвищує стандарт життя в країні в цілому незалежно від приналежності компанії до внутрішньої чи закордонної категорії»<sup>16</sup>.

Відповідно до *іншої* позиції, відкриття слабких економік для транснаціональних корпорацій має деструктивний вплив на відповідні національні інноваційні системи, спотворюючи структуру систем науки, економіки, освіти на користь декількох затребуваних напрямів і сприяючи руйнуванню інших<sup>17</sup>. У результаті національні інноваційні системи за короткий час втрачають свою суб'єктність (тобто ціліс-

---

<sup>16</sup> О конкурентоспособности в России / Лекция Майкла Портера в ГУ ВШЭ [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rau.am/gazeta/?v=17&r=109>>.

<sup>17</sup> Див., наприклад, аналіз впливу ТНК на розвиток національних інноваційних систем країн ЦСЄ: Бойко И. Технологическая политика: имитационный сценарий (опыт восточно-азиатских стран) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1472>>.

ність внутрішньої структури й здатність до самостійного здійснення повного інноваційного циклу), перетворюючись у придаток ТНК.

По-п'яте, *удосконалення державної політики*. Одним із джерел трансакційних витрат в інноваційній діяльності є надмірність і/або невпорядкованість державного регуляторного втручання в господарські процеси.

Проблема «зарегульованості» підприємницької й у тому числі інноваційної діяльності останнім часом стала в центрі уваги урядів і наукових еліт у країнах-лідерах технологічного розвитку й у країнах, що здійснюють радикальні соціально-економічні трансформації.

У лідируючих країнах необхідність докорінного перегляду нормативно-правової бази підприємницької діяльності викликана необхідністю зміни самого принципу державної участі в економічних процесах при переході до постіндустріальної економіки й мережевого способу взаємодії суб'єктів. Не будучи достатньо обґрунтованим, обмеження приватної ініціативи з боку держави кваліфікується як фактор, що перешкоджає здійсненню трансакцій і стримує економічне зростання.

У країнах з перехідною економікою проведення регуляторних реформ вбачається необхідною умовою усунення хаотичного накопичення фрагментів старих та нових регуляторних механізмів. Невпорядкованість значної кількості регуляторних актів і контролюючих організацій розглядається як один із ключових факторів тінізації економічних відносин, усунення якого, у свою чергу, є необхідною умовою реалізації державних стратегій, у тому числі, стратегії інноваційного розвитку.

У цьому аспекті завданням держави щодо вдосконалення регуляторної політики є:

- здійснення початкових заходів з пристосування до системи державного регулювання поведінки економічних суб'єктів;
- організація систематичного моніторингу ефективності діючих інструментів регулювання;
- впровадження інституціональних механізмів регулювання самого процесу введення нових інститутів державного регулювання.

Для вироблення ефективної державної стратегії розбудови власних інноваційних систем розвинені країни активно використовують різноманітні прогностичні теорії та методи, здійснюється ґрунтовне інформаційно-статистичне та аналітичне забезпечення методологій накопичення й аналізу інформації.

Теоретичним базисом для концепції національних інноваційних систем стали *теорія економічного розвитку*, що визначає інновації рушійною силою економічної динаміки, *інституціональна теорія*, що встановлює залежність вибору від пройденої траєкторії розвитку, *теорія технологічних укладів*, що розкриває можливості й ризики для країн (суб'єктів) при зміні технологічних хвиль. Метод теоретичного дослідження інноваційних систем сформований на основі напрацювань загальної теорії систем, а також еволюційної теорії, синергетики, прогнозування. При відстеженні стану й тенденцій зміни інноваційних систем на практиці використовуються прийоми інноваційних обстежень, кластерний аналіз, аналіз міжнародних потоків знань. У провідних країнах створюються індикаційні системи, що дозволяють виявити загальні напрями становлення міжнародних інноваційних систем, а також «вузькі місця» окремих національних інноваційних систем<sup>18</sup>.

## 5.2. Проблеми створення ефективної НІС та завдання державної політики

Україна потребує формування інститутів, що забезпечують зростання конкурентоспроможності національного виробництва, винайдення й мобілізацію для цього внутрішніх джерел державних і приватних ресурсів.

Одним із таких інститутів має стати власна національна інноваційна система, якій слід відвести виконання таких функцій:

- визначення пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності і забезпечення їх реалізації;
- залучення до процесів модернізації виробничої бази національної економіки та згортання низькоефективних виробництв, перерозподіл ресурсів останніх на користь перспективних інноваційних галузей;
- нормалізація процесів відтворення наукового й освітнього потенціалів;
- забезпечення ефективного державного регулювання інноваційної діяльності.

---

<sup>18</sup> Більш детально про теоретичне та інформаційне підґрунтя для відслідковування інноваційних процесів та стану НІС висвітлено в додатку В.

На сьогодні стан виконання цих функцій в Україні важко охарактеризувати як задовільний.

Існуюча практика визначення *пріоритетів інноваційної діяльності* є дисфункціональною принаймні з двох обставин.

По-перше, має місце *неоптимальний вибір пріоритетів*. З одного боку, закріплений Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» перелік є занадто великим, а тому «не підйомним» для реалізації<sup>19</sup>. З іншого боку, як зазначають фахівці, у законі наголошується на підтримці традиційних секторів економіки, оскільки дані галузі отримують високі доходи від експорту і мають значний потенціал залучення приватних інвестицій і кредитів на інноваційні проекти, то витратити обмежені бюджетні кошти у них економічно не обґрунтовано. Такі галузі можуть бути сферою застосування лише непрямих методів державного впливу, тоді як державної підтримки потребують дійсно передові напрями розвитку науки і техніки, які внаслідок внутрішньо притаманних їм високих ризиків не можуть бути привабливими для приватних інвесторів<sup>20</sup>.

По-друге, реалізація визначених пріоритетів є проблематичною. Відсутні гарантії щодо дотримання формальної, тобто законом встановленої норми їх ресурсного забезпечення, ця норма ігнорується й порушується. Оскільки це відбувається систематично, то можна зробити висновок про закріплення «норми порушення норми» у реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Так, наприклад, в 2001 р. третина науково-технічних програм отримала менше половини запланованих фінансових ресурсів, а десята частина програм не отримала фінансування взагалі. На фінансування загальнодержавної комплексної програми розвитку високих наукомістких технологій з державного бюджету було виділено у 2005 р. лише 2 млн грн<sup>21</sup>, а у 2006 р. – лише 4 млн грн проти необхідних 141,7 млн грн<sup>22</sup>.

<sup>19</sup> Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Основа, 2006. – С. 412.

<sup>20</sup> Вахненко Т. Роль науково-технічної та промислової політики держави у формуванні нової моделі національної конкурентоспроможності // Економіка та прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 42–60.

<sup>21</sup> Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2006 рік [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=883551&cat\\_id=203](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=883551&cat_id=203)>.

<sup>22</sup> Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2005 рік [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=651008&cat\\_id=204](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=651008&cat_id=204)>.

Такий стан відбору і ресурсного забезпечення пріоритетів значно скорочує ймовірність утворення внутрішніх джерел зростання вітчизняної економіки на базі сучасного та перспективних технологічних укладів.

Для подолання існуючої тенденції доцільно радикально змінити принцип підходу до пріоритетів інноваційної діяльності з хронічного недофінансування широкого кола проектів до дійсно пріоритетного розвитку і популяризації одного-двох «проривних» мегапроектів («точок зростання»), які одночасно могли б відігравати роль «національної ідеї», підпорядкованість якій матиме потужний стимулюючий вплив на все інституційне середовище країни. Очікуваними результатами успішної реалізації масштабного національного інноваційного проекту має бути отримання «внутрішнього джерела» конкурентоспроможності національної економіки та системного оновлення виробництва, освіти та науки.

*Системного оновлення виробництва* в даний час не відбувається, оскільки, як було показано у попередньому розділі, спостерігається тенденція до зниження питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, а чинний варіант модернізації виробництва має переважно стихійний характер, здійснюється шляхом фрагментарних запозичень західних технологічних й інституційних платформ.

Збереження таких тенденцій несе в собі загрозу подальшого зниження конкурентоспроможності національної економіки, стихійного формування несприятливих умов для розвитку піонерної моделі інноваційної системи. Залежність вітчизняного виробництва від зовнішнього джерела конкурентоспроможності знижує стимули для доведення до споживача вітчизняних розробок та винаходів і створення для цього відповідних інститутів. Таким чином, закріплюється розрив між вітчизняною наукою та виробництвом й уповільнюється процес формування контурів інноваційної системи.

Незадовільне виконання НІС функції оновлення виробництв може мати своїм наслідком збереження фрагментарності та несистемності інноваційних процесів та посилення загрози втрати накопиченого науково-технічного потенціалу у тому числі через перерозподіл відповідних ресурсних потоків виробництва на користь зовнішніх продуцентів інновацій.

Радикальним рішенням проблеми *фрагментарності* оновлення може виступити створення інституту «*метапромисловості*» із завданням організації нарощування технологічного рівня широкого ко-

ла суміжних виробництв. Метапромисловість реалізується через створення галузевих корпорацій, що здійснюють трансфер і дизайн проривних технологій, відіграють роль новатора та полігона для випробування нових господарських практик, працюють як системи випереджального продукування інновацій<sup>23</sup>.

Необхідною умовою реалізації науково-технічного потенціалу в умовах дезорганізованої інноваційної системи є розвиток інфраструктури інноваційної діяльності (технопарків, бізнес-інкубаторів, інноваційних і консалтингових центрів, агентств з трансферу технологій, конкурсів та ярмарків інноваційних проектів й інноваційної продукції тощо)<sup>24</sup>. Особливого значення набуває *створення комунікаційних майданчиків* для потенційних учасників інноваційних процесів. Це є інструментом зниження трансакційних витрат приватних агентів інноваційного процесу і формування «киплячого шару» навколо наукових закладів, освітніх установ, великих виробництв.

Для вибору ефективних організаційних форм комунікаційних майданчиків на стадії становлення НІС доцільним є *інституційне експериментування*, тобто одночасна імплантація і подальший конкурентний відбір декількох функціонально тотожних різновидів певного інституту.

Сьогодні переважна частка ресурсів вітчизняної економіки міцно тримається в контурі низькотехнологічних галузей та низькоефективних виробництв, що робить доволі проблематичним виконання НІС функції їх згортання. Це спричиняє:

по-перше, поточні втрати національної економіки від нееквівалентного обміну на світовому ринку;

по-друге, хронічний «ресурсний голод» аж до загрози згортання високотехнологічних потенційно високоефективних виробництв, що у свою чергу зменшує шанси на якісне оновлення економіки і отримання вигод від міжнародної торгівлі у перспективі.

Важливою, з нашої точки зору, умовою успішного згортання застарілих виробництв є винайдення компромісу між загальнонаціональними інтересами й інтересами груп, чії доходи пов'язані з функціонуванням таких виробництв.

<sup>23</sup> Громыко Ю.В. Развитие промышленности в России и российский национально укоренённый капитал [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://mmk-mission.ru/>>.

<sup>24</sup> Більш детально інноваційна інфраструктура буде висвітлена у наступному параграфі.

У пострадянський період вітчизняна наука й освіта зазнала за-непаду через руйнування інституційної структури, скорочення масштабів економіки та суспільного замовлення на нові знання й висококваліфікованих фахівців, згортання інноваційних процесів. Як наслідок – суттєво погіршилася результативність наукової й освітньої систем, поставлені під загрозу виконання НІС функції їх відтворення.

Проте потенціал української освітньої й наукової систем, що виражається у спроможності до продукування необхідних для здійснення модернізації обсягів кваліфікованих кадрів й нових знань, залишається високим, однак не залученим до участі в інноваційних процесах<sup>25</sup>. Низьку капіталізацію наявного потенціалу зумовлює слабкість інститутів, що мають забезпечити кооперацію освітянських, наукових й економічних організацій у межах вітчизняної інноваційної системи. Такий стан призводить до змушеного вивільнення й відтоку якісного ресурсу кожної з систем із залученням до контурів більш організованих інноваційних систем інших країн і ТНК. За таких умов категорично не слід наголошувати на внутрішньовідомчому реформуванні освітянської й наукової систем й обачно підходити до сприйняття досвіду успішних стратегій, спрямованих на нарощування потенціалу<sup>26</sup>.

Зусилля мають бути спрямовані на вирішення завдань надсистемного рівня, перш за все, прискорену керовану еволюцію інституту інноваційної діяльності, формування й підсилення конкурентоспроможності національної інноваційної системи. Це є необхідною умовою для визначення правильних орієнтирів, стимулів й критеріїв розвитку систем освіти й науки, а також подолання проблеми неконтрольованого «донорства» кваліфікованих кадрів й результатів досліджень на користь інноваційних систем країн-лідерів.

На сьогодні в Україні відсутня система аналізу стану НІС, ефективності чинних заходів державної політики і розроблення стратегії щодо формування НІС на перспективу. Такий стан породжує і покриває численні дисбаланси ресурсно-продуктового обміну в інноваційному процесі, позбавляє можливості обґрунтованого розроблення державної політики і відслідковування тенденцій її ефективності, унеможливорює отримання зворотного зв'язку від впровадження

---

<sup>25</sup> Кузнецова И.С. Эффективность образования в национальной инновационной системе: факторы и стратегии // *Економист*. – 2007. – № 9. – С. 16–21.

<sup>26</sup> Див., наприклад, аналіз стратегії щодо подолання екзогенних чинників, що обмежують ефективність освіти й науки в інноваційній системі Китаю: Кузнецова И.С. Повышение эффективности образования как фактор развития инновационной системы (опыт КНР) // *Наука и инновации*. – 2006. – № 6. – С. 88–94.



окремих заходів, приховує і консервує вузькі місця інноваційної системи, що свідчить про невиконання НІС функції *забезпечення ефективності державного регулювання інноваційної діяльності*.

Виходом із такої ситуації є створення методичного інструментарію для аналізу стану та тенденцій розвитку національної інноваційної системи, оцінки ефективності поточної та перспективної державної політики у сфері НІС. Для розроблення такого інструментарію доцільно скористатися досвідом Євросоюзу у формуванні системи моніторингу інноваційних й інституційних процесів (див. додаток В).

*Таким чином*, на сучасному етапі стрижневою умовою вирішення завдань активізації інноваційно-інвестиційної діяльності є забезпечення повноцінного виконання функцій НІС та формування її ефективної моделі.

Проте складність виконання названої умови пов'язана насамперед з низкою інституціональних обмежень, що існують у господарському середовищі України та чималою мірою впливають на вибір напрямів та засобів її державної інноваційної політики.

Так, відомо, що стале функціонування національної економіки підтримується певною, сформованою у суспільстві інституціональною системою, структуру якої складають численні формальні та неформальні зв'язки між її суб'єктами, що забезпечують використання внутрішніх ресурсів для потреб власного розвитку.

Докорінні структурні трансформації в перехідний період спричинили ослаблення й порушення зв'язків, утворених в економіці України за радянських часів. Зв'язки в новій інституціональній структурі формуються повільно.

Внаслідок розриву старих інституціональних зв'язків високо диференційована соціально-економічна система України опинилася в деструктованому й денормованому стані. Різко зросла невизначеність і пов'язаний з нею рівень трансакційних витрат, технологічно складні виробничі процеси виявились нерентабельними й призупинилися, частина ресурсів країни була переведена зі стану «капіталу» (тобто режим функціонування й відтворення) у «потенціал» (режим виведення з обігу й деградації).

Україна зіткнулася з проблемою *втрати ресурсного* (наукового, науково-технічного, інноваційного, виробничого, людського) *потенціалу* внаслідок його деградації та перерозподілу на користь розвине-

них країн, знищення накопиченого структурного капіталу<sup>27</sup> під тиском більш ефективних про-західних інституційно-технологічних структур. Розвиток цих тенденцій призвів до зниження конкурентоспроможності національної економіки, віднесення країни у розряд периферійних, втрати можливостей самостійного визначення власного шляху розвитку й контролю над внутрішніми процесами. Ми поділяємо думку багатьох вітчизняних дослідників, що розв'язання цієї проблеми вбачається у переведенні економіки на *інноваційну модель розвитку*.

Задля досягнення такої мети влада здійснила низку проінноваційних заходів: розроблено концепції науково-технологічного й інноваційного розвитку, розвитку національної інноваційної системи, прийнято ряд проінноваційних законів й підзаконних актів, впроваджено інститути державної підтримки інноваційної діяльності й ініційовано формування відповідної інфраструктури<sup>28</sup>.

Проте слід відзначити, що прийняті проінноваційні формальні норми систематично порушуються та ігноруються самою ж владою. Підтвердженням цього є ухвалення додаткових нормативних актів, що містять спробу заборонити такі порушення. Такий зміст, наприклад, має Постанова Верховної Ради України «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та іннова-

<sup>27</sup> Під структурним капіталом розуміється сукупність накопичених інститутів й технологій, що лімітують ступінь використання національного ресурсного потенціалу, визначають спроможність країни до виконання інноваційних процесів певного рівня складності й відбиваються на рівні трансформаційних та трансакційних витрат функціонування національної економіки.

<sup>28</sup> Закони України № 1977–XII від 13.12.1991 "Про наукову і науково-технічну діяльність", № 51/95–ВР від 10.02.1995 "Про наукову і науково-технічну експертизу"; № 40–IV від 04.07.2002 "Про інноваційну діяльність"; № 433–I від 16.01.2003 "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні"; № 1676–IV від 09.04.2004 "Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій"; № 143–V від 14.09.2006 "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій"; № 991–XIV від 16.07.1999 "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" тощо. Укази Президента України № 454/2004 від 20.04.2004 "Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави"; № 640/2001 від 20.08.2001 "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 року "Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку"; № 606/2006 від 11.07.2006 "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 квітня 2006 року "Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України" тощо. Постанови Кабінету Міністрів України № 1421 від 28.10.2004 "Про Всеукраїнський конкурс інноваційних технологій"; № 1086 від 25.08.2004 "Про затвердження Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004–2006 роки" та ін.

ційної діяльності в Україні» від 16 червня 2004 року № 1786-IV, в якій вказується на безсистемність нормотворчої діяльності органів влади у цій сфері, окреслюються ризики її подальшого розвитку, декларується необхідність спрямування зусиль на її переломі<sup>29</sup>.

Прийнятий нормативний акт нічого не додає до інституційного поля, з цієї точки зору він є порожнім, оскільки не вводить ніяких нових обмежень та правил, не встановлює відповідальності за порушення діючих.

Слід відзначити, що інституційні обмеження державної політики переходу України на інноваційну модель розвитку обумовлені наявністю принаймні двох таких чинників.

По-перше, інноваційна модель розвитку для України є базисною інституційною новацією, яка природним чином вступає в суперечність із домінуючими консервативними інститутами й викликає спротив відповідних прошарків суспільства, зокрема, традиційних сфер економіки, науки, освіти, культури, а також державного управління, що здійснює захист їх інтересів.

По-друге, впровадження інноваційної моделі відбувається не як закономірний етап еволюційного розвитку соціально-економічної системи, а штучним шляхом – через трансплантації проінноваційних інститутів.

---

<sup>29</sup> Так, зокрема, вказується на систематичне порушення законодавчо закріпленої норми щодо бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності в розмірі 1,7% ВВП і ще раз приймається рішення про забезпечення обсягів фінансування наукової і науково-технічної сфери за рахунок державного бюджету на рівні не нижче 1,7% ВВП. (До речі, ця тенденція подовжується й понині всупереч намаганням покласти їй край у 2005 та 2006 рр.). Зазначається, що всупереч прийнятому стратегічному орієнтиру – переходу до інноваційної моделі розвитку – Урядом та Верховною Радою України у 2004 р. призупинено введення в дію стимулюючих статей 21 і 22 Закону України "Про інноваційну діяльність", обмежено реалізацію окремих положень Закону України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків", відмінені пільгові умови діяльності наукових установ та організацій, уведено мораторій на створення нових технологічних парків. Ухвалюється рішення «відмовитися від практики призупинення дії норм чинних законів щодо пільгового оподаткування об'єктів науково-технічної сфери і науково-дослідних робіт та послуг, сприяти діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів». (Проте на практиці «сприяння» як такого не відбувається). Формальним є характер рішення Верховної Ради, яка лише рекомендує: взяти до відома представлену інформацію; визнати діяльність КМУ такою, що потребує суттєвого покращення; визнати, що ВРУ не виявляла належної послідовності у своїх діях, особливо при затвердженні державних бюджетів. – Постанова Верховної Ради України № 1786–IV від 16.06.2004 "Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://uazakon.com/document/fpart69/idx69741.htm>>.

На наш погляд, необхідними умовами для успішного переходу до інноваційного розвитку є:

1) спроможність влади до мобілізації навколо стратегічного орієнтиру – через створення ефективної політичної системи та проінноваційного лобі;

2) компенсація негативного попиту на інститути інноваційної економіки з боку контрінноваційного лобі та підвищення ефективності бюджетної політики щодо її формування;

3) спроможність влади до консолідації суспільства – через відповідне підвищення довіри суспільства до влади;

4) введення стратегічного орієнтиру в коло національної ідеї;

Ефективність політичної системи за прийнятою в країнах ОЕСР методологією оцінюється за такими параметрами, як:

– здатність владних інституцій формулювати і здійснювати політику;

– повага громадян до держави та інституцій, що управляють соціальною й економічною взаємодією в суспільстві.

Відповідно до висновків, зроблених Національним інститутом стратегічних досліджень, в Україні після президентських виборів 2004 р. політична ситуація оцінюється як нестабільна й напружена через загострення боротьби між політичними силами, що відстоюють несумісні підходи до цивілізаційного вибору подальшого розвитку країни<sup>30</sup>.

Внутрішні суперечності *унеможливлюють досягнення єдності влади й суспільної згоди*, що є необхідною умовою впровадження радикальних інституційних змін, до яких, зокрема, відносять перехід до інноваційної моделі розвитку. Як зазначають експерти, нинішня політична система нездатна сформувати інституційні механізми вирішення соціальних, етнокультурних, політичних та економічних конфліктів та культуру досягнення консенсусів, консолідації українського суспільства<sup>31</sup>.

Має місце суттєве *погіршення характеристик співпраці уряду з інститутами громадянського суспільства*: експертні оцінки рівня ефективності заходів влади щодо налагодження співпраці з бізнесом

---

<sup>30</sup> Оцінка ефективності політичної системи України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.niss.gov.ua/Monitor/April/10.htm>>.

<sup>31</sup> Там само.

знизились з 4,6<sup>32</sup> у 2005 р. до 3,2 у 2007 р.; щодо налагодження співпраці з громадськими організаціями з 4,3 у 2005 до 2,6 у 2007 р.

Зміщення фокусу уваги на боротьбу між політичними течіями *негативно відбиваються на ефективності державного управління*. Співставлення експертних оцінок діяльності українського уряду та стану суспільства в 2005 і 2007 рр. вказують на майже двократне зниження загального показника ефективності діяльності уряду: з 5,8 у 2005 р. до 3,2 у 2007 р.<sup>33</sup>

Суттєво *погіршився рівень обґрунтованості владних рішень*. При ухваленні рішень значно меншу роль відіграють національні інтереси (з 6,2 у 2005 до 3,1 балів у 2007 за десятибальною шкалою) і міркування економічної доцільності (відповідно з 5,6 до 3,8 балів). Критично впав рівень сприйняття рівня економічної досвідченості влади: якщо у 2005 р. 58% експертів вважали, що влада є економічно високопрофесійною, то у 2007 р. лише 7% дотримується такої оцінки.

Загострюється *інституційна криза*, що проявляється в наявності комунікаційних розривів, нечіткості розподілу сфер компетенції та відповідальності між органами влади. Розкол влади, невпорядкованість процесів державного управління, практика ухвалення невиважених рішень утворюють підвалини для розвитку корупції. Вітчизняні експерти вважають, що *рівень корупції в Україні зростає* (з 7,2 балів у 2005 р. до 8,2 у 2007 р.), а 66,3% експертів міжнародної організації Transparency International негативно оцінюють результати боротьби з корупцією в Україні.

Все це разом виливається в зниження рівня прогнозованості розвитку держави (з 5,4% у 2005 до 4,4% у 2007), дезорієнтований рух країни, що позбавляє перспектив посісти гідне місце у світовій спільноті через низький рівень і якість стратегічного планування інститутів державної влади центрального рівня, передусім уряду.

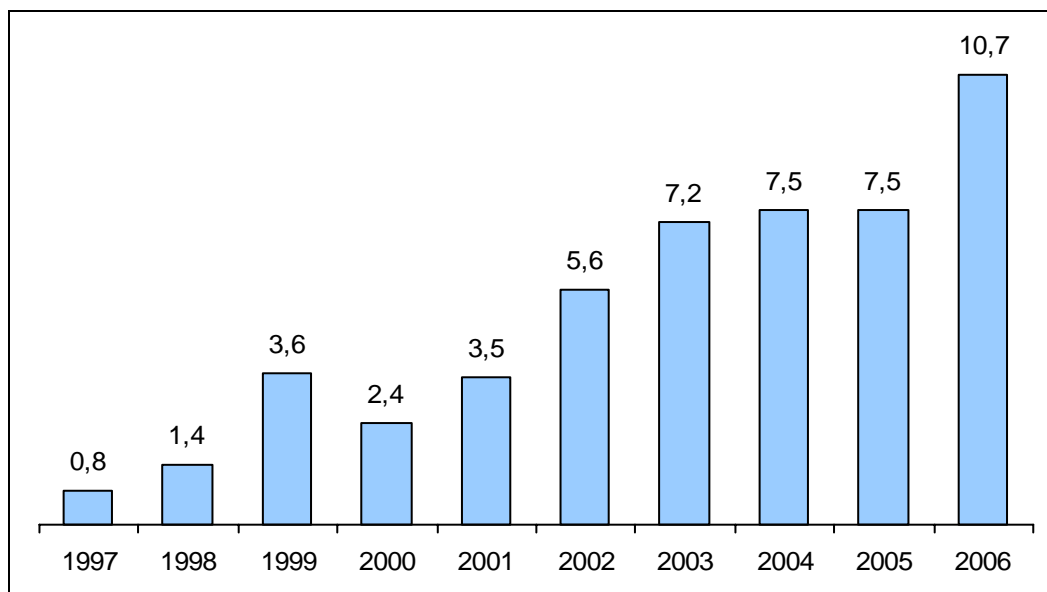
Отже, *гострі суперечності у політичному середовищі зумовлюють неспроможність влади до формулювання й цілеспрямованого провадження єдиної довгострокової політики, формування домінуючого проінноваційного лобі із залученням громадськості й до консолідації суспільства на досягненні стратегічно важливих цілей*.

Висновки щодо низької ефективності політичної системи в Україні корелюють з висновками Рахункової Палати України щодо ефективності використання коштів державного бюджету.

<sup>32</sup> Ці та наведені нижче оцінки виміряні за десятибальною шкалою.

<sup>33</sup> Оцінка ефективності політичної системи України.

У цілому за період 1996–2006 рр. Рахунковою палатою виявлено бюджетних правопорушень (незаконного, зокрема нецільового), а також неефективного використання коштів державного бюджету та державних позабюджетних фондів на загальну суму понад 51,6 млрд грн, з них незаконне, зокрема нецільове використання коштів на суму 31,4 млрд грн і неефективне використання на суму 20,2 млрд грн<sup>34</sup>. Потік бюджетних коштів, що розподіляється неналежним чином, зростає щорічно (рис. 5.1)<sup>35</sup>.



**Рис.5.1. Обсяги виявлених Рахунковою палатою України бюджетних правопорушень та неефективного використання коштів, млрд грн**

Джерело: сайт Рахункової Палати України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ac-rada.gov.ua>>.

Щороку систематично повторюються розбіжності між запланованими і реальними витратами державного бюджету. Мають місце порушення у механізмі фінансування програмних заходів через:

<sup>34</sup> Звіт Рахункової палати України за 2006 рік [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=880817&cat\\_id=32826](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=880817&cat_id=32826)>.

<sup>35</sup> За період 1997–2006 рр. сума бюджетних правопорушень і неефективного використання коштів зросла в понад десять разів. При цьому після трьох років відносної стабілізації суми на рівні близько 7,5 млрд грн, у 2006 р. обсяг витрачених неналежним чином бюджетних коштів зріс майже в півтора рази і досяг приблизно десятої частини річного державного бюджету країни (10 млрд 738,3 млн грн, у т.ч. незаконне, зокрема нецільове використання – 6 млрд 954,6 млн грн, неефективне використання – 3 млрд 783,7 млн грн). У структурі виявлених порушень у використанні бюджетних коштів домінує незаконне, зокрема нецільове використання бюджетних коштів.

- ненадання запланованих коштів взагалі<sup>36</sup>;
- виділення коштів у неповному обсязі<sup>37</sup>;
- порушення за строками плану фінансування програм тощо<sup>38</sup>.

Невпорядкованим є процес формування Державного бюджету. За висновками фахівців Рахункової палати, серед чинників неналежного виконання видаткових статей бюджету є суттєві прорахунки у визначенні обсягів коштів, що можуть бути спрямовані на видатки<sup>39</sup>.

<sup>36</sup> Так, наприклад, протягом січня-вересня 2006 р. взагалі не виділялися кошти за програмою "Державні науково-технічні програми та наукові частини державних цільових програм у сфері сільського господарства", "Національна програма інформатизації" (порушення спричинене невизначеністю пріоритетності фінансування проектів), на створення та запровадження Єдиного державного реєстру виборців і єдиної електронної інформаційної системи "Вибори", створення спеціальної інформаційно-телекомунікаційної системи органів виконавчої влади, розвиток та інтеграцію інформаційних ресурсів і технологій органів державної влади та розвиток інфраструктури надання інформаційних послуг через Інтернет.

<sup>37</sup> Головні розпорядники бюджетних коштів не забезпечують повного розподілу і спрямування отриманих асигнувань на здійснення видатків. Як результат, із виділених асигнувань на виконання бюджетних програм спрямовано за 9 місяців 2006 р. на 536,7 млн грн менше (Висновок щодо виконання Державного бюджету України за дев'ять місяців 2006 року [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=786322&cat\\_id=204](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=786322&cat_id=204)>). Наприклад, за Національною програмою інформатизації та проектів інформатизації органів виконавчої влади протягом 9 місяців 2006 р. використано лише 12,7% річних призначень (Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2005 рік [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=651008&cat\\_id=204](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=651008&cat_id=204)>).

<sup>38</sup> Так, у 2005 р. за окремими програмами видатки проводилися в грудні стовідсотково до річного плану (див. там само). Протягом 9 місяців 2006 р. в запланованих обсягах здійснено менше третини планових призначень. Систематичною є практика перенесення обсягів запланованих видатків у межах річного плану головними розпорядниками бюджетних коштів. Так, Міністерством промислової політики план на жовтень-грудень збільшено на 14,1 млн грн і встановлено в сумі 127,5 млн грн або 65,3% річних обсягів, з них за "Державною програмою підтримки інновацій та інвестицій, у тому числі вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу", на четвертий квартал перенесено 18,4 млн грн і план встановлено в сумі 67,2 млн грн., або 96% річних призначень (Висновок щодо виконання Державного бюджету України за дев'ять місяців 2006 року [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=786322&cat\\_id=204](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=786322&cat_id=204)>). За рядом бюджетних програм видатки проведені в обсягах, менших за план на загальну суму 2 млрд 933,5 млн грн, у тому числі взагалі не розпочато проведення видатків за 22 бюджетними програмами на загальну суму 25 млн грн (див. там само).

<sup>39</sup> Про нереальність визначених Урядом України обсягів надходжень до державного бюджету окремих податків і зборів та інших надходжень за спеціальним фондом у 2005 р. свідчать фактичні надходження до спеціального фонду, які виявилися на 3,6 млрд грн, або на 14,8%, менше за уточнений план (див. Постанова Верховної Ради України "Про звіт про виконання Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=760291&cat\\_id=35815](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=760291&cat_id=35815)>).

Система державного кредитування й державних закупівель виявилась недосконалою<sup>40</sup>.

Більшість бюджетних правопорушень мають системний характер і повторюються щорічно. Серед найбільш поширених за кількістю виявлених випадків та обсягів порушень у 2006 році є, зокрема, такі як: втрати Державного бюджету України внаслідок ухвалення незаконних управлінських рішень; планування та використання коштів бюджету без відповідних обґрунтувань (розрахунків, наявності державних цільових програм та відповідних бюджетних програм); використання коштів Державного бюджету з порушенням бюджетного законодавства; незаконне здійснення платежів за відсутності паспорта бюджетної програми; використання коштів Державного бюджету з порушенням Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти"; бюджетні правопорушення, пов'язані з розміщенням та виконанням державного замовлення тощо.

Характерною особливістю Державних бюджетів України за висновками Рахункової палати є «явне збільшення та посилення... "паразиткування" господарюючих суб'єктів на державних коштах та ресурсах. Проявляється це в прийнятті управлінських рішень щодо роздачі, фактично, безоплатній, державних матеріальних ресурсів; утворення необґрунтованої дебіторської заборгованості; визнання боргу суб'єктів підприємницької діяльності як державного»<sup>41</sup>.

Отже, бюджетна система в Україні має суттєві вади. Процес формування бюджету не є виваженим й підпорядкованим стратегічним орієнтирам інноваційного розвитку суспільства, що негативно відбивається на динаміці ділової, інвестиційної й інноваційної активності.

За умов критичної неефективності політичної та бюджетної системи спостерігається від'ємний баланс довіри суспільства до влади, песимістичне сприйняття перспектив розвитку країни й зосередже-

---

<sup>40</sup> Так, унаслідок змін, внесених у грудні 2005 р. до Закону України № 1490–III від 22.02.2000 "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти", ліквідовано централізовану систему координації і контролю державних закупівель, що забезпечувала її розвиток у рамках єдиної державної політики. Розмежування на законодавчому рівні повноважень між органами державної влади стосовно здійснення контролю за дотриманням законодавства щодо закупівель, проведення перевірок, узгодженості закритих процедур закупівель в одного учасника, з обмеженою участю, розгляду скарг та вимог щодо розміщення інформації про закупівлі в системі Інтернет, призвело до їх дублювання державними органами, монополізації цієї сфери та затягування процедури закупівель (Висновок щодо виконання Державного бюджету України за дев'ять місяців 2006 року [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=786322&cat\\_id=204](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=786322&cat_id=204)>).

<sup>41</sup> Звіт Рахункової палати України за 2006 рік.



ність на вирішенні поточних проблем. Про наявність такого стану свідчать, зокрема, результати масового опитування, проведеного у липні 2006 р. Інститутом соціальної та політичної психології АПН України (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

**Узагальнені показники довіри до владних структур  
та інших суспільних інститутів, %**

<b>Суспільний інститут</b>	<b>Рейтинг довіри (цілком до- віряю + ско- ріше дові- ряю)</b>	<b>Рейтинг недовіри (скоріше не довіряю + зовсім не довіряю)</b>	<b>Інтеграль- ний показ- ник балансу довіри– недовіри</b>
Церква	62,3	17,3	+45,0
Збройні сили України	45,4	32,1	+13,3
Система освіти	42,2	31,5	+10,7
Вітчизняні засоби масової інформації	40,3	40,2	+0,1
Громадські організації (жіночі, молодіжні і т.ін.)	31,4	31,7	–0,3
Національний банк України	30,5	39,7	–9,2
Місцеві органи влади	29,9	50,2	–20,3
Служба безпеки України	29,3	40,8	–11,5
Профспілки	27,2	44,2	–17,0
Верховна Рада України	20,7	58,4	–37,7
Міліція	20,0	64,3	–44,3
Кабінет Міністрів України	19,4	58,1	–38,7
Суди	17,5	61,9	–44,4
Прокуратура	15,4	62,3	–46,9
Політичні партії	14,9	59,3	–44,4

*Джерело:* за даними Інституту соціальної та політичної психології АПН України.

Порівняно з країнами ЄС рівень довіри в Україні до владних інститутів значно нижчий, зокрема<sup>42</sup>:

– Верховній Раді в Україні довіряють 20,7% проти 38% у ЄС<sup>43</sup>;

<sup>42</sup> Порівняльний аналіз рівня анонімної довіри громадян України та громадян ЄС до соціальних інститутів та органів влади [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.niss.gov.ua/Monitor/may/004.htm>>.

<sup>43</sup> Щодо аналогічних владних інститутів.

- Кабінету Міністрів в Україні довіряють 19,4% проти 35% у ЄС;
- політичним партіям в Україні довіряють 14,9% проти 22% у ЄС.

Відносно високий рівень довіри до церкви експерти схильні пояснювати не стільки порівняно більш глибокою релігійністю українців, скільки результатом підвищеної тривожності, дезадаптованості людей, прагненням віднайти стабільність у міфологічних ритуалах<sup>44</sup>.

Низький рівень довіри у суспільстві, у тому числі до владних органів, несе в собі загрозу неспроможності останніх зорієнтувати суспільство на досягнення стратегічних цілей свого розвитку.

Особливістю сучасного погляду на складові конкурентоспроможності країн є розгляд глобальних процесів під кутом зору конкуренції національних ідей<sup>45</sup>. Саме пробудження національної самосвідомості є необхідною передумовою ефективної реалізації проривних інноваційних стратегій й виникнення феномену «економічних чудес» – швидкого якісного стрибка у розвитку ІТС, який складно пояснити лише з економічних, «матеріальних» позицій та складно відтворити в умовах іншого суспільства. Історія світового господарства дає приклади феноменальних сплесків національної самосвідомості, що вилилися у підйом створювальної активності націй і призвели до змін в ієрархії лідерів глобальної конкурентоспроможності.

«Будь-яка країна, що кидає виклик економічному лідеру, – пишуть Грейсон Дж. Мл., О'Делл К., – часто компенсує нечисленність населення, недостатні масштаби або дефіцит ресурсів такими якостями, як активність, натиск, завзятість, гарячість і старанність. Ці, так би мовити, позаекономічні, нематеріальні чинники, які ми називаємо «рушійною силою» або «стимулами», допомагають багатьом народам

---

<sup>44</sup> Там само.

<sup>45</sup> Змістове наповнення категорії «національна ідея» складається з двох компонентів:

– національна самосвідомість, тобто форма ментального осягнення свого характерного психологічно-культурного змісту: особливостей темпераменту, здібностей, нахилів, звичок, звичаїв, ставлення до землі, на якій живе конкретний народ, до інших народів і націй, до цінностей свого існування;

– стратегічна мета національного процесу, тобто форма ментального осягання нацією цілей своєї діяльності, які впливають із національної самосвідомості. Див. Лисицин Е.М. Національна ідея і стратегія національної безпеки // Стратегія національної безпеки України: проблеми розробки і імплементації: Матеріали науково-практичного семінару НІСД і Центру міжнародної безпеки та стратегічних студій, 28 березня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://archive.kraina.org.ua/ua/material/393/>>.

не тільки долати несприятливі стартові умови, але й швидко відроджуватись після руйнації та поразок...»<sup>46</sup>.

У загальному випадку сплеск національної самосвідомості є необхідною умовою подолання інерції неоптимальної траєкторії руху країни й виходу на вищій щабель розвитку задля виборення кращого місця нації в глобальній суспільній ієрархії. Саме таке завдання переходу від неоптимальної інерційної до оптимальної інноваційної моделі розвитку ставиться сьогодні перед Україною.

У суспільстві національна ідея має виконувати дві функції: спрямовуючу й об'єднувальну. Перша передбачає визначення й усвідомлення місця й місії нації в глобальних процесах, друга знижує рівень недовіри й забезпечує умови для конструктивної взаємодії членів нації у процесі досягнення її стратегічної мети, тобто є підґрунтям для реалізації першої функції.

В Україні жорстко постає проблема активізації об'єднувальної функції національної ідеї, оскільки, як звертають увагу експерти, «український народ все ще залишається поділеним на "західних" і "східних". Дві половини українського народу ще не звільнилися від взаємної недовіри, що є наслідком колишньої конфронтації ідеологій..., ще не віднайшли свою власну ...національну ідею»<sup>47</sup>. Специфікою сучасного етапу розвитку є те, що політичне об'єднання народу в межах однієї держави сталося, проте процес інтеграції ментальної свідомості різних територіально-розмежованих груп в єдину національну ідею ще далекий від завершення. Відповідно зберігається розшарування цінностей й суспільної недовіри, що суттєво знижує шанси українського суспільства об'єднатися для винайдення й реалізації оптимальної стратегії свого розвитку.

За таких умов хибно спиратися на прийняття нових проінноваційних формальних норм як на надійний важіль державної інноваційної політики, оскільки надвисокою є ймовірність, що під тиском домінуючих контрінноваційних сил нововведення набудуть декларативного характеру або будуть перетворені на антиінститути.

Принциповим шляхом розв'язання проблеми відторгнення проінноваційних формальних норм вбачається *корекція неформальної складової інституційного середовища, у першу чергу зміна балансу консервативної й інноваційної компоненти на користь останньої*.

<sup>46</sup> Грейсон Дж. Мл., О'Делл К. Американський менеджмент на порозі ХХІ века. – М., 1991. – С. 84–85.

<sup>47</sup> Лисицин Е.М., зазначена праця.

В основу такої політики доцільно закласти ідеологію соціальної генетики, тобто через створення умов для прискорення еволюційних бажаних змін, зокрема, наприклад, через розбудову так званих «інституційних інкубаторів». Ними можуть виступати різні організаційні форми точок зростання інноваційної економіки. У світі їх представляють інноваційні центри, технопарки й технополіси, наукогради, спеціальні зони розвитку нових інституційно-технологічних укладів.

У межах таких організаційних форм інноваційна компонента інституційного середовища є домінантною й «нормальною», а консервативна компонента – рецесивною й такою, що сприймається як порушення норми. Прискорений розвиток інноваційної складової інституційного середовища досягається за рахунок інтенсивного розвитку (зростання та прискорення диференціально-інтегральних процесів) самої точки зростання – інноваційно орієнтованої організації в умовах штучно створеного сприятливого середовища.

Базовими складовими сприятливого середовища для прискорення еволюції рецесивної системи норм можна вважати такі.

По-перше, *захист від пригнічувального впливу з боку домінуючих норм інституційного середовища*. Це досягається шляхом штучного виокремлення, відмежування «інкубатора» рецесивних норм за сферу впливу домінантної в країні інституційної системи. Інкубатори, таким чином, утворюються як особлива економічна зона, окрема адміністративно-територіальна одиниця, окрема інституційна підсистема.

По-друге, *швидке зростання організацій за рахунок особливого режиму доступу до ресурсного потоку* (як правило, з бюджетних джерел) *й особливого режиму виводу продукту на ринок* (наприклад, через державні закупівлі й централізовану підтримку в організації експорту продукції).

По-третє, *управління розвитком організації, що виступає в ролі інкубатора*. Зокрема, необхідною умовою прискореної еволюції бажаних норм є стимулювання диференційно-інтегральних процесів у таких інкубаторах, оскільки лише забезпечення їх ресурсами для виконання проектів без стимулювання поступового ускладнення, як свідчить світова практика, призводить до уповільнення їх розвитку й деградації.

Зміщення балансу інноваційної й традиційної складової інституційного середовища відбувається природним чином у міру розвитку й зростання кількості інноваційно орієнтованих організацій. Цей процес вимагає найбільших зусиль на початкових стадіях, коли від-

бувається «виведення» системи зі звичного стану функціонування, а у міру свого розгортання потребує все меншого втручання ззовні.

### **5.3. Інфраструктурне забезпечення інноваційної діяльності**

#### **Зміст інноваційної інфраструктури**

Інноваційна інфраструктура є інституціональним полем, в якому зароджуються, матеріалізуються й через комерційне використання набувають ознак інноваційного продукту науково-технічні ідеї.

Законом України "Про інноваційну діяльність" дана 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)"<sup>48</sup>.

Оскільки розшифровка послуг у цьому визначенні не є вичерпною, тому залишається питання, що ж зрештою вважати інноваційною інфраструктурою. Тобто що є основними базисними об'єктами інноваційної діяльності, а що – власне інфраструктурою.

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 "інновації" як нововведення, більш важливим є те, наскільки виправданим можна вважати віднесення до інноваційних підприємств, як це робиться в законі, інноваційних центрів, технопа-

<sup>48</sup> Закон України № 40–IV від 04.07.2002 "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 36. – С. 226.

рків, 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 власне інноватор або колектив інноваторів-однодумців, 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, ним 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 робітник, 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, точніше, первинною місією яких є не стільки виробнича функція щодо обсягів інноваційної про-

дукції, 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, ВНЗ, 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 у 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 обґрунтуванням 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"<sup>49</sup>, а також

---

<sup>49</sup> Інноватика – галузь науки, що вивчає закономірності розвитку інноваційних процесів. Див.: 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.

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. 5.2).

Відомо, що переваги технопарків і технополісів реалізуються за рахунок територіальної організації та функціонального поєднання наукового потенціалу (науково-дослідні установи, ВНЗ), матеріально-технічної бази (підприємства, фірми, проектно-конструкторські організації, дослідні полігони, будинки, споруди), інформаційно-комунікаційних структур (наукові фонди, бібліотеки, бази даних, комп'ютерні мережі, патентні бюро, виставкові комплекси і рекламні агентства), служб сервісу, комерціалізації і фінансового забезпечення та іншої інфраструктури, яка сприяє швидкій комерціалізації нових ідей та диверсифікації нововведень.

Таблиця 5.2

**Склад та класифікація інноваційної інфраструктури**

<b>Призначення</b>	<b>Вид</b>	<b>Організаційна форма</b>
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.



Призначення	Вид	Організаційна форма
		Науково-технічні фонди. Наукові бібліотеки. Інформаційні бази даних. Депозитарна система
	Кадрова інфраструктура	Заклади вищої і середньої освіти з підготовки фахівців відповідного профілю знань. Центри, школи, училища зі спеціальної професійної підготовки. Центри та навчальні заклади з підготовки та перепідготовки фахівців у сфері інноваційної діяльності
Загальносистемне забезпечення інноваційної діяльності	Нормативно-правова інфраструктура	Закони України стосовно інноваційної діяльності. Податкове законодавство щодо інноваційних підприємств. Система митного регулювання експертно-імпортних відносин у сфері інноваційної діяльності. Державні та місцеві нормативні акти щодо функціонування інноваційних підприємств. Юридичні і консалтингові фірми
	Експертно-сертифікаційна та патентна інфраструктура	Патентні відомства. Державні і приватні компанії, фірми, лабораторії і установи з правами, проведення експертизи та реєстрації інноваційних проектів, а також сертифікації інноваційної продукції
	Комерційно-комунікаційна інфраструктура	Торгові мережі. Виставкові комплекси. Фірми маркетингової підтримки. Рекламні агентства і фірми. Транспортна система. Сервісні центри з надання послуг з освоєння, використання, обслуговування інноваційної продукції

Джерело: складено автором.

Виходячи з виробничої функції технопарків і технополісів, їх можна вважати інноваційними підприємствами (об'єднаннями підприємств), як це й робить Закон України "Про інноваційну діяльність". Але за управлінської, або інституціональної функції 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.

Як уже зазначалося, інноваційна діяльність тяжіє до індивідуальності. Інноватор – це особа, яка має здібності бачити проблему не так, як усі, а по-іншому, і до того ж намагається знаходити нові, оригінальні шляхи і способи її розв'язання. Одна з причин їх індивідуалізму в тому, 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 "мозкової 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 тимчасове 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 ресурсною складовою інноваційної діяльності вбачають лише фінансове забезпечення. Так, це досить вагомий чинник підвищення інноваційної активності, який в останні роки має тенденцію до зростання. Якщо у 2000 р. загальний обсяг витрат за напрямками 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, 2003 р. – 3059,8, 2004 р. –

4534,6 млн грн<sup>50</sup>. 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 й 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 з приводу створення, утримання, накопичення і продуктивного використання досягнень науково-технічного прогресу.

За визначенням В.Коновалова, зростання економіки забезпечує "вільний мозок"<sup>51</sup>. Творче поєднання наукового знання, комерційної вигоди і розумної організації ведуть 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 навчальні заклади з підготовки і перепідготовки фахівців безпосередньо у сфері

---

<sup>50</sup> Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2005. – 360 с.

<sup>51</sup> 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.

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, у 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 й лабораторії, що мають право проведення експертиз і реєстрації інноваційних проектів, сертифікації інноваційної продукції.

Критерієм успішної інноваційної діяльності в кінцевому підсумку завжди стає частка інноваційної продукції, що потрапляє на ринок. В Україні, як зазначалось у попередніх розділах, вона становить досить скромну величину (2003 р. – 5,6%; 2004 р. – 5,8%) у загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Збільшення ринкової позиції 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 впровадження.

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 й 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 об-

слуговувати 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 розробленню 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 досить 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 технопарків<sup>52</sup> реально працюють чотири, а дають віддачу лише два: Технопарк "Інститут електрозварювання ім. Є.О.Патона" (м. Київ) і технопарк "Інститут монокристалів"

---

<sup>52</sup> "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).

(м. Харків). Інші практично лише розпочинають роботу або ведуть досить обмежену інноваційну діяльність<sup>53</sup>.

Для порівняння наведемо досить вразний 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. XX ст., але помітним явищем у масштабах світової економіки вони стали лише у 70-80-ті рр. У середині 90-х рр. в усьому світі вже нараховувалося більш як 400 наукових парків. За даними опитування, проведеного міжнародною асоціацією наукових технопарків станом на листопад 2002 р. з 94 опитаних наукових парків 48% було створено у 90-х рр., 18% – уже за перші два роки нового століття<sup>54</sup>. Тобто процес формування наукових парків у світі йшов високими темпами.

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 індустріально 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 загальновизнано, економіка знань.

Суттєвий поштовх до розвитку наукових парків додаło протистояння двох політичних систем того часу, яке значною мірою йшло

<sup>53</sup> Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. – С. 2–25.

<sup>54</sup> Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития.

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. XX 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 ухвалений 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 у світі атомна електростанція. У 2001 р. статус наукограда було надано м. Дубна, також пов'язаному з атомною енергетикою завдяки "Об'єднаному інституту ядерних досліджень". Статус наукоградів отримали також міста Корольов, Реутов, Фрязіно Московської обл., сел. Кольцово Новосибірської обл., м. Мічурінськ Тамбовської обл. як території з високим науковим потенціалом.

В Україні прикладів подібних науково-виробничих структур з ознаками містоутворювальних 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", спираючись на науковий 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 навколо таких унікальних електронних підприємств, як "Сатурн" і "Електроприлад". Держава в цілому не сприяє розвитку наукомісткого виробництва<sup>55</sup>.

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 надяскравих світлодіодів, мікрохвильової електроніки, опто- 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 уже 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 навколишнього 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<sup>56</sup>. 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.

<sup>55</sup> Рожан А. Сезон полювання на хай-тек. Президент країни підтримав план створення у Києві Силіконової долини...// Дзеркало тижня. – 2006. – № 21 (600).

<sup>56</sup> Гаташ В. Силіконова долина? Силіконовий степ! // Дзеркало тижня. – 2006. – № 26 (605).

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 приблизно 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 випад-

ку 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 виробничу базу. Такий шлях буде цілком відповідати досвіду багатьох індустриальних 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; комерційний 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 підсумку 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 вироб-

ничого 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<sup>57</sup>. 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: у США у 1997–1998 рр. інвестиції отримали 5695 венчурних фірм, з них 1863, або 32,7%, ті, що знаходяться в технопарку "Силіконова долина"<sup>58</sup>.

За такої 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 за такого незначного обсягу 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<sup>59</sup>.

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 вза-

---

<sup>57</sup> Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития.

<sup>58</sup> Антонюк Л., Поручник А., Савчук В. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

<sup>59</sup> Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. – С. 2–25.

галі, 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 проглядається 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 відігравала 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.Фослем, на такі основні фактори<sup>60</sup>:

*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 на-*

<sup>60</sup> The New Economic Role of American States Strategies in a Competitive World Economy / Edited by R. Scott Fosler. – Oxford Univ. press, 1991. – 384 p.

багато 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% купленої території. 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<sup>61</sup>.

Швидкому розвитку Кембриджського наукового парку сприяли такі фактори, як урядова підтримка і висока репутація вчених університету. Помітну роль відіграли зручне географічне розташування, розгалужена транспортна система, а також сприятливі умови для життя, роботи й відпочинку. До парку входять понад 60 компаній, переважно це підприємства малого інноваційного бізнесу та філії вели-

---

<sup>61</sup> Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития.

ких промислових компаній, які намагаються у такий спосіб "тримати руку на пульсі" наукового і технологічного розвитку.

Відчутним гравцем на інноваційному полі є адміністрація наукового парку. Вона сприяє промисловим компаніям у налагодженні контактів із вченими університету, надає необхідну інформаційну і рекламну підтримку щодо нових розробок, здійснює регульовальну й 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 становити 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 й інноваційної діяльності або здійснюють науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи на замовлення зацікавлених фірм і компаній.

Освіта та 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 ВНЗ потужні наукові центри, оснащувати їх сучасним науковим обладнанням, яке використовуватиметься як у навчальному 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 осяжному 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, Національної 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 за суміжними науками, відкривають на своїй матеріально-технічній, інформаційній і кадровій базі комерційні навчальні 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 уже й університетської 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 навчального 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 освітянської і науково-дослідної ланок, як об'єднання інститутів академічної і галузевої науки з провідними вишами технічного і політехнічного профілю, створюючи таким чином потужні науково-освітянські асоціації.



Запропоновані схеми не такі вже й фантастичні. За останні 10–15 років ми стали свідками відкриття численних комерційних ВНЗ за майже повної відсутності як науково-педагогічних кадрів, так і дослідницької бази. В даному випадку саме їх наявність стає умовою створення якісно нових вишів світового зразка. Залучення академічної і галузевої науки до освітянського 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 зростанню інновацій у трикутнику «освіта–дослідження–інновації» створюється Європейський інститут технологій<sup>62</sup>.

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<sup>63</sup>.

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 посилялися менше – лише 33,5% підприємств.

За даними Центру Разумкова, нормативно-правова база інвестиційної діяльності є фрагментарною, суперечливою і позбавленою си-

<sup>62</sup> Згуровський М. Дослідницькі університети – шанс для Європи. // Дзеркало тижня. – 2006. – № 39 (618).

<sup>63</sup> Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2005. – 360 с.

стемного підходу<sup>64</sup>. 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;
- немає достатнього законодавчого забезпечення експертизи інноваційності проектів, які здійснюються за рахунок бюджетного фінансування;
- надмірно ускладнені нормативно-правові процедури створення нових суб'єктів інноваційної діяльності<sup>65</sup>.

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-

---

<sup>64</sup> Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації.

<sup>65</sup> Наприклад, узгодження кожного окремого проекту в межах технопарку налічує 12 етапів, до цього процесу залучені десятки відомств, останнє рішення ухвалюється на рівні Уряду. Див.: Гусев В. Чи забезпечується сьогодні перспектива впровадження інноваційної моделі розвитку // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7 (55). – С. 34.

технічній сфері<sup>66</sup>. Основна місія Фонду окреслюється такими завданнями:

- здійснення державної політики розвитку і підтримки малих інноваційних підприємств;
- надання їм прямої фінансової, інформаційної та іншої допомоги у 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.

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 2003 р. 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 новачків та нерозвиненість торгової мережі і сервісного обслуговування інноваційної продукції.

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 заваді створення і впровадження нововведень стала відсутність кваліфікованого персоналу

<sup>66</sup> Денисюк В. Розвиток малого інноваційного підприємництва і досвід Росії // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7 (55). – 34 с.

(2003 р. – 13,7%). Це ще раз засвідчує необхідність якнайшвидшого розвитку в Україні потужної університетської 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.

#### 5.4. Умови та сценарії формування НІС

Необхідною умовою ефективності державної інноваційної політики є дотримання задекларованої Урядом стратегії розвитку НІС та накладення жорстких рамкових обмежень на відхилення від неї.

Це пов'язано з особливістю вітчизняного інституціонального середовища, зокрема, його *сильною інституціональною інерцією*, що спотворює зміст радикальних реформ, таких як перехід до інноваційного розвитку через закріплення одночасного співіснування взаємозаперечних нормативних систем. Інерція виникає у відповідь на інституціональні й технологічні нововведення, що порушують внутрішній порядок існування соціальної системи, і в цьому сенсі є механізмом її самозбереження. Цей механізм знижує сприйнятливість системи до нововведень, частково компенсуючи конфлікт між ними та компонентами старого способу функціонування. Закономірністю є те, що масштаб реформ прямо визначає масштаб інституціональної інерції<sup>67</sup>. Тому ефективність управління інституціональними й технологічними змінами в економіці також прямо залежить від дотримання принципу мінімальної достатності реформаторських заходів, а до напрямів підвищення результативності державної інноваційної політики можна віднести цілеспрямоване ослаблення інституціональної інерції. Крім цього, треба визначити *умови*, за яких є можливим перегляд прийнятої моделі національної інноваційної системи, а також передбачити *механізми* протидії її стихійним змінам.

Можна виділити принаймні три умови, за яких можлива зміна прийнятої моделі НІС зокрема:

- перегляд стратегічної мети відповідно до державної стратегії розвитку країни;
- зміна інноваційного потенціалу країни;

---

<sup>67</sup> Вольчик В., Скорев М. Институциональная инерция и развитие российской системы образования [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/133094/print.html>>.

– отримання нових знань, що можуть кардинально змінити хід протікання інноваційних процесів у країні.

Щодо першої з указаних умов, то слід відзначити, що завданням державної інноваційної стратегії є формування національної інноваційної системи такої якості, яка б дозволяла у найприйнятніший спосіб досягати поставленої стратегічної мети розвитку країни. Відповідно, зміна останньої спричинятиме зміну необхідних параметрів національної інноваційної системи і застосування іншої інноваційної стратегії, що корегуватиме структуру й функції НІС, винайдення нових способів управління інноваційною діяльністю. Чинником зміни стратегії інноваційного розвитку можуть розглядатися, наприклад, якісні зміни в глобальній економіці, які впливатимуть на зміну місця й функцій України в глобальній інноваційній системі.

Друга умова визначається тією обставиною, що успішна реалізація обраної державної інноваційної стратегії напряму залежить від стану *інноваційного потенціалу* країни та механізмів, що забезпечують його оптимальне використання. Тому зміна якісних характеристик такого потенціалу формує потребу в перегляді інноваційної стратегії та визначенні нових механізмів його використання.

Щодо обґрунтованості висунення третьої умови, то не слід забувати, що методологічною базою державної інноваційної стратегії є *наявне знання* про природу інноваційних процесів, що визначає відповідні принципи і механізми управління ними. Тому отримання нових знань у цій сфері є передумовою зміни чи удосконалення належних механізмів.

Як було показано раніше, перспективи розвитку національної економіки залежать не тільки від якості обраної моделі та стратегії розбудови НІС, але й від створення умов для їх реалізації на практиці, оскільки особливістю сучасного українського інституціонального середовища є систематичне невиконання задекларованих проінноваційних намірів.

Тому для виправлення ситуації важливим у цьому контексті, на нашу думку, мають стати:

- підвищення ефективності системи прийняття й виконання державних рішень,
- усунення «провалів» інституціонального середовища і зниження негативного попиту на реформи.

Ефективність управління трансформаціями в інноваційній сфері поряд із чіткою визначеністю стратегічної мети визначається також

високими адаптаційними якостями політики її реалізації. Це може бути досягнуто, на нашу думку, через:

- систематизацію нормативної бази й перехід до *єдиної регуляторної політики* у сфері інноваційної діяльності;

- у господарську практику інституту введення *суспільного лобювання інноваційного розвитку* з функцією генерації «*ефекту храповика*»<sup>68</sup> для виконання прийнятих формальних проінноваційних норм і *акселератора* для формалізації новоутворених неформальних норм, необхідність закріплення яких є доцільною.

Так, низька результативність державної політики в інноваційній сфері є наслідком розпорошеності, безсистемності, непогодженості й суперечливості сформованого у ній нормативного поля, а також нерозвиненості інститутів, що забезпечують узгодженість прийнятих рішень. Тому нормативна база України з різних (наукових, технологічних, освітніх, економічних і т.п.) аспектів інноваційної діяльності повинна бути зведена в систему і розвиватися як єдине ціле. Така вимога також висувається у зв'язку з необхідністю створення умов для переходу до постіндустріального суспільства, де наукові й освітні організації стають головними суб'єктами, що формують нові визначальні види ресурсів – нове знання й людський капітал, а ефективність державної політики залежить від системності взаємозв'язків між економікою, наукою й освітою у створенні нової вартості. Організаційно-правовою формою подолання нормативної роз'єднаності цих сфер діяльності має стати їх зведення у єдиний кодекс. Подальші рішення повинні проходити процедуру узгодження з положеннями кодексу й служити їхнім логічним розвитком.

Слід усунути дублюючі та суперечливі положення нормативної бази, виробити єдине розуміння (критерії, рамки) введених понять. Так, відсутність чіткої «специфікації» приводить до практики широкого безпідставного використання категорій інноватики як «прикриття для прийняття рішень різного рівня, отримання бюджетних коштів, для аргументації важливості того чи іншого закону»<sup>69</sup>. У результаті в нормативній базі України створено близько сотні законодавчих і близько тисячі підзаконних актів, у яких фігурують поняття «*інновація*»

---

<sup>68</sup> Під «ефектом храповика» в даному випадку розуміється властивість певного явища або системи під дією зовнішніх чинників послідовно рухатися у одному визначеному напрямку без можливості зворотного руху.

<sup>69</sup> Самойлик К. Формування національної інноваційної системи України потребує державної уваги [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.golos.com.ua/article/1186750061.html>>.

та «інноваційна діяльність», проте за своїм призначенням вони не мають до інновацій ніякого стосунку.

Розмитість понять створює сприятливі умови для викривлення державних стратегічних ініціатив. Наприклад, «інноваційна технологія» + «спосіб виробництва» є типовою моделлю назв проектів, що претендують на державну фінансову підтримку, причому заявлена інноваційна технологія може не мати елемента новизни або/та заявлений спосіб виробництва може бути безперспективним. У результаті консервативні напрями діяльності одержують підтримку як інноваційні, що негативно впливає на ефективність державних проінноваційних ініціатив.

Разом із систематизацією нормативного поля мають бути введені *рамкові обмеження, що попереджають можливість виходу новоприйнятих положень в інноваційній сфері за межі державного управління інноваційними процесами*. Організаційною формою таких обмежень може виступити інститут єдиної регуляторної політики у сфері інноваційної діяльності, що припускає введення нормативного «фільтра» – попереднього й поточного аналізу ефективності формальних норм.

Україна уже має позитивний досвід систематизації нормативної бази у сфері підприємницької діяльності та переходу до розробки проведення державної регуляторної політики єдиним органом – Державним комітетом з регуляторної політики й підприємництва. Цей досвід може бути використаний і у сфері інноваційної діяльності.

*Координаційним органом* тут може стати новостворена організація на кшталт Держпідприємництва або через розширення функцій останнього.

Такий орган має здійснювати аналіз регуляторного впливу нововведених норм в інноваційній сфері й мати можливість зупиняти дію загальних норм господарювання, що суперечать стратегічним інноваційним орієнтирам й чинним проінноваційним нормам. Також цей інститут має оцінювати ефективність інноваційних проектів, поданих на конкурс на отримання державної фінансової підтримки.

Робота регуляторного органу в інноваційній сфері має бути підзвітною *наглядовій раді*. До її складу доцільно включити експертів з розробки інноваційної стратегії, представників *інноваційного лобі*, представників науково-виробничих об'єднань, технопарків, венчурних інвестиційних компаній, ІКТ-компаній тощо. До функцій *наглядової ради* варто віднести відслідковування діяльності регуляторного

органу; визначення напрямів його роботи, підготовку рекомендацій й обґрунтувань для прийняття ним рішень, проведення суспільно-масової роботи з роз'яснення необхідності та без альтернативності інноваційного розвитку.

Інноваційне лобі, що контролюватиме діяльність регуляторного органу, може розглядатися як своєрідне ядро суспільного проінноваційного руху, а за умов надання йому реальних повноважень діяльність як наглядової ради, так і самого регуляторного органу буде ефективною, оскільки знаходитиметься під безпосереднім впливом особистих інтересів суб'єктів інноваційної діяльності<sup>70</sup>.

Переходячи до умов усунення «провалів» інституціонального середовища і зниження негативного попиту на реформи, слід відзначити, що ймовірність недотримання формальних норм в цілому залежить від рівня організації самого середовища. Його дезорганізованість проявляється через низький рівень визначеності й погодженості дій суб'єктів домінування неформальних норм і персоналізованих угод над формальними нормами й деперсоналізованими угодами. Спроби впровадження нових формальних норм в дезорганізованому середовищі – стимулюють опір з боку останнього, а порушення формальних норм стає постійно відтворюваною неформальною нормою.

В Україні інституціональне середовище дезорганізоване, підтвердженням чому є:

– *відсутність єдиного ядра інституціональної системи – ключової норми, що поєднувала б членів суспільства («національної ідеї»).* Це обумовлено незавершеною трансформацією неформальних інститутів, розшаруванням цінностей та відсутністю громадянської згоди з приводу реальних цілей і пріоритетів розбудови країни. Ідея інноваційного розвитку формально задекларована, однак не заволоділа свідомістю суспільства: воно продовжує жити сьогодишнім днем, не роблячи спроб мобілізувати ресурси для дня завтрашнього. Інноваційна модель як національна ідея не спрацьовує, оскільки не консолідує цінності суспільства й не стала ядром нової інституціональної системи;

---

<sup>70</sup> Нині в Україні реально діюче інноваційне лобі відсутнє. Ним не можна визнати Громадську раду при Державному агентстві з інновацій й інвестицій (Держінвестицій), оскільки вона є консультативно-дорадчим органом, утвореним задля координації заходів із забезпечення консультацій з громадськістю щодо формування та реалізації державної інвестиційної та інноваційної політики із правом виключно рекомендаційного голосу.



- нездоланна *внутрішня суперечливість нормативної бази* внаслідок конфлікту між новими формальними нормами й неявно (латентно) присутніми домінуючими неформальними нормами;
- *відсутність умов для поширення інновацій в економічній системі* внаслідок нерозвиненості інститутів перетікання ресурсів із традиційних у перспективні інноваційні сфери діяльності;
- *низький рівень самосвідомості нації*, обумовлений незрілістю інститутів громадянського суспільства (так званого «соціального капіталу»), що допускає можливість порушення формальних норм взагалі й, зокрема, тих, що спрямовані на поліпшення якісних характеристик суспільства у майбутньому.

Недієвість проінноваційних норм в Україні також пов'язана із негативним попитом на них з боку суб'єктів, зацікавлених у перерозподілі ресурсів, що спрямовуються на закріплення цих норм на користь неінноваційних виробництв чи видів діяльності або на поточне споживання.

Серед ключових чинників, що зумовлюють задоволення негативного попиту в Україні, – дезорганізованість інституціонального середовища, поширеність та усталеність практики порушення формальних норм, домінуюча неформальна установка на периферійне положення у світі й обумовлена цим негласна відмова від мобілізації інвестиційних ресурсів для інноваційних потреб. Тому орієнтирами для державних ініціатив щодо підвищення дієвості проінноваційних норм можуть бути такі:

1) відмова від безсистемних шоккових трансплантацій «успішного світового досвіду» і повторного введення запозичених ззовні формальних норм у разі виявлення їх недієздатності при першому введенні<sup>71</sup>. Доцільно перенести увагу державної політики з використання спрощених методів трансплантації нових інститутів на використання технологій їх «виращування» за принципами соціальної генетики;

2) управління співвідношенням контрінноваційних і рецесивних проінноваційних неформальних норм. Тут доцільно запроваджувати заходи для зниження невизначеності й витрат взаємодії агентів, а та-

<sup>71</sup> Наприклад, в Україні з початку реформ за західними зразками неодноразово створювались, ліквідовувались і знову створювались нові державні інститути (у вигляді агентств, комітетів, державних компаній тощо), покликані забезпечувати інноваційний розвиток, проте вони жодного разу не були ефективними.

кож ті, що провокують зростання мотивації агентів до включення в інноваційні процеси<sup>72</sup>;

3) чітке структурування і взаємозалежності стратегічних і поточних завдань соціально-економічного розвитку відповідно до цілей інноваційного розвитку. Це дозволить зменшити ризики ресурсного забезпечення інноваційних пріоритетів за залишковим принципом; відійти від їх формального декларування й надати їм дієвий статус; створити негативний попит на норми, що необґрунтовано закріплюють як пріоритетні традиційні галузі та виробництва;

4) компенсація негативного попиту на норму пріоритетного ресурсного забезпечення інноваційних виробництв через відновлення балансу інтересів контр- та проінноваційних соціальних груп.

Одним зі способів відновлення такого балансу є прийняття проінноваційних норм з одночасним розвитком інститутів, що знижують витрати перетікання ресурсів із традиційних у пріоритетні сфери діяльності<sup>73</sup>.

Виходячи з викладеного вище, формування в Україні національної інноваційної системи й подальші інституціонально-технологічні трансформації можуть здійснюватися за трьома сценаріями: *регресивним, базовим й прогресивним*.

**Регресивний** сценарій розгортатиметься у разі подолання суперечностей між проінноваційною й проконсервативною складовою економіки на користь останньої. Це може бути закріплено формальною відмовою від інноваційного розвитку, прориву до сучасного й перспективних технологічних укладів, вибудування НІС піонерного типу й нарощування конкурентоспроможності національної економіки за рахунок внутрішніх джерел.

Ймовірною альтернативою інноваційного прориву є перехід на модель сталого розвитку, що передбачає задоволення поточних потреб населення при збереженні рівних стартових умов для майбутніх поколінь. Поштовхом для реалізації регресивного сценарію є використання державою у своїй політиці тактики «гасіння пожежі», тобто виводу на передній план гострих соціально-економічних, демографічних, екологічних проблем з відволіканням уваги від проблем страте-

<sup>72</sup> Приклади таких заходів: поширення мережі об'єктів інфраструктури інноваційної діяльності (технопарки, бізнес-інкубатори) та створення й популяризація історій успіху інноваційних проектів.

<sup>73</sup> Прикладом таких інститутів може слугувати інститут корпоративних венчурних інвестицій.

гічного характеру. Серед пріоритетних інноваційних напрямів домінуватимуть виробництва третього-четвертого технологічних укладів, серед інструментів інноваційної політики – запозичення, імітація та дизайн експортованих технологій.

Ключові *переваги такого розвитку подій пов'язані із вирішенням базового інституціонального конфлікту* й усуненням чинника, що підтримує критично високий рівень трансакційних витрат, створення умов для скорочення невизначеності, зростання довіри агентів (у тому числі до влади), посилення спроможності держави до мобілізації ресурсів й проведення несуперечливої політики (у тому числі через скорочення ризиків несприйняття нових ініціатив). Серед інших позитивних наслідків розв'язання інституціонального конфлікту можуть бути такі:

- висока ймовірність швидкого закріплення у суспільній свідомості стратегічної цілі на інноваційний розвиток, що не суперечитиме неформальним установкам населення й інтересам домінуючої частки економічних агентів;

- можливість замикання контуру інноваційної системи у тих параметрах, що забезпечуватимуть режим відтворення переважної частки матеріально-технічних, інвестиційних, підприємницьких, знанневих, кадрових ресурсів, модернізації наявних виробництв і технологій;

- скорочення до мінімуму кількості пріоритетів інноваційної діяльності й спрямованих на їх реалізацію державних програм.

Поряд з цим, не слід забувати про ймовірність поширення таких негативних тенденцій:

- скорочення бюджетних витрат на наукоємні державні цільові програми (зокрема, наприклад, космічні) й відповідна деградація цих галузей науки й економіки;

- подовження періоду «підпільного»<sup>74</sup> розвитку сфери виробництва програмного забезпечення;

- скорочення інвестицій у дослідження за науковими напрямами, що є основою перспективних технологічних укладів, й проголошення мети таких інвестицій, як посилення спроможності української фундаментальної й прикладної науки до імітації фільтрування зару-

<sup>74</sup> «Підпільний» розвиток проявлявся у високому рівні тінізації діяльності виробників програмного забезпечення. Див. докладніше: Програма прорыва в программном деле [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://expert.ua/articles/16/0/1034/>>.

біжних технологій відповідного класу при скороченні можливостей для власного їх продукування;

- скорочення частки витрат на фундаментальні дослідження в загальному обсязі фінансування науки;

- падіння загального рівня якості досліджень й освітніх послуг, що матиме наслідками вимушене поглинання великим бізнесом профільних установ прикладної науки й професійної освіти.

Іншими очікуваними негативними наслідками відмови від стратегії інноваційного прориву й утворення внутрішніх базисних інновацій можуть бути такі:

- зростання частки продукції з низькою добавленою вартістю у ВВП;

- формування інституціональної структури, що стимулюватиме перерозподіл внутрішніх і залучених зовні ресурсів на користь простих обмінних процесів й низькоукладних виробництв;

- поступове витіснення технологічно складних виробництв через їх неспроможність витримати конкуренцію з боку технологічно простих виробництв в умовах неефективного інституціонального середовища й хронічного ресурсного дефіциту;

- закріплення спеціалізації України на продукції низької переробки й витіснення українських компаній з ринків високотехнологічної продукції;

- скорочення конкурентоспроможності української економіки, потрапляння в пастку нееквівалентного обміну й втрати суб'єктності у прийнятті стратегічних рішень.

У регресивному сценарії вибудування національної інноваційної системи імітаційного типу не слід виключати можливості утворення мезо- й мікроінноваційних систем піонерного типу (наприклад навколо високотехнологічних венчурних підрозділів великих компаній або таких, що розвиваються за підтримки самостійних венчурних фондів) і формування на їх основі нових структурних рівнів національної інноваційної системи.

Проте неминучими будуть збитки від руйнування або скорочення інноваційного, кадрового, наукового, освітнього потенціалу країни і, відповідно, погіршення стартових умов для здійснення інноваційного «стрибка» у перспективі.

**Базовий** (інерційний) сценарій передбачає збереження (а не розв'язання, як у регресивному сценарії) суперечності між проінно-

ваційною та проконсервативною складовою в господарському середовищі також із домінуванням останньої.

Цей сценарій матиме ті самі негативні наслідки, що і регресивний. Проте він буде позбавлений таких якостей, на відміну від останнього, що дозволять врегулювати інституціональний конфлікт, визначити цілі й консолідувати ресурси на їх досягнення.

Розгортання інерційного сценарію у поєднанні з постійним відтворенням інституціонального конфлікту спричинятиме:

- високі ризики недієздатності державних проінноваційних норм й ініціатив;
- закріплення неформальної норми порушення формальних норм, зокрема, тих, що стосуються визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності й режимів ресурсного забезпечення їх реалізації;
- домінування нечітких неформальних норм (традиційний інституціональний світ і здійснення трансакцій за принципом «свій–чужий»);
- недовіру між агентами й відмову від спільної участі в складних (у тому числі інноваційних) процесах;
- недовіру до влади, відмову від конструктивного партнерства й схильність до тінізації господарської діяльності;
- низьку ефективність системи державного управління, існування умов для реалізації рентоорієнтованої поведінки суб'єктів влади;
- подовження процесів перерозподілу власності, що підсилюють політичну й макроекономічну нестабільність.

Означені явища матимуть наслідком значні економічні втрати через непродуктивний перерозподіл державних та приватних витрат, скорочення стимулів до інвестиційної, підприємницької та інноваційної активності агентів тощо.

Цей сценарій є *песимістичним* для України, оскільки за нього консервуватимуться збереження суперечності між несумісними нормативними проінноваційною та проконсервативною системами, наявні ресурси й надалі розпорошуватимуться й втрачатимуться можливості для відтворення накопиченого потенціалу (виробничого, кадрового, наукового тощо).

Оптимістичним, на наш погляд, є *прогресивний сценарій*, що розгортатиметься у разі подолання інерції неоптимального руху з переходом на інноваційну модель розвитку й формування національної інноваційної системи піонерного типу. Це дозволить здійснювати по-

вний цикл трансформації знань від ідеї до її перетворення на комерційний продукт, що даватиме прибуток.

Реалізація прогресивного сценарію передбачає:

- скорочення кількості пріоритетів й програм до мінімуму, що дозволить зробити їх ефективними та забезпечити достатність фінансування;

- концентрацію інноваційних пріоритетів на п'ятому-шостому технологічних укладах й збільшення частки «нової» економіки шляхом відтворення потенціалу існуючих та утворення нових підприємств у сферах передових укладів, забезпечення державної протекції їх зростання й експансії продукції на глобальні ринки;

- виважену інституціональну політику, засновану на проектуванні, експериментальному впровадженні, прискореному розвитку й дифузії в господарське середовище інститутів нової економіки;

- послідовну політику модернізації підприємств базових галузей економіки, орієнтиром для якої має стати утворення спроможних до саморозвитку їх цілісних інноваційних систем;

- неухильне планомірне згортання безперспективних виробництв й галузей, здійснюване в єдиному блоці із соціально-економічними компенсаторними програмами;

- введення в державну промислову політику елементу подолання й попередження депресивності регіонів шляхом утворення й стимулювання росту центрів нової ІТС у структурі базової.

Для запуску прогресивного сценарію виключно важливо зняти невизначеність відносно «локомотивних» галузей<sup>75</sup>, якими мають бути ті, що базуються на технологіях передових укладів. Їх розвиток має відбуватись за активної участі суспільного проінноваційного лобі.

До очікуваних результатів реалізації прогресивного сценарію можна віднести:

---

<sup>75</sup> В історіях успіху особливо важливим виявився вибір та формування розвитку локомотивних галузей промисловості та підтримання на світовому рівні відповідних макротехнологій. Локомотивна галузь – це сфера промисловості, де випускається продукція світового рівня, де активно проводяться перспективні розробки, підприємства якої розташовані на національній території, зовнішні інтереси якої відстоюють перші державні особи (див.: Малинецкий Г.Г. Принципы прогнозирования технологического развития [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://spkurdyumov.narod.ru/PrProgObRaz.htm>>). Локомотивних галузей (як і пріоритетів) завжди декілька. У Німеччині, наприклад, їх дві – автомобілебудування та верстатобудування. Вибір важкий. Але якщо вибір так і не буде зроблений, то обробна промисловість буде спрощуватися, деградувати та розвалюватися.

- посилення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок нарощування обсягів інноваційної продукції з високою часткою доданої вартості у сукупному випуску товарів та послуг;
- закріплення довгострокових конкурентних переваг на перспективу за рахунок розвитку високотехнологічних галузей;
- виникнення інституціональних умов для перетікання ресурсів з простих обмінних процесів й низькоукладних виробництв у складні й високоукладні;
- розширене відтворення інноваційного потенціалу, формування умов для самопідтримуючого системного розвитку наукового, освітнього й виробничого секторів, їх ефективна інтеграція у глобальне середовище.

Найважливішим екстернальним ефектом успішної реалізації інноваційної стратегії бачиться зміцнення суб'єктності країни в глобальному світі, ідентифікація власних цінностей, ослаблення залежності й здатність протистояти насаджуваним ззовні деструктивним цінностям.

У цьому контексті доцільно зважати на ризики для інноваційного розвитку України, що виникнуть унаслідок її вступу у СОТ, оскільки значно зросте ймовірність розгортання *інерційного сценарію* в результаті згортання середньо- і високотехнологічних виробництв через їх не конкурентоспроможність і перетікання вивільнених ресурсів у відносно стійкі сировинні й напівсировинні галузі. Проте слід враховувати, що й останні у найближчому майбутньому виявляться неконкурентоспроможними через їх низьку продуктивність та високу енергоємність.

Перехід до сировинної спеціалізації ще більше зменшить можливості для розвитку власних високотехнологічних галузей, що призведе до скорочення виробничого потенціалу й масштабів економіки, зниження стартових позицій для формування піонерної моделі інноваційної системи.

Проте, з іншого боку, приєднання до СОТ саме по собі є потужним стимулом для концентрації й інноваційної активності агентів, збільшення можливостей для просування високотехнологічної продукції вітчизняного виробництва на глобальний ринок, зростання обсягів її виробництва й залучення для цього зовнішніх інвестицій. Для реалізації переваг приєднання необхідно докласти зусиль для радикального зниження загального рівня трансакційних витрат інноваційної

діяльності та прискореного розвитку національної інноваційної системи піонерного типу.

### 5.5. Стратегія розбудови та управління НІС

Стратегія розвитку НІС України має вибудовуватись з урахуванням ряду ключових принципів, що витікають із особливостей сучасного стану вітчизняної економіки та її інноваційної сфери. Серед таких принципів слід виділити, зокрема, такі:

– по-перше, *необхідність зниження ризику системних катастроф, пов'язаних з вичерпанням потенціалу поточного рівня інституційно-технологічної структури (ІТС) економіки*. Керуючись висновком, що сучасна ефективна стратегія інноваційного розвитку повинна бути не наздоганяючою, а випереджальною, пропонується виключно планомірний розвиток перспективних інституціонально-технологічних укладів. Цілеспрямоване формування нових рівнів ІТС як внутрішніх джерел зростання конкурентоспроможності виробництва у довгостроковій перспективі знижує ризики колапсу національної економіки після вичерпання потенціалу сучасних укладів. Розвиток перспективних ІТС повинен бути в числі ключових пріоритетів науково-технічної й інноваційної діяльності;

– по-друге, *пріоритетність структурних (якісних) змін перед кількісними*, або прийняття за критерій ефективності державної політики не нарощування вала інноваційної продукції й збільшення частки інноваційно активних підприємств, а вдосконалення інституціонально-технологічної структури економіки. Це передбачає *системний підхід до інноваційного розвитку й відмову від формування лінійної моделі НІС*. Слід завершити формування цілісних інноваційних систем мезо- (галузевих, сферних, регіональних) і мікрорівнів (корпоративних, кластерних, внутрішньоорганізаційних) через доповнення структур традиційної економіки «новаторським компонентом», що забезпечить здатність до самостійного функціонування цих систем в інноваційному процесі та їх самовідтворення на основі інновацій, розширить можливості суб'єктів щодо використання власного знаннєвого ресурсу. Така тактика спрямована на масове залучення до інноваційних процесів різних за своїм технологічним рівнем та масштабами виробництва суб'єктів і зсув у такий спосіб балансу консервативної й інноваційної складових національної економіки. Зміна підходу до управління інноваційною діяльністю припускає перегляд критеріїв для аналізу змін, зокрема, перехід від показників сукупної



інноваційної активності економіки до показників, що характеризують структурні зміни);

– по-третє, *випереджальний розвиток інституціонального компонента ІТС*. Зокрема, як було показано раніше, фактором, що стримує капіталізацію накопиченого ресурсного (у тому числі інноваційного) потенціалу, є високий рівень трансакційних витрат, що підриває мотивацію більшості економічних агентів до включення в інноваційні процеси. Неефективність інституціонального середовища й низька якість державних інститутів (законодавчих, фінансових, судових) суттєво знижують шанси на подолання своєї відсталості.

Тому основний потік державних витрат на підтримку інноваційної діяльності слід спрямовувати на створення суспільних благ у формі ефективних інститутів (норм, інфраструктури), а не переваг (преференцій) для окремих гравців. Це виправдано також наявністю високих ризиків нецільового використання пільг у неефективному інституціональному середовищі, високою ймовірним наслідком надання яких стане посилення рентоорієнтованої поведінки й корупції («паразиткування на бюджеті»), що ще більше знизить довіру до держави й збільшить тіньову складову економіки. Слід підкреслити, що *зазначене не належить до сфери виробництва базових технологій*, які самі по собі розглядаються як суспільні блага й тому повинні підтримуватися за рахунок бюджетних ресурсів;

– по-четверте, *розвиток ІТС інноваційної економіки в руслі соціальної генетики*. Розбудову ефективних норм інституту інноваційної діяльності слід проводити на базі так званих «експериментальних майданчиків» (технопарків, конкурсів інноваційних проектів і т.ін.) при одночасному становленні інноваційних систем піонерного типу. Такі майданчики виконуватимуть роль внутрішніх точок зростання національної конкурентоспроможності. У такий спосіб відбувається взаємодоповнення і взаємобалансування *інституціонального й технологічного розвитку* економіки країни.

– по-п'яте, *цілеспрямоване відчуження суб'єктивного фактора від участі в регулюванні інноваційних процесів і введенні нових проінноваційних інститутів*. Слід чітко регламентувати процедуру розподілу бюджетних ресурсів на підтримку інноваційної діяльності, забезпечити системність і чіткість формальних норм, запровадити дієвий громадський контроль над діяльністю виконавчої влади.

Необхідно наполегливо проводити політику щодо розширення інноваційної складової інституціонального середовища щодо тради-

ційної. В основу такої політики слід покласти активну підтримку приватної ініціативи й приватного інтересу представників проінноваційної складової суспільства (інноваційне лобі від бізнесу, науки, освіти, політики, культури);

– по-шосте, *розвиток приватно-державного партнерства, у першу чергу, у становленні національно вкорінених ТНК, підвищення ефективності державного управління й зміцнення довіри до влади. Державну підтримку концентрації капіталу в стратегічно важливих галузях і лобіювання інтересів вітчизняних компаній на світовому ринку варто поєднати із політикою щодо організації цілісних корпоративних інноваційних систем і участі великого капіталу в інноваційних проектах малого бізнесу через інститут корпоративних венчурних інвестицій.*

У розбудові НІС слід диференційовано підходити до формування цілісних галузевих інноваційних систем за критерієм технологічної укладності (ТУ).

*Політика у сфері галузей 6-го технологічного укладу (ТУ) має створити підґрунтя для зростання конкурентоспроможності економіки у довгостроковій перспективі.*

Тут доцільно застосувати проривну *випереджальну стратегію* через створення «точок зростання» нових рівнів інституційно-технологічної структури («інноваційних полюсів»). Поширення створених у цих точках *технологічних* новацій забезпечить зростання конкурентоспроможності національної економіки в довгостроковому періоді, а *інституціональних* новацій – становлення піонерної моделі національної інноваційної системи.

Результатом такої стратегії має бути прискорення диференціації базових технологій та інститутів у кластери та перехід від елементарної моделі організації інноваційного процесу до ієрархічної та мережевої моделей з вищим ступенем ефективності. Варто цілеспрямовано збільшувати ресурсні потоки у «точки зростання» при одночасному стимулюванні в них диференційно-інтегральних процесів. «Точками зростання» можуть стати такі суб'єкти інноваційної діяльності як:

– інноваційні підприємства, що розвиваються за підтримки венчурних інвестицій (зокрема корпоративних) на базі створеної інвесторами інфраструктури;

– технопарки, що володіють власною інфраструктурою, технополіси, експериментальні науково-виробничі об'єднання й т.п. У них

зосереджені всі компетенції, необхідні для проведення інноваційного циклу, вони дозволяють уникнути високих трансакційних витрат інноваційно-інвестиційного процесу.

Через «точки зростання» слід запустити пілотні проекти із створенням «історій успіху» компаній-учасників. Відбір претендентів може відбуватися на конкурсній основі із проведенням професійної науково-технічної експертизи та залученням інноваційного менеджменту. Для реалізації проектів-переможців варто задіяти найбільш якісні ресурси вітчизняного та іноземного консалтингу, а також бюджетні та приватні інвестиції. Винятково важливим тактичним завданням бачиться *участь у пілотних новаторських проектах компаній, що випускають продукцію низького переділу*. Популяризація «історій успіху» дозволить вирішити принаймні дві важливі інституціональні проблеми:

- по-перше, становлення бажаної моделі корпоративних венчурних інвестицій у новаторські проекти;
- по-друге, формування каналу перетікання капіталу з малоефективних низькотехнологічних сфер у високоефективні високотехнологічні сфери виробництва.

Функції управління проектами варто делегувати спеціальним компаніям з управління активами венчурних фондів. Заздалегідь слід чітко визначити наміри держави щодо виходу із проінвестованих проектів. Це є важливим мотивуючим фактором для приватного венчурного капіталу.

У міру вироблення алгоритму створення й розвитку вітчизняних компаній шостого технологічного укладу, відповідних інститутів венчурного капіталу невизначеність правил поведінки в інноваційному процесі закономірно знижуватиметься, а мотивація потенційних контрагентів (носіїв інтелектуальної власності й венчурних інвестицій) зростатиме.

У перспективі рекомендується поступовий відхід від прямої державної підтримки інноваційних компаній до непрямої – через створення інституціонального середовища, сприятливого для венчурного підприємництва.

Формування галузей 6-го ТУ й «точок зростання» піонерної моделі НІС є необхідною складовою державної політики, що забезпечуватиме *національну економіку від можливої депресії й колапсу внаслідок вичерпання потенціалу домінуючих нині застарілих технологічних укладів* та створюватиме підґрунтя для здійснення інноваційного

прориву. Цей напрям державної політики повинен бути забезпечений повноцінним фінансуванням та захищений від змін політичної кон'юнктури.

*Політика у сфері галузей 5-го ТУ має забезпечити зростання конкурентоспроможності економіки у середньостроковій перспективі.*

На технологіях п'ятого укладу базуються аерокосмічна й інформаційно-комунікаційна галузі, тому державна політика у формуванні НІС має враховувати їх особливості.

Серед таких особливостей, зокрема, у *аерокосмічному комплексі* України можна виділити:

по-перше, високу конкурентоспроможність продукції на світовому ринку, здобуту ще за радянських часів і збережену дотепер;

по-друге, квазіцілісність галузевої інноваційної системи, що включає практично всі необхідні освітні, науково-дослідні, експериментально-впроваджувальні й виробничо-збутові структурні компоненти;

по-третє, виснаження ресурсного потенціалу інноваційного розвитку комплексу в післяреформений період,

по-четверте, ризики втрати інноваційного потенціалу, обумовлені неефективністю державної політики пріоритетного розвитку сфери, а також високим попитом на український кадровий і знансвий ресурс з боку іноземних компаній-конкурентів.

Спектр перспектив аерокосмічного комплексу України розгортається між можливостями зміцнення лідируючих позицій в окремих секторах глобального ринку, що відкриваються зваженою стратегією інноваційного розвитку, і ризиками деградації новаторського компонента комплексу, зниження конкурентоспроможності продукції й згортання виробництв, які реалізуються при збереженні невизначеності статусу галузі й існуючих ресурсних обмежень.

Орієнтирами державної політики в аерокосмічній сфері мають стати:

– відновлення структурної цілісності відповідного рівня національної інноваційної системи, що необхідно для запобігання деградації накопиченого в галузі інноваційного потенціалу;

– створення сприятливих умов для нарощування обсягів виробництва аерокосмічного комплексу й переводу його в режим саморозвитку на основі інновацій.

Це дозволить:

*по-перше*, підвищити інвестиційну привабливість комплексу й забезпечити його розвиток за рахунок переважно приватних (у тому числі іноземних) інвестицій;

*по-друге*, змінити роль комплексу в економіці із критично залежної від державної підтримки в джерело росту конкурентоспроможності національного виробництва,

*по-третє*, збільшити питому вагу інноваційної компоненти у ВВП.

Для досягнення визначених орієнтирів державі слід вжити таких заходів:

1) здійснити інтеграцію існуючих компаній і інфраструктурних організацій сфери, у тому числі, у формі корпорацій з пайовою участю державного й приватного капіталу;

2) досягти цілісності галузевої інноваційної системи, у тому числі шляхом усунення вузьких місць комплексу через створення власних відсутніх виробництв або їх заміщення з використанням можливостей міжнародної інтеграції;

3) відновити інноваційний потенціал комплексу, виснаженого в пореформений період. Зокрема, доцільно *переглянути нормативні обмеження*, що перешкоджають залученню ресурсів у розвиток і авансування діяльності високотехнологічних науково-виробничих об'єднань;

4) забезпечити передбачене відповідною державною програмою фінансування комплексу в повному обсязі та вести інституціональні механізми, що протидіють порушенню умов виконання програми;

5) запровадити підтримку (у тому числі дипломатичну) експансії на світові ринки продукції комплексу й створити стимули для віддання переваги українськими авіаперевізниками продукції вітчизняного авіапрому;

6) сформувати мережу підрядників для великих корпорацій із числа середніх та малих компаній.

Зважаючи на загострення проблеми відтоку кадрів, необхідним на перших етапах заходом бачиться підвищення рівня оплати праці й селекційна кадрова політика, зокрема, практика обмеження строків роботи вітчизняних фахівців у закордонних компаніях.

Розвиток інноваційної системи у сфері *інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ)* вимагає дещо іншого підходу.

В Україні ІКТ-сфера поки зберігає кваліфікований, закладений в радянський період кадровий та знаннєвий ресурс, завдяки якому віт-

чизняні фахівці й компанії можуть становити серйозну конкуренцію на світовому ринку. Проте відсутність належної уваги з боку держави до цієї сфери зумовила її занедбаний стан, а вітчизняний ринок ІКТ-продукції практично весь належить іноземним виробникам.

Вітчизняна ІКТ-галузь поки нездатна до виконання великих замовлень, виробництва складних системних продуктів, створення й просування ключових інновацій та одержання додаткових вигід від них. При збереженні існуючого стану є загроза повної втрати конкурентоспроможності й витіснення зі світового ринку українського ІКТ-виробництва. У міру входження в зрілість глобального кластера інформаційно-комунікаційних технологій і формування світових лідерів у галузі, невеликі українські компанії будуть поглинені або витіснені зі світового й внутрішнього ринків провідними ТНК. Тому існує гостра необхідність внутрішньої інтеграції вітчизняного ІКТ-сектора й формування великих українських компаній.

Потенційно головним джерелом для розвитку вітчизняних ІКТ-компаній може стати венчурний капітал, власний мотив якого заснований на потужній фундаментальній знаннєвій базі для розвитку вітчизняного кластера ІКТ, високої кваліфікації вітчизняних спеціалістів і напрацьованому досвіді роботи на світових ринках. Чималу роль відіграє й низький вартісний бар'єр входження в галузь нових компаній, що зумовлює відносно невисокі інвестиційні ризики.

Україна, на думку представників венчурного капіталу, має перспективи швидкого розвитку генерації глобалізованих ІКТ-компаній. Більше того, ІКТ-галузь здатна сама собі вибудувати необхідну інфраструктуру, про що свідчить досвід венчурної компанії «Техінвест». Проте через суттєві інституціональні проблеми венчурні інвестори в Україні переважно працюють за схемою: пошук перспективних інноваційних проектів → формування з числа їх авторів протокомпаній → перенесення протокомпаній за кордон (головним чином, у Силіконову долину) → реєстрація компаній за межами України й забезпечення їхнього стрімкого зростання.

Така схема роботи виправдовує себе, оскільки в Україні через нестабільність і незрілість інституціонального середовища ризики розвитку новаторських компаній на порядки вищі.

Ключовим фактором державної політики, що визначає розвиток вітчизняної ІКТ-сфери й стримує процеси концентрації капіталу у сфері ІКТ, є оподаткування. Заходи підтримки, зокрема, державні інвестиції у створення інноваційної інфраструктури (інноваційних і

підприємницьких інкубаторів, центрів, фондів і т.п.), тут практично «не мають значення», оскільки майже вся необхідна кон'юнктурна й консалтингова інформація доступна в мережі Інтернет.

Надання сфері ІКТ ролі рушійної сили інноваційного розвитку України вимагає, на наш погляд, вирішення двох ключових проблем.

По-перше, детінізації господарської діяльності як необхідної умови кооперації й укрупнення компаній. Потужний поштовх до детінізації й становлення галузі може дати введення пільгового режиму оподаткування підприємств у сфері ІКТ на 5–7 років.

По-друге, зниження трансакційних витрат інноваційної діяльності для запобігання відтоку за кордон перспективних новаторських ідей і їх авторів. Для цього доцільно прискорити становлення власної «силіконової долини» й передбачити інститут, що забезпечує незворотність та послідовність державної політики (забезпечує «ефект храповика») у цій сфері.

Таким чином, за умови внесення коректив у найближчій перспективі в структурі економіки України суттєве місце може посісти ІКТ-галузь, яка розвиватиметься, що особливо слід підкреслити, переважно за рахунок приватної ініціативи й приватних інвестицій.

*Політика формування інноваційних систем 1–4 ТУ<sup>76</sup> матиме наслідком модернізацію сучасної господарської системи й нарощування її поточної конкурентоспроможності.*

Ця політика, на нашу думку, повинна орієнтуватися на:

– по-перше, відновлення цілісності відтворювальних (виробничо-коопераційних та збутових) систем, зруйнованих розпадом СРСР і переходом від єдиного власника на засоби виробництва та капітал до безлічі незалежних власників, кооперація яких зараз ускладнена неефективністю інституціонального середовища;

– по-друге, формування сферних інноваційних систем шляхом імплантації в цілісні відтворювальні системи «новаторських компонентів».

Для досягнення позитивного ефекту ці процеси повинні відбуватися одночасно.

<sup>76</sup> До галузей 1–4 ТУ належать: текстильна промисловість, виплавка чавуну й обробка заліза, будівництво магістральних каналів (1 ТУ); залізничний і пароплавний транспорт, машинобудування, верстатобудування, вугільна промисловість (2 ТУ); прокат сталі, машинобудування, важке озброєння, лінії електропередач, суднобудування, неорганічна хімія (3 ТУ); автомобілебудування, органічна хімія, синтетичні матеріали, електронна промисловість, кольорова металургія (4 ТУ).

Проблема відновлення цілісності відтворювальних систем у галузях традиційної економіки<sup>77</sup> зараз стоїть досить гостро й розглядається як ключовий фактор протидії дезорієнтації й зниженню ефективності виробництв та деградації його технологічної структури.

Одним із напрямів вирішення проблеми може стати міжнародна інтеграція при обмеженні винесення за кордон завершальних стадій технологічних процесів<sup>78</sup>.

Завданнями державної політики щодо розв'язання цієї проблеми мають стати:

- стимулювання вертикальної інтеграції виробничих підприємств (у тому числі кооперативна участь у виконанні *держзамовлень*, стимулювання регіональної *кластеризації* виробництв);

- створення сприятливих інституціональних умов для інтеграції виробництв (зниження трансакційних витрат через упорядкування нормативної бази й дерегулювання господарської діяльності, підвищення довіри у бізнес-середовищі через громадські об'єднання підприємців, державно-приватне партнерство тощо).

Створення новаторського компонента в структурі відтворювальних систем є природним (еволюційним) механізмом переходу до розвитку галузей традиційної економіки на основі інновацій. Для прискорення процесу переходу можна скористатися ідеєю модернізації виробництв на основі метапромисловості, запропонованою Ю.Громико. «Завдання... складається зі створення не просто прибуткових і ефективних промислових компаній, – пише він, – але з організації метапромислових фірм, предметом діяльності яких є цілі масиви сформованих і функціонуючих систем промислового виробництва»<sup>79</sup>.

Сферна інноваційна система формується шляхом «надбудовування» над галуззю або групою технологічно зв'язаних виробництв (кластерів) загального для них «новаторського компонента» – метапромислової компанії. Функціонування цілісних інноваційних систем традиційних галузей відбувається за принципом «новатор – імітатор».

---

<sup>77</sup> Цілісні виробничі комплекси, сформовані в радянський період, про що неодноразово писали дослідники, були роз'єднані внаслідок розпаду єдиної народногосподарської системи СРСР і дроблення державної власності в ході приватизації. У результаті були розірвані усталені ресурсно-продуктові ланцюги, натомість поновлення їх інтеграції стало практично неможливим у новій якості.

<sup>78</sup> Наприклад, зараз виплавка металу здійснюється в Україні, а виробництво більшої частини асортименту металопрокату з нього – за межами країни.

<sup>79</sup> Громыко Ю.В. Развитие промышленности в России и национально укорененный капитал [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.minprom.gov.ru/expertise/experts/18/0>>.



ри» (образно кажучи, «криголам – караван судів»). Основну масу витрат, пов'язаних безпосередньо з інноваційним процесом (розробка базової технології, підготовка нововведень до впровадження в практику, сервісні послуги при впровадженні й використанні нововведень), несе метапромислова компанія, що є загальним для даної групи виробництв «новаторським компонентом». Створений нею інноваційний продукт у готовому вигляді споживається основною масою підприємств. Метапромислові компанії пропонується використати як форму для реалізації державних програм модернізації й переводу базових галузей національної економіки до розвитку на основі інновацій.

Великі вітчизняні компанії (у тому числі ті, що являють собою цілісні відтворювальні системи та вертикально інтегровані групи) спроможні самостійно створити у себе новаторські компоненти у вигляді окремих спеціалізованих підрозділів. Тут можуть бути використані діючі галузеві науково-дослідні інститути<sup>80</sup>.

На жаль, часто існуючі профільні інститути не здатні задовольнити попит компаній на інноваційний продукт, оскільки жорстко орієнтовані на фундаментальні дослідження, консервативні, обтяжені значним кадровим «баластом», що лише імітують наукову роботу, а тому не мають відчутних результатів. Відповідно, інтеграція з такими структурами для корпорації недоцільна. У такому разі профільні НДІ доцільно використати лише як джерело залучення «здорового» кадрового ресурсу для новостворених дослідницьких підрозділів.

Для прискорення виникнення внутрішньокорпоративних новаторських компонентів, інтеграції технологічно зв'язаних виробництв та створення метапромислових компаній державна політика повинна включати:

– *по-перше*, заходи щодо підвищення рівня конкуренції. Відомо, що до інноваційної активності підприємств-«консерваторів» спонукає лише сильний пресинг конкурентів, що загрожує банкрутством підприємству. У розвиненій економіці висока інтенсивність конкуренції на основі інновацій виникає лише при наближенні національної інноваційної системи до стадії зрілості, коли концентрація інноваційно

<sup>80</sup> Наприклад, ВАТ «Головний спеціалізований конструкторсько-технологічний інститут» перебуває в спільному володінні ВАТ «Азовмаш» і ЗАТ «Українська промислово-транспортна компанія» (відповідно 51% і 41% акцій), власником частини акцій ВАТ «Український НДІ паперу» є ЗАТ «Укртара-Холдинг». Див.: Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації / Упор. Г.О. Андрощук, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2007. – 304 с. – С. 142.

активних підприємств є високою (у провідних економіках – більше половини від загального числа підприємств). В Україні, як було показано раніше, національна інноваційна система перебуває в стадії виникнення, а частка інноваційно активних підприємств низька (менше 10%). Це означає, що конкуренція на основі інновацій не здатна виконувати функцію прискорювача інноваційного процесу. Тому для створення стимулів до інноваційної діяльності у традиційних сферах й прискорення виникнення сферних інноваційних систем доцільно штучно підсилити конкурентний «тиск» в них. Проте, враховуючи необхідність одночасної інтеграції компаній та створення великих корпорацій, такий метод посилення конкурентного тиску, як штучне подрібнення, що широко використовувався Антимонопольним комітетом України у 90-х рр. XX ст., є недопустимим. Тут можуть бути застосовані механізми «штучної конкуренції»<sup>81</sup>;

– *по-друге*, доцільна державна підтримка підприємств в одержанні необхідних ресурсів для проведення модернізації. Інструменти такої підтримки – програми модернізації підприємств із залученням державних та недержавних коштів, стимулювання фінансового сектора до кредитування витрат на модернізацію підприємств, здійснюваних у руслі проектів, що задаються метапромисловими компаніями.

Для активізації інноваційних процесів у базових галузях економіки важливе значення мають заходи щодо розвитку інфраструктури, що компенсуватиме незрілість інститутів інвестиційної, підприємницької й інноваційної діяльності. Одним із засобів державної участі у розвитку інфраструктури, як показує, зокрема, досвід країн Південно-Східної Азії<sup>82</sup>, є передача функцій надання послуг приватному сектору, де підтримується активна конкуренція між компаніями за виконання держзамовлення.

Допоміжними заходами можуть слугувати акції, що сприяють зміні балансу інноваційних і традиційних установок і формування інноваційної культури. У таких акціях слід акцентувати увагу, з одного боку, на ризиках втрати капіталу, вкладеного у підтримку застарілого виробництва, а з іншого – на можливостях нарощування конкурентоспроможності й рентабельності виробництва при переході до нових

<sup>81</sup> Механізм впливу штучної конкуренції на інноваційну структуру див. у роботі: Галиця І.О. Потенціал іноваторів: механізми використання. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2005. – 298 с.

<sup>82</sup> Гончар К., Яковлев А. Об использовании в России опыта новых промышленных стран в формировании "институтов развития" и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики. – 2004. – № 10. – С. 32–55.

технологій. Прикладами подібних заходів можуть стати, зокрема, програми по організації поїздок у провідні компанії світового й вітчизняного ринку для менеджменту компаній базових галузей економіки, майстер-класи з управління інноваційними процесами, семінари за участю міжнародних експертів у конкретних технологічних сегментах і т.п. Крім того, результативним виявиться використання PR-акцій, що впливають на суспільну свідомість і неформальні установки, що зміщують баланс, з консервативного на новаторський стереотип поведінки. Це може бути широке висвітлення у пресі конкурсів інноваційних проектів за участю венчурного капіталу, «історій успіху» реалізації проектів і т.п.

На формування НІС чималий вплив також матиме *політика держави щодо згортання безперспективних виробництв*<sup>83</sup>. Причому ця політика має свої відмінності щодо рентабельних та нерентабельних у даний момент виробництв.

Згортання *рентабельних* низькотехнологічних виробництв може відбуватися за принципом конструктивного перетворення<sup>84</sup>. На практиці це реалізується шляхом імплантації у структуру таких виробництв підрозділів-носіїв перспективної ІТС<sup>85</sup> через інституціональну новацію «*венчурні інвестиції компаній*». Як показує практика, у недосконалому інституціональному середовищі з низьким рівнем довіри між агентами розвиток у першу чергу одержує «*внутрішній венчуринг*»<sup>86</sup>, коли накопичений фізичний і організаційний потенціал компанії перебудовується на обслуговування перспективного підрозділу («зірки»), а його випереджальне зростання підтримується за рахунок ресурсів основних рентабельних підрозділів («дійних корів»).

Ознаки процесів конструктивного перетворення безперспективних виробництв спостерігаються сьогодні в Україні, зокрема, це, на-

<sup>83</sup> Під безперспективними ми розуміємо виробництва, зниження ефективності яких обумовлено, по-перше, приналежністю до нижчих технологічних укладів із постійно падаючою ресурсовіддачею та, по-друге, відсталістю інституційно-технологічної структури виробництва, витрати на модернізацію якої перевищуватимуть очікувані результати від зростання ефективності виробництва.

<sup>84</sup> Цей принцип розроблений в загальній теорії систем. Згідно з ним конструктивне перетворення системи має місце тоді, коли нове розвивається, використовуючи й змінюючи для своїх цілей структуру й ресурси старого. Цей шлях є природним для якісної зміни системного об'єкта, у тому числі виробничої системи.

<sup>85</sup> Цей підхід, наприклад, використаний у засадах стратегічного управління підприємством, розроблених Boston Consulting Group (BCG), і апробований на практиці. Див.: Матриця BCG [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.lexgroup.ru/rus/bibl-bcg/>>.

<sup>86</sup> У наступному розділі (п. 6.5) буде детальніше розглянуто модифікований варіант внутрішніх венчурів.

приклад, поява ІКТ-підрозділів у структурі інтегрованих бізнес-груп, що мають сировинну спеціалізацію, тому завданням державної політики повинні стати їх підтримка й стимулювання.

У міру становлення інституту венчурних інвестицій розвиток одержує *зовнішній венчуринг*, що припускає залучення корпоративного капіталу в зовнішні новаторські проекти. Спочатку для одержання демонстраційного ефекту корпоративний капітал варто залучати для участі в проектах-переможцях ефективних загальнонаціональних конкурсів, які пройшли ретельний відбір і мають високу ймовірність успішної реалізації.

Інструментом управління конструктивним перетворенням рентабельних безперспективних виробництв може також виступити створення на їх базі інноваційних осередків, зокрема, *центрів міжнародного науково-технологічного співробітництва*. Метою останніх є знаходження оптимальних способів використання накопиченого виробничого й організаційного потенціалу підприємства.

Стимулювання переходу національної економіки до інноваційного розвитку припускає цілеспрямовану зміну мотивації суб'єктів шляхом штучного зниження прибутковості сировинних й низькоукладних виробництв через вилучення у них надприбутків, підвищення рентних платежів. Акумуляовані у такий спосіб кошти слід перерозподілити на розвиток перспективних ІТС і формування цілісних сферних і регіональних інноваційних систем.

Відносно *нерентабельних* безперспективних виробництв варто неухильно проводити кампанію щодо їх закриття або реструктуризації шляхом банкрутства, викупу, санації, за необхідності паралельно здійснювати *компенсаторні програми* щодо перекваліфікації, працевлаштування, створення нових робочих місць для працівників таких виробництв тощо.

Функціонування нерентабельних виробництв, що перебувають у державній власності, нерідко підтримується понад усяку економічну доцільність шляхом пільг, бюджетних дотацій, списання податкової заборгованості і т.п. Причиною таких дій є намагання не допустити загострення соціальних конфліктів, сплеску безробіття й зниження рівня доходів населення, яке слідує за закриттям таких підприємств. Хоча потрібно зазначити, що законодавством України передбачені норми щодо врегулювання соціально-економічних проблем у таких ситуаціях. Проте систематичне порушення й невиконання цих норм робить їх лише формальними. Так, наприклад, у Гірничому Законі

України<sup>87</sup> визначена обов'язковість ухвалення проекту ліквідації гірничого підприємства у єдиному пакеті з комплексним планом соціального захисту працівників, що вивільняються, і розвитком соціальної інфраструктури шахтарських поселень. Працівники мають право на пільгові умови працевлаштування, перекваліфікацію й соціальні гарантії. Однак Закон значною мірою лише декларує ці положення, не даючи механізмів їх реалізації. В такій ситуації державні програми розвитку й реструктуризації безперспективних виробництв наштовхуються на потужну протидію з боку місцевої влади та громад.

Приватні нерентабельні безперспективні підприємства, продовжують свою діяльність, оскільки діючі інституціональні умови є доволі лояльними щодо банкрутства, заборгованості, збитковості і т.п., що не створює власникам достатньої мотивації для самостійного проведення реструктуризації та згортання виробництва. Більше того, доволі поширеною є практика, коли менеджмент навмисно робить підприємство штучно збитковим, аби ухилитися від податків, або для перерозподілу прибутку інтегрованої групи підприємств на користь головної компанії або фіктивного підприємства, яке одразу зникає.

Недосконалість інституціональної системи України ставить проблему раціоналізації виробничого потенціалу. Ні ринок, ні державні ініціативи не спроможні впливати на наявні виробничі потужності, оскільки ця система «рясніє» інституціональними пастками, що міцно утримують ресурси в контурах безперспективних виробництв. Цілеспрямоване згортання останніх вивільнить ресурси для реалізації інноваційних проектів. Проте при цьому варто враховувати, що безповоротно втрачаються втілені в таких підприємствах суспільні організаційні інвестиції<sup>88</sup> й потрібні додаткові кошти на утилізацію активів і компенсацію соціально-економічних дисбалансів, ризики яких виникають у разі закриття підприємств, що мають суттєве значення для регіону як постачальники робочих місць для населення.

З огляду на сказане, до стратегічних орієнтирів державної політики слід віднести оптимізацію структури економіки й цілеспрямоване перетікання суспільних ресурсів зі сфер, що мають занепадаючу ресурсовіддачу у сфери, де остання навпаки зростає, а тактичним оріє-

<sup>87</sup> Гірничий Закон України №1127–XIV від 06.10.1999 / Відомості Верховної Ради України від 17.12.1999 р., № 50, стаття 433.

<sup>88</sup> Під суспільними організаційними інвестиціями в даному випадку розглядаються витрати ресурсів національного господарства, які вкладені в утворення й розвиток підприємства і будуть втрачені при його ліквідації.

ентиром – оптимізацію процесу згортання конкретних виробництв з позицій уникнення вищеназваних дисбалансів. Можливі негативні локальні соціальні ефекти від закриття безперспективних підприємств слід передбачити й компенсувати за рахунок закладення відповідних коштів у регіональних програмах розвитку компенсовані за допомогою відповідних програм регіональної промислової політики<sup>89</sup>.

У цілому, ми вважаємо, що успіх стратегії інноваційного розвитку й формування піонерної моделі НІС залежить не лише від заходів безпосереднього впливу на новаторську активність агентів, розвиток інфраструктури, взаємодію бізнесових, владних, наукових й освітніх кіл, але й від докорінного реформування самої системи та механізмів державного управління суспільним розвитком.

## Висновки до розділу 5

Призначенням національної інноваційної системи є генерація змін, що підвищують ефективність національної економіки за рахунок відкриття, сприйняття, впровадження й поширення нових знань у вигляді технологій і інститутів.

Загальну формулу інноваційної системи складають три компоненти – наука, освіта й економіка. Модель розвитку й функціонування цього альянсу задає інституційний контекст. У складі останнього можна умовно виділити *природний компонент*, тобто домінуючі в суспільстві культурні, етичні, релігійні цінності, і *штучний компонент*, представлений обмеженнями й нормами поведінки, які накладає інститут державної політики й права. Якщо перший є даністю, має свою внутрішню логіку й слабо підданий керуванню ззовні, то другий, навпроти, підданий цілеспрямованим змінам, хоча й вимагає деякого лага між ухваленням рішення й одержанням бажаної зміни інституціонального контексту.

Прогрес інноваційної системи скеровують процеси організації й самоорганізації. На ранніх стадіях розвитку провідну роль відіграє процес організації інноваційної системи державою. Метою організа-

---

<sup>89</sup> У світі накопичений багатий практичний досвід реалізації таких програм. Див., наприклад: Блейкли Е.Дж. Планування місцевого економічного розвитку. Теорія і практика: Вид. 2-ге / Пер. з англ. – Львів: Літопис, 2002. – 416 с.

ційних зусиль є подолання інерції існуючої інституціональної матриці для впровадження й закріплення в ній базових інститутів інноваційної діяльності, після чого доцільні поступове зниження організуючого втручання в природні процеси й вихід на передній план механізмів саморозвитку, заснованих на високому ступені креативної свободи агентів, природному доборі поколінь ідей, інститутів і інституційних форм із позицій латентно присутнього знання про оптимум системи.

Можливість держави впливати на розвиток національної інноваційної системи обмежена існуючою інституціональною структурою суспільства. Чужорідні інститути, що імплантуються в рамках державної політики, неминуче подавляються або змінюються відповідно до умов домінуючої інституціональної матриці.

Стан й умови розвитку НІС в Україні свідчать:

*по-перше*, про високу концентрацію якісних ключових ресурсів для інноваційної діяльності – знаннєвих і кадрових, – які підготовлені системами освіти й науки, що набули зрілості в радянський період. Разом з тим, порушені ресурсо-продуктові потоки між науковою, економічною й освітньою системами, із чого впливають дисбаланси функціонування, дезорієнтації й руйнуванні їхньої здатності до відтворення. Потенціал ресурсів може бути капіталізований і здатність до відтворення наукових і освітніх матриць відновлено за умови формування контурів національної інноваційної системи;

*по-друге*, про сформовану неоптимальну ієрархію інвестиційної привабливості сфер діяльності за критерієм співвідношення очікуваних витрат (з урахуванням ризиків) і очікуваного прибутку, у якій позиція інноваційної діяльності істотно поступається позиціям традиційних видів діяльності (зокрема сировинних галузей, нерухомості й будівництва житла, торгівлі, туризму, сфери обслуговування);

*по-третьє*, про гостру суперечність між моделями розвитку економіки – тою, що декларується, й тою, що реалізується на практиці, що проявляється в нестабільності й непослідовності державних ініціатив, схильності до дисфункції проінноваційних інституційних нововведень;

*по-четверте*, про непослідовність, непрозорість і низьку продуктивність державної політики, зниження рівня довіри до інституту влади, низьку мобілізуючу здатність останньої;

*по-п'яте*, про потужний вплив на боротьбу інноваційного й традиційного компонентів національної економіки зовнішнього фактора, що підкріплює інвестиційними вливаннями в сировинні і низькотехнологічні виробництва.

Важливим чинником активізації інноваційних процесів є інноваційна інфраструктура. Проте її законодавче забезпечення і стимулювання розвитку 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 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 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.

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 необхідно:

- 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, ухвалити 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 ефективного використання їх інтелектуальних, матеріальних і фінансових ресурсів;

- активізувати процес інтеграції університетської науки з дослідницьким сектором академічної і галузевої науки шляхом створення потужних науково-освітянських комплексів (центрів) інноваційної спрямованості на зразок провідних європейських і світових університетів;

- відродити заводський сектор науки з його лабораторіями, експериментальними базами та інтелектуальним потенціалом, налашто-

ваним 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 заходів 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 зовніш-

нього 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.

Усе перелічене вище змушує взяти до уваги такі особливості, які слід враховувати у розробці моделі національної інноваційної системи й стратегії управління інноваційними процесами:

– необхідність застосування екстрених заходів щодо формування контурів інноваційного процесу, інноваційної системи як інструменту досягнення стратегічної мети суспільства. У цьому зв'язку точки зростання інноваційної системи («інноваційні локуси») можуть розглядатися інструментом випереджального розвитку інноваційного компонента інституціонального середовища, відтворення наукової й освітньої систем, зниження ризиків сировинної спеціалізації на світовому ринку й закріплення структурних деформацій виробництва;

– необхідність цілеспрямованої зміни балансу інвестиційної привабливості інноваційного й традиційного компонентів економіки, у тому числі за рахунок розвитку інститутів, що забезпечують перетікання капіталу з низькотехнологічних у високотехнологічні сфери діяльності;

– слабкість держави у проведенні цілеспрямованої стратегічної політики, що має витоки у невирішеності проблеми внутрішнього конфлікту нормативної бази й високою значимістю суб'єктивного чинника (індивідуальних інтересів) у розподілі суспільних ресурсів.

Виходячи з цього, слід враховувати такі головні вимоги при розробці моделі НІС і стратегії її формування:

– орієнтація на обслуговування абстрактної стратегічної мети прогресу інституційно-технологічної структури соціуму й умовна незалежність від варіацій її конкретного наповнення;

– наявність заходів, що забезпечать якнайшвидше введення НІС в режим саморозвитку, у якому можливості впливу суб'єктивного чинника будуть обмежені внутрішньою логікою побудови системи;

— доповнення заходами, що забезпечуватимуть послідовність державної політики.

Індикаторами ефективності моделі НІС є зниження витрат інноваційних процесів, збільшення частки інноваційної продукції у ВВП і нарощування потенціалу інноваційної системи в інтересах суспільства в цілому поза залежністю від якості реального стратегічного орієнтира й індивідуальних інтересів.

В основу моделі національної інноваційної системи для України слід покласти дві інституціональні компоненти. Функція першої — забезпечення безперервного розвитку інституційно-технологічної структури економіки на основі внутрішніх джерел розвитку, функція другої — забезпечення безперервного вдосконалення державної політики як інструмента регулювання інноваційних процесів у національних інтересах. Як стратегічна мета державного управління розвитком НІС пропонується прийняти переклад обох інституціональних компонент у режим самопідтримуючого функціонування й еволюціонування.

Головним фактором, що зумовлюватиме *перспективи формування ефективної* національної інноваційної системи в Україні й пов'язані з цим можливості переходу до інноваційної моделі розвитку, є результат вирішення суперечності між проінноваційною й нині домінуючою консервативною інституціональними системами.

Найбільш неприйнятним для України є *інерційний сценарій формування НІС*, який затягуватиме етап невирішеності суперечності несумісних нормативних систем, подвійних стандартів і правового нігілізму, безсилля держави й високих трансакційних витрат, відхилення агентів від участі в складних процесах і реальному пріоритетному розвитку сфер низьких технологій і «коротких ланцюжків», змушеного розсіювання наявних ресурсів і втрати можливостей відтворення потенціалів країни.

Порівняно з інерційним, *регресивний сценарій* (вирішення суперечності через прийняття домінуючим традиційного компонента, формальною відмовою від вибудовування НІС піонерного типу й прийняття галузей середніх ТУ як *пріоритетних*) має переваги, що впливають із *вирішення базового інституційного конфлікту*. Серед них — зниження невизначеності й загального рівня трансакційних витрат, зростання довіри агентів (у тому числі до влади), посилення зда-

тності держави до мобілізації ресурсів і проведення несуперечливої політики (у тому числі через скорочення ризику дисфункції ініціатив).

Основним негативним наслідком регресивного сценарію є формування інституціональної структури, що обслуговує перетіканню ресурсів у прості обмінні процеси й низькоукладні виробництва, закріплення спеціалізації України на виробництві продукції низького переділу та звуження ресурсної бази для інноваційного розвитку та погіршення стартових умов для здійснення інноваційного прориву в перспективі.

Прогресивний і оптимістичний по своїх результатах сценарій розгортатиметься у разі подолання інерції з *переходом до розвитку економіки на основі інновацій* і формування інноваційної системи піонерного типу, що забезпечуватиме умови для продукування базисних інновацій. Для цього пріоритетними мають бути галузі вищих технологічних укладів, прийнята державна стратегія їх проривного розвитку. Ключовими очікуваними результатами будуть зміни структури виробництва, відновлення й нарощування виробничого, наукового й освітнього потенціалів, зниження ризиків системних криз і катастроф, усунення феноменів депресивності регіонів і галузей, виникнення стимулів для перетікання ресурсів у складні процеси й високоукладні виробництва; знаходження суб'єктності країни в глобальному світі, ідентифікація власних цінностей, ослаблення залежності й отримання здатності протистояти зовнішнім деструктивним явищам і процесам.

## Розділ 6

---

### ФАКТОРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВOSTІ

#### 6.1. Динамічність світових інноваційних процесів та її наслідки

У сучасному світовому господарстві відбуваються докорінні й системні зміни. Їх слід пов'язувати з якісними стрибками<sup>1</sup> (біфуркаціями), що стають постійними й невід'ємними чинниками господарського життя. Цей процес впливає з діалектики економічного розвитку та є об'єктивним наслідком системної взаємодії прискорення науково-технічного прогресу та посилення глобалізації. Біфуркаційність у найближчі десятиліття суттєво впливатиме на світогосподарські процеси й значною мірою визначатиме їх характер. Інноваційність та біфуркаційність розвитку взаємопов'язані та посилюють один одного, а наслідки їх взаємодії наперед важко передбачити й оцінити. Оскільки Україна поки недостатньо інтегрована у світогосподарські процеси, вона лише частково відчуває на собі посилення їх біфуркаційності. Це дає нашій державі можливість та час створити ефективні механізми забезпечення своєї конкурентоспроможності в умовах поступального, а не шокового наростання нестабільності та економічних потрясінь. З огляду на приєднання України до СОТ у травні 2008 р., що прискорить інтеграцію у світову економіку, розробка таких механізмів набуває особливої гостроти з точки зору згладжування негативних наслідків приєднання.

---

<sup>1</sup> Під якісним стрибком у будь-якій сфері діяльності ми розуміємо перехід (зазвичай революційний) до такого рівня розвитку економічної системи, на якому один і той же результат або продукт може бути отриманий за значно менший проміжок часу та в більш продуктивний спосіб, ніж на попередньому рівні, що слід пов'язувати з кількісним накопиченням певної критичної маси знань та її переходом у нову якісну форму, що кардинально змінює життєве середовище. Якісні стрибки також називають біфуркаціями. На думку Л.Г. Мельника, у сучасних умовах вони набувають перманентного характеру та "економічної об'ємності", тобто пронизують весь територіально-галузевий простір світової економіки. Див.: Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития. – Сумы: Университетская книга, 2003. – С. 6.

Для доіндустріального та індустріального етапів розвитку суспільства були характерними досить тривалі періоди еволюційного зростання господарських систем (своєрідні періоди економічного «спокою»). Якісні стрибки виникали періодично й досить рідко. Принципово інша ситуація складається в сучасному глобальному середовищі, де вони набувають постійного характеру та стають невід'ємною складовою економічного життя<sup>2</sup>, що дозволяє гнучко підходити до виробництва товарів масового вжитку відповідно до конкретних індивідуальних запитів споживачів<sup>3</sup>.

Посилення біфуркаційності виникає в результаті системної дії трьох факторів:

- прискорення темпу суспільного життя, зокрема й економічного;
- масової появи й утягування в господарський обіг нових факторів виробництва та їх комбінацій;
- суттєвого підвищення взаємовпливу та взаємозалежності світу.

Підтвердженням першої тези є той факт, що людству знадобилося відповідно 112 і 56 років для масового поширення фотографії та телефонного зв'язку, тоді як для радара, телебачення, транзистора та інтегральної мікросхеми лише 15, 12, 5 і 3 роки відповідно<sup>4</sup>. В індустріальну епоху «життєвий цикл» техніки становив 5–10 років, а зараз, наприклад, у мікроелектроніці складність і обсяг випуску інтегральних схем щорічно подвоюється та на третину знижуються витрати й

<sup>2</sup> Для підтвердження цього доцільно навести всього декілька яскравих прикладів.

Дослідно-конструкторські роботи з розробки нового автомобіля в середині ХХ ст. тривали 10–15 років, у 1990-х рр. – 6 років, а зараз лише 2 роки (див.: Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2003. Изложение основных идей // Справочник экономиста. – 2004. – № 1. – С. 95).

Другий приклад. Японії знадобилося 95 років, щоб видати перший мільйон патентів. А для того, щоб видати другий мільйон – 15 років (див.: Ідріс К. Интеллектуальная собственность – мощный инструмент экономического роста: Пер. с англ. – ВОІВ, 2006. – С. 35).

<sup>3</sup> Якщо на початку ХХ ст. для виробництва споживчих товарів була характерна масовість та уніфікованість, то на початку ХХІ ст. – індивідуальність. Зокрема, Генрі Форд, засновник конвеєрного способу виробництва, на початку минулого століття стверджував, що кожен американець може придбати автомобіль «Форд» свого улюбленого кольору за умови, що цей колір чорний, а зараз, наприклад, у Японії в понеділок можна замовити «Тойоту» індивідуальної комплектації, а в п'ятницю сісти за кермо готового автомобіля. Див.: Нордстрем К., Риддерстрале Й., зазначена праця. – С. 95.

<sup>4</sup> Мельник Л.Г., зазначена праця. – С. 6

ціни, причому технічні характеристики надвеликих схем кожні два роки поліпшуються в 4 рази<sup>5</sup>.

Зростання інноваційності виробництва робить нові технології більш економними та продуктивними, ніж традиційні, а швидкість поширення інформації та доступ до неї внаслідок цього збільшуються революційно, що дає зворотній ефект, додатково прискорюючи розвиток економічних систем у цілому<sup>6</sup>.

Яскравими прикладами появи нових факторів виробництва внаслідок НТП є піднесення нафти до розряду стратегічних ресурсів після винайдення двигунів внутрішнього згоряння, промислове використання пеніцилінових грибків після винайдення нових методів лікування на основі антибіотиків, а також поширення використання в медицині стовбурових клітин (які зараз коштують десятки тисяч доларів, а декілька десятиліть тому підлягали утилізації) після відкриття їх приголомшливих лікувальних властивостей.

Революційні відкриття в біології породили принципово нові професії: генну інженерію, клітинну медицину тощо. А останні відкриття з розшифровки геному людини дозволять у найближчому майбутньому здійснювати лікування з урахуванням генетичних особливостей конкретної людини.

Фактори, що раніше фізично не могли впливати на певні процеси, в умовах зростання взаємозалежності світу, таку можливість одержують<sup>7</sup>. Невпинне збільшення кількості факторів впливу відповідно

---

<sup>5</sup> Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизм) / Рудакова И.Е., Смородинов О.В., Фролова Н.Л. и др; Под. ред. И.Е. Рудаковой. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – С. 7.

<sup>6</sup> Так, наприклад, раніше звичайною поштою лист з Австралії в Україну йшов приблизно півтора місяця. Зараз електронна пошта з'єднує будь-які точки світу за лічені години, а вартість передачі документа обсягом сорок сторінок, наприклад, з Чилі в Кенію електронною поштою коштує менше 10 центів, тоді як факсом – близько 10 дол., кур'єром – 50 дол. США. Див.: Доклад о развитии человека за 2001 год. Использование новых технологий в интересах развития человека. – Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс, 2001. – С. 30.

<sup>7</sup> Наприклад, у квітні 2003 р. один із корейських телеканалів, пославшись нібито на повідомлення сайту компанії CNN, передав фальшиву інформацію про вбивство Білла Гейтса. У неглобалізованому світі така інформація не змогла б серйозно вплинути на стан ринку, у глобалізованому – навпаки, інформація миттєво поширилася через інформаційні агентства. Фондовий ринок Південної Кореї впав на 1,5%. Загальні втрати від цього «жарту» були оцінені експертами у 3 млрд дол. США. Див.: Жарт, який коштував три мільярди доларів // Урядовий кур'єр. – 2003. – 16 квітня – № 71. – С. 14. Другий широко відомий приклад: хакер, знаходячись у Санкт-Петербурзі, зламав коди провідного західного банку й почав переводити кошти на інші рахунки. Тобто, використовуючи свій інтелект і сучасні інформаційно-комунікаційні системи, він один фактично поставив під загрозу існування всієї валютно-фінансової системи світу. Зрозуміло, що в неглобалізованому світі це було б неможливо.



збільшує кількість варіантів розвитку, що як уже відмічалось, ускладнює можливості його прогнозування, а отже ефективного впливу на нього з боку держави.

Комплексна дія трьох наведених факторів робить якісні стрибки в економіці постійними, що дає нам підстави сформулювати ряд нових закономірностей сучасного розвитку:

- відбувається подальше поступальне прискорення суспільного та економічного життя внаслідок зростання біфуркаційності розвитку, що дозволяє у більш короткий термін та у більш результативний спосіб досягати бажаних економічних результатів;

- суттєво загострюється конкуренція, особливо за доступ до усіх видів ресурсів;

- прискорюється зміна поколінь знань та техніки, скорочуються їх «життєві» цикли<sup>8</sup>;

- підвищується продуктивність засобів виробництва та праці;

- зростає роль інтелектуального та знаннєвого ресурсу, підвищуються вимоги до інтелектуального рівня та здоров'я людини<sup>9</sup>.

Необхідно враховувати ще один аспект використання творчого потенціалу. Індустріальне виробництво являло собою сотні системоутворюючих зв'язків, для врахування яких досить було знань керівництва підприємства й окремих фахівців, що займалися інноваційною діяльністю. В умовах глобально-біфуркаційного розвитку виробництво (особливо високотехнологічне) являє собою тисячі (іноді десятки тисяч) системоутворюючих зв'язків, повне врахування яких обмеженою кількістю фахівців стає досить проблематичним<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> Так, період заміщення техніки нововведеннями становив до початку XX ст. понад 50 років, у першій половині XX ст. – 15–30 років, у другій половині XX ст. – 5–10 років. Див.: Ямпольский С.М., Козаченко С.В., Лобанов В.В., Майданович А.М. Экономическое управление созданием систем машин. – К.: Наукова думка, 1981. – С. 43.

<sup>9</sup> В індустріальну епоху достатньо було один раз отримати вищу освіту, а потім кожні 10–15 років лише трохи поновлювати свої знання. Зараз знання накопичуються так стрімко, що через 10–15 років необхідно практично повністю (або значною мірою) оновлювати їх. У світі загострюється боротьба за інтелектуально-знаннєві ресурси. Розвинені країни розробляють різноманітні механізми для залучення ззовні цих ресурсів. Наприклад, у Великій Британії діє еміграційна програма із залучення в країну людей будь-якого віку, що продукують нові ідеї в науці чи бізнесі. Див.: Иммиграционная программа для новаторов [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.igorgeller.com/innovator4.php](http://www.igorgeller.com/innovator4.php)>.

<sup>10</sup> Наприклад, на ЗАТ “Ново-Краматорський машинобудівний завод” виробляється понад 70 укрупнених видів техніки. (Див.: Сайт Ново-Краматорського машинобудівного заводу [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.nkmz.com>>). Кожен з цих видів містить декілька підвидів (інколи і декілька десятків підвидів) техніки. Враховуючи що вироби заводу є складними, наукомісткими технічними системами, вони мають десятки, а інколи й

Так, керівництво знає, як правило, ті системоутворюючі зв'язки, що характеризують загальні параметри системи, тоді як зв'язки окремої виробничої операції знає той працівник, який щодня стикається з ними у роботі і може розкрити їх зміст і значення. Тому для врахування всіх зв'язків у системі виробництва на підприємстві необхідно залучати інтелект співробітників підприємств, що потребує розробки спеціальної технології інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, яка б дозволяла використовувати знання та творчі здобутки якомога більшої кількості працівників.

На попередніх етапах принципово нові економічні ситуації виникали рідко, а від менеджменту для забезпечення стійкого функціонування підприємств крім знань, у першу чергу вимагався великий досвід вирішення типових ситуацій, тому інноваційність управління (пошук нових шляхів вирішення нестандартних ситуацій) була фактично непотрібною.

В умовах постійного «економічного стресу» нестандартні управлінські ситуації є нормою, а типові виникають практично рідко. У цих умовах від менеджера, крім глибоких знань, потрібна інноваційність управління. Вона потрібна на всіх рівнях господарської системи країни і є складовим елементом її конкурентоспроможності.

У подальшому необхідність підвищення рівня управлінської інноваційності буде лише зростати. Це пов'язано з тим, що кількість стресоутворюючих факторів і рівень «стресів» під впливом постійної інтенсифікації інноваційного процесу лише збільшуватимуться.

Слід відзначити, що роль інновацій у біфуркаційних збуреннях в економіці є подвійною та діалектичною. З одного боку, інновації спричиняють біфуркації, тобто мають «стресоутворюючу» природу, з іншого – інновації є ефективними «ліками» від «економічного стресу», оскільки дозволяють знайти нові нестандартні рішення проблемних ситуацій, що виникають. Тому можна стверджувати, що високу конкурентоспроможність матимуть лише ті держави, що забезпечуватимуть максимально можливу за даних обставин інноваційність управління, для чого органам державної влади необхідно:

– *працювати "на випередження"*, тобто у своїй діяльності впроваджувати методи швидкого аналізу і реагування на різні соціально-економічні явища та катаклізми, що відбуваються в суспільстві, враховуючи що їх потік буде постійно зростати. Крім того слід намага-

---

сотні тисяч системоутворюючих зв'язків. Порушення хоча б одного з них може суттєво вплинути на конкурентоспроможність підприємства.

тися прогнозувати можливі соціально-економічні біфуркації та вживати заходів щодо їх підсилення (якщо вони мають позитивний характер) або ліквідації (пом'якшення) їх руйнуючого впливу (якщо вони несуть негативний потенціал).

– *посилити узгоджувальну (антиконфліктну) функцію держави щодо своїх суб'єктів*, кожний з яких має свою іманентну систему інтересів. Повністю або частково системи інтереси різних суб'єктів можуть співпадати, але часто вони суперечать один одному, що є об'єктивним підґрунтям для виникнення конфліктів в економіці та суспільстві. Антиконфліктна функція завжди була однією з головних функцій держави, але якщо раніше достатньо було ліквідувати наслідки конфліктів, оскільки їх "ціна" була прийнятною для суспільства, то зараз краще упередити можливі конфлікти, оскільки вони здатні значною мірою дезорганізувати суспільство. Тому ця функція повинна бути спрямована перш за все не на ліквідацію наслідків, а на прогнозування конфліктів, профілактику та усунення причин, що їх породжують, а в разі виникнення останніх – на ліквідацію з мінімальними негативними наслідками. Крім того, у проведенні економічної політики слід домагатися несуперечливого сполучення інтересів різних суб'єктів, тобто їх приведення до спільного знаменника, який можна трактувати як загальнодержавні інтереси. Слід урахувати, що і загальнодержавні інтереси, і інтереси окремих суб'єктів не є усталеними, їх варто періодично переглядати і наново узгоджувати.

– *розгорнути широку роботу серед топ-менеджменту вітчизняних підприємств із метою навчання їх основам «виживання» в глобально-біфуркаційному середовищі*, використовуючи для цього усі можливі інформаційні канали.

## 6.2. Стимулювання інноваційної діяльності в зарубіжних корпораціях: уроки для України

Починаючи з останньої чверті XX ст., стимулювання інноваційної діяльності в зарубіжних корпораціях відбувається, насамперед, за рахунок активізації та широкого використання творчого потенціалу співробітників підприємств.

Цим питанням присвячено численні дослідження<sup>11</sup>, тому варто проаналізувати та систематизувати основні зміни в організаційних

<sup>11</sup> Андрощук Г. Рационализаторська діяльність за кордоном // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 4. – С. 29–34; Гордієнко М.О. Нові ідеї – це нова конкурентна продукція і товари,

механізмах цього потенціалу в передових країнах, що могло б слугувати «точкою опори» для вибудовування аналогічних механізмів на вітчизняних підприємствах.

Творчий потенціал співробітників як в розвинених країнах, так і в Україні реалізується найбільшою мірою за допомогою підтримки раціоналізаторського руху. Це дає компаніям досить відчутний ефект. Наприклад, у Німеччині протягом останнього десятиліття щорічний ефект від використання пропозицій співробітників у середньому становив понад півмільярда доларів<sup>12</sup>.

Одним із піонерів раціоналізаторського руху був Генрі Форд. Він матеріально заохочував своїх працівників, незалежно від їх освіти і посади, за будь-яку ділову пропозицію керівництву щодо покращення виробництва та продукції заводу, встановивши у цехах скриньки, куди опускались листи із такими пропозиціями<sup>13</sup>. Зараз на більшості підприємств розвинених країн встановлені скриньки для пропозицій працівників на зразок фордівських. В компанії «Тойота», наприклад, ведеться щомісячний облік та оцінка пропозицій, результати їх розгляду публікуються в газеті фірми<sup>14</sup>.

Яскравий приклад створення сучасної системи використання творчих ідей співробітників показала корпорація «Форд» після кризового занепаду свого виробництва та посилення на американському ринку позицій іноземних конкурентів.

Керівництво «Форду» для зміцнення своїх конкурентних позицій застосувало в процесі розробки нової моделі автомобілю «Форд–Таурус» цілу низку інновацій, чималою мірою завдячуючи оригінальним пропозиціям рядових працівників. Креслення нового автомобіля були висталені на загальний огляд із закликом: «ваші пропозиції створять автомобіль вашої мрії». Від співробітників надійшло близько півтори тисячі пропозицій. Проектна група «Таурус» реалізувала більше половини з них. Менеджери компанії зробили для себе вражаюче відкриття: «Раніше ми використовували лише руки та ноги

---

це світовий рівень інноваційного розвитку на основі української системи забезпечення якості // Винахідник і раціоналізатор. – 2004. – № 4. – С. 12–13; Пусенкова Н.Н. Такая «простенькая сказочка» или как производят то, что покупается // ЭКО. – 1991. – № 7. – С. 167–170; Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизм) / Под ред. И.Е. Рудаковой. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 144 с.; 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.

<sup>12</sup> Андрощук Г., зазначена праця. – С. 30.

<sup>13</sup> Гордієнко М.О., зазначена праця. – С. 12.

<sup>14</sup> Андрощук Г., зазначена праця. – С. 29, 31.

працівників, але нам бракувало розуму використати їх мізки»<sup>15</sup>. Було помічено, що прості пропозиції співробітників, оснований лише на здоровому глузді, а не на результатах досліджень, могли дати значну економію<sup>16</sup>.

Проект «Таурус» отримав блискучі результати. Був створений автомобіль, який журнал «Бізнес уік» зарахував до 10 найвидатніших досягнень американського життя 1986 р., а журналом «Мотор трендс» присуджено премію «Автомобіль року». Прибуток компанії «Форд» в цей рік вперше за останні півстоліття перевищив прибуток свого внутрішнього конкурента – корпорації «Дженерал моторс»<sup>17</sup>. За рахунок використання творчого потенціалу своїх співробітників «Форду» вдалося вийти з кризового стану та завоювати нові конкурентні позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Всесвітньо відомою стала японська система збору і використання творчого потенціалу співробітників на основі так званих «гуртків якості», коли працівники об'єднувались в неформальні творчі бригади для обговорення і пошуку шляхів вирішення основних проблем, що виникали на виробництві. У Японії успіхи в раціоналізаторстві цінуються не менше, ніж в політиці, науці, спорті, мистецтві. «Зірок» раціоналізаторства знає вся країна, вони постійно в центрі суспільної уваги<sup>18</sup>.

Трансформації в організаційних механізмах стимулювання і використання творчої активності співробітників в західних компаніях, що відбуваються в останні десятиліття, можна звести до таких чотирьох напрямів.

*По-перше*, сучасний менеджмент усе більше звертає увагу на конкретного працівника і його інтелектуальний потенціал. До завдань менеджменту належить розробка організаційних принципів і механі-

<sup>15</sup> Пусенкова Н.Н., зазначена праця. – С. 167–170.

<sup>16</sup> Хтось із робітників запропонував використовувати монолітні бокові стінки та двері, що дозволяло економити матеріал та забезпечити більш точну пригінку. На заводі не знайшлося пресу відповідних розмірів, але зборку почали робити з двох елементів замість 12–15, як раніше. Хтось порадив зробити для всіх болтів головки одного розміру, щоб не гаяти час на підбирання ключів тощо. (Див.: Пусенкова Н.Н., зазначена праця. – С. 168). Одна з останніх інновацій корпорації – встановлення на кожному робочому місці кнопки зупинки конвеєра, якою може скористатися кожний робітник у разі виявлення браку. (Див.: Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизм). – С. 119).

<sup>17</sup> Пусенкова Н.Н., зазначена праця. – С. 167.

<sup>18</sup> Однією з «зірок» раціоналізаторства є Нотохара. Він має дозвіл від своєї фірми «Нагатанієі» не з'являтися на роботі, а продукувати свої ідеї вдома (чи де йому заманеться). Для допомоги йому в творчих пошуках компанія спеціально виділяє помічників і витрачає на його утримання майже 13 млн йєн щорічно. (Див.: Андрощук Г., зазначена праця. – С. 31).

змів збільшення інноваційного потенціалу фірми через активізацію творчого потенціалу кожного працівника. Для цього використовується цілий комплекс як традиційних (наприклад, уже згадувані японські «гуртки якості»), так і нових організаційних методів. Для працівників-новаторів створюється таке внутрішньофірмове середовище, у якому істотно підвищується рівень їх свободи у вирішенні творчих завдань, їм надаються додаткові права у вирішенні виробничих питань, розпорядженні матеріальними, фінансовими і трудовими ресурсами<sup>19</sup>.

Відхід від жорсткого планування і регламентації інноваційної діяльності у фірмах і перехід до надання максимальної творчої і фінансової свободи інноваторам – явище цілком закономірне. Така політика дозволяє останнім максимально розкрити і реалізувати свій творчий потенціал, створює умови для зосередження на найбільш перспективних з їх точки зору питаннях і напрямках. Свобода в діяльності інноваторів розглядається як великий привілей, що створює, окрім матеріального, моральний стимул для їх високоефективної творчої праці. Потенціал окремих співробітників акумулюється в єдиний творчий потенціал фірми та спрямовується на досягнення її стратегічних цілей.

Надання свободи інноваторам має ще один аспект. Краще конкретного інноватора, який розробляє ту чи іншу проблему, ніхто не знає її тонкощів та специфіки. В той же час керівництво корпорації бачить проблему «зверху», упускаючи в багатьох випадках деталі, які можуть виявитись суттєвими. Разом з тим через аналіз певних дрібних деталей можна продіагностувати нові важливі процеси на підприємстві, що починають зароджуватися і будуть впливати на його діяльність лише згодом. Продіагностувавши ці процеси на початкових стадіях, варто вжити заходів щодо їх ліквідації або пом'якшення, якщо вони негативні, або до спрямування в потрібному напрямку, якщо вони позитивні.

Рядові співробітники, як ніхто інший, бачать ситуацію «знизу». Вони щодня стикаються з усіма особливостями роботи підприємства,

---

<sup>19</sup> У компаніях IBM, HP, 3M інноватори мають можливість використовувати до 10–15% фонду робочого часу на проведення незапланованих раніше пошукових робіт. У низці компаній, що займаються випуском високотехнологічної наукомісткої продукції, працівники-інноватори одержують право самостійно розпоряджатися 15% поточного бюджету, що виділяється на дослідження і розробки, беруть участь у конкурсах на одержання цільових грантів. (Див.: Капиталистическое управление: уроки 80-х. – С. 4–5, 53)

а тому можуть знайти найбільш прийнятні способи вирішення тієї чи іншої виробничої проблеми.

*По-друге*, у багатьох компаніях жорстка адміністративна централізація управління значною мірою замінюється або доповнюється м'яким стилем. Він передбачає стимулювання робочих і неформальних контактів між співробітниками «по горизонталі», у результаті яких можуть виникнути нестандартні ідеї<sup>20</sup>. При традиційній же системі організації управління діяльність того чи іншого співробітника, а отже і його контакти, жорстко регламентовані посадовими інструкціями<sup>21</sup>. М'який 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<sup>22</sup>.

Неформальний обмін інформацією між інноваторами – вкрай важлива річ. Він дозволяє підвищити так би мовити «диверсифікаційність» шляхів інноваційного процесу, тобто під час обміну інформацією, в процесі «контакту думок» виникають нові варіанти вирішення тієї чи іншої проблеми. Це дає змогу подивитися на проблему з багатьох боків, вивчити різноманітні думки і підходи та вибрати з них оптимальний. Неформальний обмін інформацією – це фактично первинна основа для синтезу і трансформації технологій. На можливість цих процесів автор звертав увагу раніше<sup>23</sup>.

*По-третє*, важливе значення для збільшення інноваційного потенціалу фірми також має заохочення експериментаторства, яке є однією з основних форм інноваційної діяльності. У передових фірмах створюються невеликі новаторські групи. Крім того, що вони прино-

---

<sup>20</sup> Для стимулювання неформального спілкування застосовуються часом досить оригінальні і нетрадиційні організаційні новації. Дослідження показали, що якщо люди працюють на відстані 10 м один від одного, то імовірність їхнього спілкування хоча б раз у тиждень дорівнює 8–9%, а якщо на відстані 5 м – то 25%. Наприклад, беручи до уваги цей факт, президент однієї з компаній дав розпорядження замінити в їдальні маленькі столики на чотирих великими столами, подібними до тих, що використовуються в армійських їдальнях, щоб підвищити ймовірність обміну інформацією між співробітниками. (Див.: Капиталистическое управление: уроки 80-х. – С. 4, 54–55).

<sup>21</sup> Там само. – С. 4, 54.

<sup>22</sup> Там само. – С. 55, 58.

<sup>23</sup> Галиця І. Інноваційний та екологічний розвиток після 50-х років XX століття // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 32.

сять значний комерційний ефект, а також дають можливість інноваторам реалізувати свій творчий потенціал<sup>24</sup>.

Раніше експериментаторство існувало в основному в науково-дослідних установах і в дослідницьких підрозділах великих корпорацій. Зараз воно стає важливим і неодмінним елементом усього внутрішньофірмового середовища. До нього залучається все більше співробітників фірм. Застосування принципів і механізмів експериментаторства на внутрішньофірмовому рівні не вважається зайвою управлінською функцією. Його активна і постійна підтримка дозволяє створити підґрунтя постійного генерування інновацій і, зрештою, для інноваційного прориву підприємства.

*По-четверте*, необхідно враховувати, що будь-яка інноваційна діяльність пов'язана з ризиком, адже на початку інноваційного проекту важко передбачити результати, до яких він приведе. Тому вкрай важлива терпимість до проектів, що зазнали «об'єктивної невдачі», тобто невдачі не з вини розробників, а у зв'язку з непередбачуваним результатом наукового пошуку або несподіваною зміною ринкової кон'юнктури. Передові корпорації починають усе більше усвідомлювати цю закономірність. Ініціатива все більше і більше стає «не караною», а її відсутність, навпаки, сприймається як значний «мінус» у професійній діяльності<sup>25</sup>.

Слід ураховувати відому тезу, що навіть негативний результат інноваційного процесу теж результат, на який слід зважати. Хоча він призводить до втрати ресурсів та втрати робочого часу дослідників, проте дозволяє мінімізувати помилку у майбутньому та виділити безперспективні напрями. В процесі виконання робіт, які закінчилися «провалом», формується команда дослідників і менеджерів, що загартована не тільки спільними перемогами, але й спільними поразками. Люди, не здатні до тривалої, напруженої праці задля досягнення позитивного результату, йдуть з такої команди, а залишаються справжні «борці». Це значно підвищує життєздатність команди, психологічно її «цементує». Зростає вірогідність того, що «загартована невдачею» команда, отримає вагомі результати в подальшому.

---

<sup>24</sup> Капиталистическое управление: уроки 80-х. – С. 55, 56.

<sup>25</sup> Наприклад, коли корпорація «Дженерал електрик» через несподівану зміну ринкової кон'юнктури була змушена згорнути 20-мільйонний проект, його керівник не був понижений у посаді, а навпаки, премійований та підвищений у службовій ієрархії, а всі співробітники проекту були нагороджені цінними подарунками. Більш детально, див. там само. – С. 56, 57.



Розширення свободи в діяльності та інформаційного обміну між інноваторами, заохочення експериментаторства у сполученні з терпимістю до «об'єктивних невдач» створюють широкі можливості для реалізації творчого потенціалу інноваторів, використання його як конкурентного ресурсу фірми.

У підсумку можна констатувати, що в механізмах активізації і використання творчого потенціалу співробітників підприємств розвинених країн відбулися кардинальні зміни, спрямовані, по-перше, на створення максимальних умов для найповнішого розкриття творчого потенціалу кожного співробітника, а по-друге, на максимальне його використання в господарській діяльності підприємства. Це є магістральним напрямом інноваційного процесу суб'єктів господарювання. Тільки ті з них, які будуть формувати свою інноваційну стратегію в його руслі, можуть розраховувати на отримання нових конкурентних переваг. Це стосується і українських підприємств, які розраховують стати «сильними гравцями» світової економіки.

### **6.3. Сучасні форми організації НДДКР на мікрорівні**

Вивчення особливостей функціонування науково-дослідних структур великих підприємств є важливим науковим і практичним завданням, оскільки саме великий капітал відіграє на сьогоднішній день ключову роль в інноваційному розвитку провідних економік світу. В Україні великі підприємства також займають домінуючі позиції порівняно із малим та середнім бізнесом як у виробництві інноваційної продукції, так і у обсягах фінансування інноваційної діяльності. Питанням активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств було присвячено значну кількість наукових праць<sup>26</sup>, проте вони в

---

<sup>26</sup> Ландик В.И. Формирование инновационной стратегии крупных машиностроительных предприятий: Дис... д-ра экон. наук: 08.06.01 / НАН Украины; Институт экономики промышленности. – Донецк, 2003. – 390 с.; Алексеев І.В. Стратегії та регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: Дис... д-ра экон. наук: 08.02.03 / Національний ун-т "Львівська політехніка". – Львів, 2002. – 409 с.; Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 305 с.; Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения. – К.: Наукова думка, 2003. – 363 с.; Федулова Л.І. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 9–27.; Савчук А.В. Организационно-экономический механизм инновационного развития крупной компании. – Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2004. – 404 с.; Савчук А.В. Теоретические основы анализа иннова-

основному стосувалися вибору загальної інноваційної стратегії, особливо не поглиблюючись у проблеми ефективної організації власного дослідницького сектора. Тому, на нашу думку, доцільно відстежити і проаналізувати основні напрями трансформації організаційних форм і механізмів функціонування науково-дослідного сектора великих підприємств.

У науково-дослідному та інноваційному секторах промислових підприємств України в останні десятиліття відбуваються деструктивні процеси, які особливо яскраво проявляються в порівнянні з розвитком інших секторів української науки. Так, у 1991–2006 рр. у структурі наукових і науково-технічних організацій збільшилась частка академічного та вузівського секторів відповідно на 4,0 та 1,2 відсоткового пункта (табл. 6.1), а частки галузевого та заводського секторів скоротились на 2,6 відсоткового пункта. На 8,0% зросла загальна кількість організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи, найбільше зростання було в академічному та вузівському секторах – на 28,3 та 20,0, тоді як в галузевому – лише на 3,4, а в заводському секторі їх кількість, навпаки, скоротилась на 28,8%.

Збільшення частки академічного і вузівського секторів та кількості наукових організацій можна було б визнати позитивним явищем з урахуванням необхідності інноваційного зростання, проте за умови, якби це відбувалося одночасно зі збільшенням чисельності працівників. У дійсності персонал наукових організацій України за 1991–2006 рр. (табл. 6.2) скоротився більш ніж на 64%, а кількість фахівців, безпосередньо зайнятих науковою та науково-технічною роботою, на 66%. Майже на 40% скоротилась кількість кандидатів наук. На 900 чол. зросла кількість докторів наук, але це мало впливає на загальну картину. Слід звернути увагу, що співвідношення між кількістю працівників допоміжного персоналу та фахівцями, зайнятими науковою та науково-технічною роботою, за ці роки також дещо погіршилось. Якщо в 1991 р. на 1000 працівників, що виконували наукову та науково-технічну роботу припадало 349,5 співробітників допоміжного персоналу, то в 2006 р. цей показник становив 301,4 (86,2% від рівня 1991 р.).

Таблиця 6.1

**Організації, які виконували наукові та науково-технічні роботи  
за секторами науки**

Сектор науки	1991		2005		2006		2005 до 1991, %	2006 до 1991, %
	кількість, один.	частка, %	кількість, один.	частка, %	кількість, один.	частка, %		
Усього	1344	100	1510	100	1452*	100	112,4	108,0
у тому числі:								
Академічний	290	21,6	378	25,0	372	25,6	130,3	128,3
Галузевий	804	59,8	884	58,6	831	57,2	110,0	103,4
Вузівський	146	10,9	172	11,4	175	12,1	117,8	120,0
Заводський	104	7,7	76	5,0	74	5,1	73,1	71,2

\* З 2006 р. організації, які виконують лише науково-технічні послуги, звіт не складають.

Джерело: розраховано за даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. за роки: 2004. – С. 9; 2007. – С. 10.

Таблиця 6.2

**Чисельність працівників наукових організацій в Україні**

Показник	1991	1995	2006	2006 до 1991, %
Працівники основної діяльності, тис. осіб	449,8	293,1	160,8*	35,7
У тому числі:				
фахівці, зайняті науковою та науково-технічною роботою, тис. осіб	295,0	179,8	100,2	34,0
із них				
– доктори наук	3,4	4,1	4,3	126,5
– кандидати наук	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	301,4	86,2
Середня чисельн. наук. організації, осіб	334,7	201,7	110,7**	33,1

\* З 2006 р. організації, які виконують лише науково-технічні послуги, звіт не складають.

\*\* Не враховуючи організації, що виконують лише науково-технічні послуги.

Джерело: розраховано за даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. за роки: 2004. – С. 9, 32; 2007. – С. 10, 32.

Скорочення персоналу наукових організацій відбувається в усіх секторах науки (табл. 6.3). В академічному, вузівському, галузевому та заводському секторах упродовж 1995–2006 рр. кількість працівників зменшилась на 6,5%, 41,1%, 55,6% та 63,6% відповідно.

Таблиця 6.3

**Чисельність працівників наукових організацій  
за секторами науки, осіб**

Показник	1995	2006	2006 до 1995, %
<b>Усього</b>			
Працівники основної діяльності	293121	160788*	54,9
Середня чисельність працівників	201,7	110,7*	54,9
<b>Академічний</b>			
Працівники основної діяльності	61502	57506	93,5
Середня чисельність працівників	227,8	154,6	67,9
<b>Вузівський</b>			
Працівники основної діяльності	18155	10697	58,9
Середня чисельність працівників	121,0	61,1	50,5
<b>Галузевий</b>			
Працівники основної діяльності	186934	82939	44,4
Середня чисельність працівників	206,3	99,8	48,4
<b>Заводський</b>			
Працівники основної діяльності	26530	9646	36,4
Середня чисельність працівників	208,9	130,4	62,4

\* З 2006р. організації, які виконують лише науково-технічні послуги, звіт не складають.

Джерело: розраховано за даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. за роки: 2004. – С. 9, 38; 2007. – С. 10, 38.

Поряд із скороченням персоналу наукових організацій найбільше занепокоєння викликає їх розукрупнення. Якщо у 1991 р. середня чисельність співробітників наукової організації в Україні становила 334,7 чол., то до 2006 р. вона скоротилась втричі і становила 110,7 чол. (табл. 6.2). В академічному та вузівському секторах цей показник за 1995–2006 рр. скоротився на 32,1% та 49,5%, а в галузевому та заводському – на 51,6% та 37,6% (табл. 6.3).

На перший погляд розукрупнення наукових організацій може здаватися позитивним явищем, оскільки зменшується концентрація наукових досліджень в одній установі, що певною мірою перешко-

джає їх монополізації. Проте таке розукрупнення, з нашої точки зору, є настільки ж шкідливим, як і збереження великих організацій з жорсткою адміністративною системою управління<sup>27</sup>, оскільки в них обмежується гнучкість творчого процесу співробітників, задіяних у виконанні НДДКР.

Слід відзначити, що на більшості українських великих підприємств зберігаються успадковані від радянської системи науково-дослідні підрозділи, управління якими здійснюється жорсткими адміністративними методами, що обумовлено недостатньою розвиненістю ринку інноваційних продуктів та інститутів інноваційної інфраструктури. Науково-дослідна частина складається або з дослідної лабораторії чи відділу (рідше декількох незалежних лабораторій чи відділів), що функціонує як внутрішній структурний підрозділ підприємства, або юридично відокремленої науково-дослідної організації, що працює на правах дочірнього підприємства у складі компанії.

Узагальнений (або типовий) організаційно-економічний механізм науково-дослідної діяльності на великих вітчизняних підприємствах можна представити у вигляді такої послідовності етапів:

Етап 1 – 3 підрозділів збираються пропозиції щодо перспектив розвитку підприємства.

Етап 2 – Формується перспективний план розвитку підприємства, що має включати найважливіші аспекти його функціонування: фінансовий, технічний, технологічний, економічний, зовнішньоекономічний, соціальний, інноваційний тощо.

Етап 3 – Науково-дослідний сектор підприємства отримує завдання на проведення досліджень згідно з завданнями, визначеними планом. Сукупність вказаних завдань на певний період є планом науково-дослідних робіт підприємства. Ці завдання містять вимоги щодо цілей, строків, методів і результатів проведення досліджень і механізмів контролю за процесом робіт.

Етап 4 – Безпосереднє проведення досліджень.

Етап 5 – Розробка завдань на проведення дослідно-

<sup>27</sup> Переваги та недоліки різних організаційних форм управління науково-дослідницькою та інноваційною діяльністю в середині компаній автор раніше детально аналізував у роботах: Галиця І.А. Ефективність інноваційного процесу в сфері крупного и малого бизнеса // Економіка промисловості. – 1999. – № 4. – С. 68–70; Галиця І. Комерціалізація інтелектуальної власності та прикладних наукових досліджень // Економіка України. – 2001. – № 2. – С. 64.

конструкторських робіт (ДКР) за результатами проведених досліджень, формулюються вимоги до техніко-економічних характеристик виробів або процесів, які повинні бути розроблені в ході виконання ДКР.

Етап 6 – Проведення ДКР та виготовлення дослідного зразка та всього комплекту конструкторської документації до нього.

Етап 7 – Попередні випробування дослідного зразка, експериментальне встановлення техніко-економічні параметрів виробу на їх відповідність параметрам, зазначеним в завданні на проведення ДКР. Виявлення недоліків у конструкції дослідного зразка, визначення способів їх усунення, уточнення та корекція конструкторської документації.

Етап 8 – Переробка дослідного зразку відповідно до внесених у конструкторську документацію змін.

Етап 9 – Повторне випробування дослідного зразка, запуск його у серійне виробництво у разі успішних випробувань, у разі повторного виявлення недоліків повернення зразка на доопрацювання.

Такий механізм має вади практично на кожному етапі. Немає жодної гарантії, що в план розвитку підприємства потраплять найкращі пропозиції підрозділів і співробітників, оскільки на значній кількості підприємств взагалі не існує систем, які б займалися акумуляцією, моніторингом і відбором для впровадження найкращих пропозицій. Навіть на тих підприємствах, де така робота здійснюється, вона ведеться в межах систем раціоналізаторства, що є важливим, але недостатнім механізмом повного використання творчого потенціалу робітників<sup>28</sup>.

Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, попередні та приймальні випробування здійснюються вузьким колом дослідників, розробників та членів приймальної комісії (причому всі вони є співробітниками одного підприємства). Тобто при проведенні досліджень, конструюванні і випробуванні використовується обмежений обсяг знань, не залучаються знання і досвід рядових працівників, що безпосередньо виготовляють продукцію. Не враховуються інноваційні пропозиції, які виникли в міжплановий період. Крім того,

---

<sup>28</sup> Це показано у роботі: Галиця І. Створення банку ідей співробітників як конкурентний ресурс підприємства // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 67–68.

планові рішення, ухвалені в межах зазначеного механізму, складно скорегувати або змінити, оскільки це вимагає тривалих бюрократичних погоджень. Разом з тим потреба в корекції та зміні рішень може виникнути внаслідок непередбачуваної зміни внутрішніх і зовнішніх виробничих і ринкових факторів. Ці обставини в сукупності знижують якість, а значить, і конкурентоспроможність нової продукції.

Указаний типовий механізм був прийнятним для адміністративної економіки. Він відносно непогано працював, коли якісні інноваційні стрибки не носили постійного характеру, а життєвий цикл інновації був досить тривалим. Проте в цілому цей механізм не відповідає сучасним вимогам інноваційного розвитку та потребам забезпечення високої конкурентоспроможності суб'єктів. Він може певною мірою і зараз використовуватися (переважно на останніх стадіях інноваційного процесу), але обов'язково в комплексі з системами використання творчого потенціалу співробітників<sup>29</sup>.

Збереження надалі такого застарілого підходу «відкидає» значну частину знань і напрацювань співробітників.

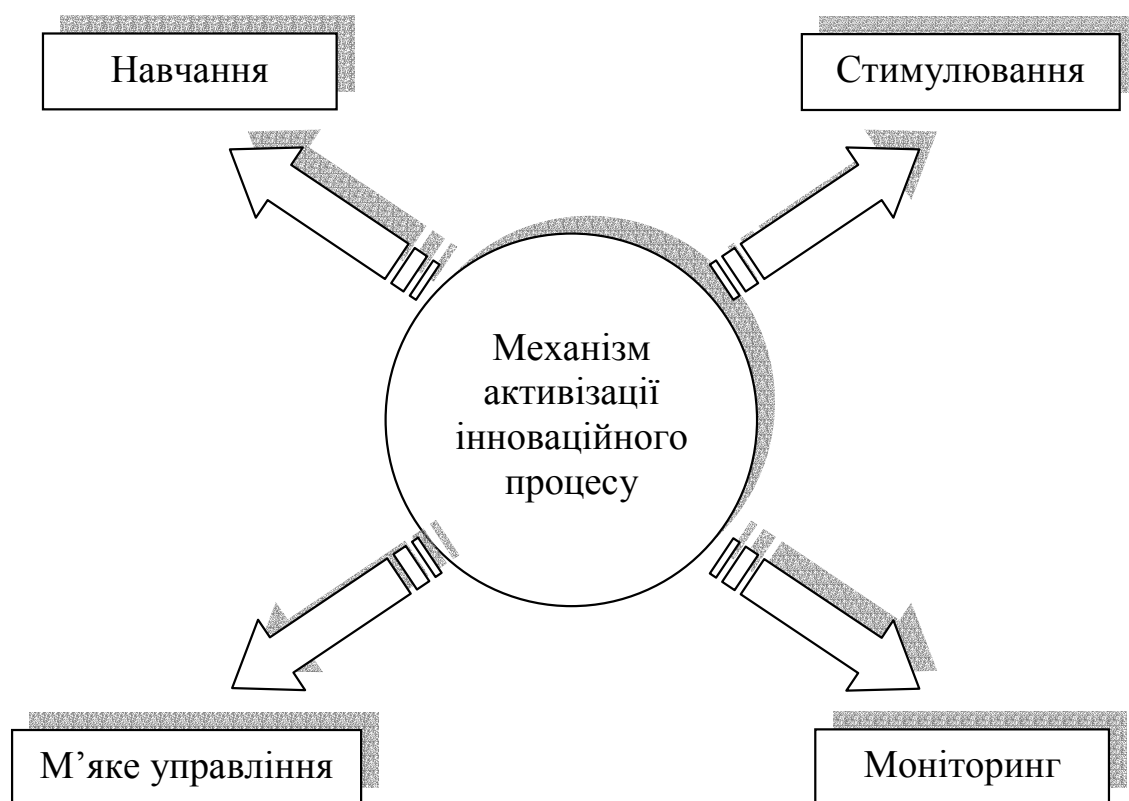
Вирішення проблеми полягає у формуванні великих науково-дослідних та інноваційних організацій та підрозділів, управління в яких здійснюється не жорсткими директивними важелями, а на принципах гнучкого використання творчого потенціалу співробітника, через надання йому можливості проявляти власну ініціативу у творчому пошуку (принцип регульованої приватної ініціативи) але в межах наперед визначених стратегічних інноваційних пріоритетів компанії.

Вважаємо доцільним запропонувати таку концептуальну схему механізму організації інноваційних процесів на підприємствах відповідно до наведених принципів (рис. 6.1).

Складовими цього механізму є:

- безперервне навчання і поповнення знань інноваторів;
- стимулювання інноваційної діяльності;
- акумуляція і моніторинг результатів інтелектуальної діяльності інноваторів;
- використання «м'якого» внутрішньофірмового управління інноваційним процесом;
- спільне володіння на створений інтелектуальний продукт.

<sup>29</sup> Там само. – С. 68–74.



**Рис. 6.1. Система інноваційної діяльності на підприємствах**

*Безперервне навчання і поповнення знань інноваторів* припускає, що на підприємстві постійно відбувається навчання персоналу і, перш за все, інноваторів. Воно має стати неодмінною складовою виробничої діяльності підприємства. За рахунок цього відбувається постійне прирощення інтелектуального капіталу як окремого виробника, так і підприємства в цілому.

Суттєвий вплив на таке прирощення може також досягатися через *стимулювання інноваційної діяльності співробітників* шляхом організації інтелектуального змагання між ними за найкращі інноваційні результати. Змагання організується керівництвом підприємства. Його переможці отримують обумовлені в правилах матеріальні та службові пільги<sup>30</sup>.

<sup>30</sup> Слід звернути увагу, що внутрішнє трудове змагання (та інтелектуальне як його різновид) не є анахронізмом адміністративної системи, як вважають деякі дослідники. Трудове змагання в різних формах існує на більшості передових корпорацій світу і постійно розвивається і вдосконалюється. Це не випадково, бо завдяки йому можуть повністю розкритися та розвинутиися найкращі особисті якості працівників. Змагання варто розглядати не лише як інструмент підвищення показників тієї чи іншої діяльності, але й як потужний важіль самовдосконалення співробітників постійного покращення їх особистих якостей. Різновидом інтелектуального змагання є організація нетрадиційної (штучної) конкуренції за допомогою методу інноваційної номенклатури. (Більш детально див.: Галиця І.О. Системи управління привілеями та активізація інноваційного процесу // Вісник НАН України. – 2004. – № 11 – С. 25–36.



*Результати інтелектуальної діяльності інноваторів* важливо узагальнити, проаналізувати і довести до стадії практичного використання, оскільки самі по собі вони мало чого варті. Для цього на підприємстві слід організувати відповідну систему акумуляції та моніторингу результатів на основі концепції формування банків ідей підприємства<sup>31</sup>, що дозволить сконцентрувати інтелектуальні напрацювання співробітників, відповідним чином структурувати та використати їх, створити всередині компанії конкурентне середовище за отримання найкращих інтелектуальних результатів.

*Створення «м'якого» внутрішньofірмового управління інноваційним процесом* передбачає, як зазначалось у попередньому параграфі, надання інноваторам максимально можливого рівня свободи, диверсифікацію потоків інформації, всебічну підтримку експериментаторства, толерантне ставлення до «об'єктивних» невдач. Також, на наш погляд, в «м'якому» управлінні слід широко використовувати принцип регульованої приватної ініціативи інноватора.

Цей принцип передбачає надання інноватору три типа прав:

1) у будь-який момент на власний розсуд висувати і незалежно реєструвати інноваційні пропозиції, на їх основі ініціювати розробку науково-дослідних, інноваційних проектів<sup>32</sup>;

2) бути співвласником об'єктів інтелектуальної власності, створених його працею в процесі виконання проектів, через застосування механізму спільного сумісного і спільного часткового володіння з передачею права користування<sup>33</sup>;

3) залучати для реалізації проектів ресурси як із підрозділів, де він працює безпосередньо, так і з інших підрозділів компанії<sup>34</sup>.

Принцип регульованої приватної ініціативи інноватора спрямований на надання йому в межах компанії максимальних можливостей для творчого пошуку і рівних умов для реалізації інноваційної ініціативи при врахуванні інтересів компанії. Реалізація цього принципу, з нашої точки зору, дозволить значно активізувати інноваційний про-

<sup>31</sup> Більш детально про банк ідей ітиметься в наступному параграфі.

<sup>32</sup> Про незалежну реєстрацію ідей більш детально див.: Галиця І. Створення банку ідей співробітників як конкурентний ресурс підприємства // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 68–74.

<sup>33</sup> Про ці механізми детальніше див.: Галиця І.А. Права на интеллектуальную собственность, созданную наемными работниками, и инновационный процесс на промышленном предприятии // Экономика и право. – 2004. – № 1. – С. 71–73.

<sup>34</sup> Галиця І. Комерціалізація інтелектуальної власності та прикладних наукових досліджень // Економіка України. – 2001. – № 2. – С.65.

цес на підприємстві, оскільки він несуперечливо задовольняє основні інтереси інноватора при здійсненні ним дослідницької роботи, зокрема:

- бути визнаним автором (співавтором) інноваційного продукту та об'єкта інтелектуальної власності створеного його працею, тим самим підвищити свій особистий соціальний статус;
- отримати дохід від використання своєї інтелектуальної власності відповідно до її економічної цінності і результатів господарського використання<sup>35</sup>.

Приклади впровадження сучасних підходів в організації НДДКР на вітчизняних підприємствах нечисленні, але вони є. Так, на ВАТ "Концерн "Стірол" створена система гуртків якості, яких діє понад 300, об'єднуючи близько чотирьох тисяч робітників концерну. Між цими гуртками та творчими групами структурних підрозділів організоване змагання, переможці якого визначаються щоквартально і отримують матеріальне та моральне заохочення. Діяльність гуртків якості та творчих груп оцінюється на основі таких показників, як творча активність, ефективність поданих ідей, показники виробничої діяльності структурних підрозділів<sup>36</sup>.

Багато є інших цікавих прикладів, зокрема в Українській академії аграрних наук (УААН) спільно з концерном «Віадук» створюється система інноваційного провайдингу (впровадження), спрямована на інтеграцію наукових установ УААН та сільгоспвиробників із метою комерціалізації наукових розробок<sup>37</sup>.

У Закарпатській області розробляється Електронний каталог науково-технічної і економічної інформації стосовно об'єктів інтелектуальної власності, конкурентоспроможної високотехнологічної продукції промислового та агропромислового комплексу області. Даний каталог дозволить інтегрувати зусилля наукового і комерційного сек-

---

<sup>35</sup> Детальніше про це див: Галиця І.О. Інноватори та підприємства: основні протиріччя взаємодії // Вісник Донецького університету. – Серія В "Економіка і право". – 2004. – № 1. – С. 62.

<sup>36</sup> Янковский Н.А. Прогнозирование развития крупного производственного комплекса: теория и практика. – Донецк: Издательство Донеччина. – 1999. – С. 42–43; Янковский Н.А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса. – Донецк: АО «Издательство Донеччина». – 2000. – С. 153–154.

<sup>37</sup> 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.

торів на обласному рівні, активізувати використання творчого потенціалу співробітників підприємств<sup>38</sup>.

В останні роки в Україні з'явилися організаційно-економічні механізми використання творчого потенціалу інноваторів через співпрацю з консалтинговими та комерційними фірмами, які функціонують в галузі інноваційної діяльності, зокрема, в галузі використання творчих наробок інноваторів. Одна з них – ЗАТ "Енергетичний консалтинг" ("Енеко"). Ця компанія займається інноваційною, виробничою та консультаційною діяльністю, а також здійснює пошук і впровадження винаходів та ноу-хау, розроблених в Україні, підтримує вітчизняних вчених, винахідників і раціоналізаторів шляхом сприяння впровадженню їх розробок<sup>39</sup>.

Таким чином, найбільш прийнятною формою організації НДДКР на великих підприємствах нам видається створення науково-дослідних підрозділів з децентралізованими, м'якими системами управління на основі принципу регульованої приватної ініціативи інноватора, що дозволить максимально враховувати і використати творчий потенціал співробітників.

#### **6.4. Засоби ефективного використання інтелектуально-знаннєвого ресурсу підприємствами**

Розробка раціональних механізмів активізації і використання інтелектуально-знаннєвого ресурсу підприємства є важливим завданням для сучасного менеджменту. Особливо ця проблема загострюється при переході до "економіки знань", коли вичерпуються екстенсивні засоби підвищення ефективності виробництва, і цей ресурс перетворюється на головну конкурентну перевагу суб'єктів господарювання. До останнього часу він в основному використовувався на підприємствах через системи раціоналізаторства<sup>40</sup>. Раціоналізаторський

<sup>38</sup> 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.

<sup>39</sup> Офіційний сайт ЗАТ "Енергетичний консалтинг" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.eneko.com.ua>>.

<sup>40</sup> Більш детально про розвиток раціоналізаторства за кордоном та в Україні див. в роботах: Галиця І.О. Основні зміни у механізмах активізації і використання творчого потенціалу співробітників підприємств розвинених країн наприкінці ХХ століття // Вісник Донецького університету. – Серія В "Економіка і право". – 2005. – № 1. – С. 66–71; Галиця І.О. Основні тенденції розвитку раціоналізаторства в Україні // Економіка промисловості. – 2005. – № 3. – С. 64–70.

рух дозволяє суттєво підвищити ефективність інноваційної діяльності на підприємстві, зокрема 60–70% економічного ефекту від впровадження нововведень в Україні<sup>41</sup> дають раціоналізаторські пропозиції<sup>42</sup>.

Поряд з незаперечними перевагами системи раціоналізаторства мають низку недоліків. По-перше, до раціоналізаторських пропозицій належить лише та, що лежить у сфері діяльності суб'єкта. Усі інші можуть бути ним відхилені і, як правило, відхиляються. У даному підході не враховується та обставина, що сфера діяльності підприємства змінюватиметься, причому кардинально, під дією певних факторів, у тому числі і поданих раніше раціоналізаторських пропозицій. Те, що сьогодні не цікавить підприємство, завтра може виявитися для нього корисним. З цього виходить, що необхідно розглядати і зберігати всі пропозиції співробітників, зокрема й ті, що є за межами сьогоднішніх інтересів підприємства.

По-друге, раціоналізаторська пропозиція вважається такою, якщо визнається той факт, що вона може бути корисна підприємству. Тут не враховується обставина, що фахівці підприємства, які роблять її експертизу, можуть бути недостатньо компетентними, щоб усебічно і об'єктивно оцінити пропозицію або елементарно помилитися під час оцінювання. Це ще раз підтверджує необхідність розглядати і зберігати будь-які пропозиції співробітників.

По-третє, об'єкт раціоналізаторської пропозиції згідно з чинного законодавства має бути матеріальним або представленим у вигляді процесу. Не враховується, що цінні пропозиції можуть бути нематеріальними та являти собою нові методи, концепції, організаційні чи управлінські стратегії тощо.

Крім переліченого, раціоналізаторство не дозволяє вирішити ще низку важливих питань, від яких залежить ефективність інноваційного процесу на підприємстві, зокрема:

– у будь-який час підтвердити пріоритет і авторство на ідею (пропозицію);

<sup>41</sup> Див.: Галиця І.О. Основні тенденції розвитку раціоналізаторства в Україні // Економіка промисловості. – 2005. – № 3. – С. 64–70.

<sup>42</sup> За Цивільним кодексом України раціоналізаторською пропозицією є визнана юридичною особою пропозиція, що містить технологічне (технічне) чи організаційне рішення в будь-якій сфері її діяльності. Об'єктом раціоналізаторської пропозиції згідно з того ж кодексу може бути матеріальний об'єкт або процес. (Див.: Цивільний кодекс України // Голос України. – 12 березня 2003 р. – № 45–46. – С. 21).

- здійснити предпатентне підтвердження пріоритету та авторства на ідею (пропозицію) у випадку подальшого патентування розробки, що на ній базується;
- обмежити несанкціонований доступ до інтелектуальних продуктів, створених на підприємстві;
- обмежити можливості для «перехоплення» ідеї конкурентами;
- зберегти ті ідеї та розробки, що у даний момент вважаються не важливими для підприємства або не відповідають його профілю, проте можуть виявитися корисними надалі;
- одержати доход від продажу об'єктів інтелектуальної власності, створених на основі ідей співробітників, що не становлять у даний час інтерес для підприємства.

Неврахування наведених обставин не дозволяє повною мірою раціонально використовувати інтелектуально-знаннєвий ресурс співробітників підприємств.

Тому необхідно, з нашої точки зору, перейти від систем раціоналізаторства до систем акумуляції і використання творчого потенціалу співробітників, в основу яких покладено незалежну реєстрацію ідей. Організаційно-економічним механізмом такої системи є формування банку ідей підприємства.

Незалежна реєстрація ідей на підприємстві – це фіксація (реєстрація) часу пред'явлення опису (викладу) ідей співробітником уповноваженому органу (особі) підприємства з реєстрації ідей, яка здійснюється співробітником на власний розсуд, незалежно від волі, дій (бездіяльності) третіх осіб.

Нова ідея – нове знання чи рішення, що відоме, зберігається, оцінюється і використовується тільки автором у межах його можливостей. Причому ідеї можуть представляти собою не тільки однопланове знання чи рішення, але й комплексне, багатостороннє, що несе в собі сукупність ідей та підідей як світового, так і локального рівня<sup>43</sup>. У даному випадку поняття ідея розглядається в широкому сенсі. Це може бути будь-яка інформація, будь-якого обсягу, що з точки зору її автора є важливою і потребує підтвердження пріоритету та авторства на неї. Опис ідеї може мати традиційний характер і складатися з декількох рядків тексту. В той же час він може містити інформацію про певну розробку, що складається з десятків сторінок, або монографію, що складається з декількох сот сторінок. Тобто ідея – це будь-яке но-

<sup>43</sup> Калитич Г.И., Джелали В.И., Андрощук Г.А. Идеи должны работать: как использовать творчество каждого. – К.: Об-во «Знание» УССР, 1990. – С. 38.

ве знання, створене співробітником підприємства, що стосується або не стосується діяльності підприємства, яке може або не може бути йому корисне в даний момент часу і що відноситься до будь-яких сфер людської діяльності.

На зламі адміністративно-командної системи з'явилась значна кількість організацій, що передбачали у своїх установчих документах роботу з ідеями та розробками (наприклад банк ідей при громадській лабораторії "Інверсор" журналу "Техника молодежи" тощо)<sup>44</sup>. Вони справили певний вплив на розвиток творчої ініціативи, проте у своїй більшості створені банки ідей були спрямовані на швидку комерціалізацію і отримання високих прибутків від ідей безпосередньо банком. Водночас низка важливих аспектів роботи з ідеями залишились поза увагою цих організацій<sup>45</sup>.

У 1991 р. було створено Український фонд активізації масової творчості (УФАМТ) як самостійну незалежну громадську організацію, основною метою діяльності якої є використання творчих результатів кожної людини шляхом збереження, оцінки, захисту і впровадження нових ідей в Україні. Теоретичною та методологічною основою фонду стала Система збереження та активізації нових ідей (система ЗАНІ), яка згодом розвилася в громадсько-державну систему «Допомога авторам нових ідей» (система – ДАНІ)<sup>46</sup>.

У фонді будь-який автор може зареєструвати будь-яку ідею (від наукової гіпотези до художнього твору) через подачу відповідної заяви та опису ідеї. Анотація ідей публікується в журналі "ДАНІ" ("Допомога авторам нових ідей"), а її автору або авторам видається довідка щодо підтвердження авторства. Ідеї зберігаються фондом безстроково.

В Україні з 1992 р. відповідним положенням регламентовано стосунки між учасниками роботи з ідеями у будь-якій сфері діяльності на території України і встановлено, що об'єктами ідеї можуть бути будь-які твори, незалежно від позитивних якостей та відтворення, тобто всі результати інтелектуальної діяльності за винятком промис-

<sup>44</sup> Там само. – С. 35, 44.

<sup>45</sup> Там само.

<sup>46</sup> Статут Українського фонду активізації масової творчості // ДАНІ (Допомога авторам нових ідей). – 1996. – № 1–2. – С. 7; Положення про охорону ідей в Україні // ДАНІ (Допомога авторам нових ідей). – 1996. – № 1–2. – С. 9; Калитич Г.И. Джелали В.И., Андрощук Г.А зазначена праця. – С. 37–56; Калитич Г. Духовно-інтелектуальне відродження нації через самоствердження людини // ДАНІ (Допомога авторам нових ідей). – 1996. – № 1–2. – С. 6–7.

лової власності. Не підлягають реєстрації ті ідеї, що суперечать суспільним інтересам і загальноновизнаним принципам гуманізму й моралі<sup>47</sup>.

На початок 2005 р. в УФАМТ зареєстровано майже півтори тисячі ідей у самих різних галузях людської діяльності. Найважливішою перевагою УФАМТ перед іншими банками ідей є те, що він не абсолютизує функцію комерціалізації останніх, а своїм пріоритетом має, насамперед, збереження ідей<sup>48</sup>.

Необхідність такого збереження незалежно від результатів оцінки ідей і можливості їх впровадження у даний момент пояснюється рядом обставин. Зокрема, ідея (і особливо радикальна) далеко не завжди однозначно і легко сприймається не тільки суспільством, але й науковою спільнотою<sup>49</sup>. Вона за своєю новизною та радикальністю може значно випереджати потреби та можливості суспільства і тому ним не сприйматися<sup>50</sup>.

Організації, подібні до УФАМТ, створюються і за кордоном. Зокрема, в Російській Федерації діє "Российское авторское общество" (РАО), що депонує та реєструє авторські твори як об'єкти інтелектуальної власності<sup>51</sup>. Крім цього, РАО виступило співзасновником "Российского общества по мультимедиа и цифровым сетям" (РОМС), що відслідковує легітимність використання творів в Інтернеті<sup>52</sup>.

Завдяки цим структурам припиняється незаконне використання інтелектуальної власності, а по-друге, автори отримують винагороду за її легітимне використання. Досвід ефективної діяльності цих структур засвідчує доцільність створення подібних в Україні, наприклад, при УФАМТ.

Окрім громадських організацій, таких як згаданий фонд, що виконують функцію незалежної реєстрації ідей та розробок, до цих процесів можуть бути залучені окремі державні установи, зокрема

<sup>47</sup> Положення про охорону ідей в Україні // ДАНІ (Допомога авторам нових ідей). – 1996. – № 1–2. – с. 9.

<sup>48</sup> Калитич Г.И. Джелали В.И., Андрощук Г.А., зазначена праця. – С.37–56.

<sup>49</sup> Наприклад, визнані на сьогоднішній день розробки Єлізарова, Денисюка дуже довго торували собі шлях до визнання (див.: Калитич Г.И. Джелали В.И., Андрощук Г.А., зазначена праця. – С. 19, 41). Реакція Білоусова-Жаботинського (так званий "хімічний годинник"), яка зараз вважається класичною, спочатку категорично відкидалася фахівцями (див.: Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2003. – С. 34, 35).

<sup>50</sup> Калитич Г.И. Джелали В.И., Андрощук Г.А., зазначена праця. – С. 43.

<sup>51</sup> Помощь научным деятелям // Весник РАН. – 2000. – Т. 70. – № 9. – С. 865.

<sup>52</sup> Там само.

нотаріат. Для цього достатньо засвідчити час пред'явлення опису ідеї або розробки державному нотаріусу і зробити відповідний реєстраційний запис цього факту в державному реєстрі.

При цьому слід відзначити, що реєстрація ідеї в УФАМТ не заперечує її попередньої реєстрації у державного нотаріуса<sup>53</sup>.

Важливим механізмом реєстрації та збереження інтелектуально-знаннєвих ресурсів є державна реєстрація авторського права<sup>54</sup>.

Проте слід враховувати, що згідно з чинним підходом до реєстрації авторські права поширюються лише на твір як певну форму. У той же час згідно з Цивільним кодексом України авторське право не поширюється на ідеї, процеси, методи діяльності або математичні концепції як такі.

Практика запровадження і використання незалежної реєстрації ідей і розробок на рівні суб'єктів господарювання не набула поширення в Україні, водночас це дозволило б ефективно залучати творчий потенціал співробітників у виробничий процес.

Незалежна реєстрація та банки ідей можуть бути закритими та відкритими: у першому випадку ідеї реєструють тільки співробітники підприємства, а в другому – будь-які особи.

З метою стимулювання інноваційної активності персоналу підприємств та ефективного використання його інтелектуально-знаннєвого потенціалу можна запропонувати такий організаційно-економічний механізм функціонування банку ідей на підприємстві, що складається з ряду послідовних операцій:

1. Надання інноватором заяви про створення ідеї або розробки в спеціально організовану для цього службу підприємства.

2. Реєстрація ідеї та підписання двосторонньої угоди між інноватором і підприємством, у якій вони зобов'язуються зберігати опис ідеї в таємниці, поки він знаходиться в банку ідей підприємства. Оскільки вказана реєстрація носить внутрішньофірмовий характер,

---

<sup>53</sup> Український фонд активізації масової творчості реєструє інтелектуальну власність (ідеї) // Аукціон ідей. – 1993. – № 1 – С. 2 обкладинки; Калитич Г.І., Гордієнко М.О. Захист авторських прав і прав інтелектуальної власності негайно після перенесення об'єкту захисту на носій інформації // Авторська довідка Українського фонду активізації масової творчості № 824 від 29.01.2001.

<sup>54</sup> Вона здійснюється відповідно до Порядку державної реєстрації авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України № 1756 від 27.12.2001 "Про державну реєстрацію авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua>>.



вона не завжди є достатнім доказом пріоритету й авторства, тому необхідна незалежна реєстрація поза межами фірми.

3. Незалежна реєстрація часу пред'явлення ідеї у державного нотаріуса та УФАМТ, що є важливим доказом пріоритету та авторства в разі виникнення спору.

4. Державна реєстрація (в разі доцільності) авторського права на ідею або розробку (як права на твір) в Державному департаменті інтелектуальної власності, враховуючи, що авторське право при такій реєстрації не поширюється на ідеї, процеси, методи діяльності або математичні концепції. Слід підкреслити, що потрібна незалежна реєстрація, створеної на фірмі ідеї або розробки (у державного нотаріуса, в УФАМТ та в Державному департаменті інтелектуальної власності), є фактично незаперечним доказом пріоритету та авторства в разі виникнення спору.

5. Розміщення ідеї в банку ідей підприємства, де вони зберігаються протягом усього часу існування останнього. В договорі про дотримання конфіденційності повинно бути зазначено, що в разі банкрутства підприємства опис ідеї повертається інноватору, з якого знімаються будь-які обов'язки щодо конфіденційності. Після розміщення ідеї в банку підприємства автору видається відповідна довідка.

6. Здійснюється експертний моніторинг ідей, який полягає у постійній експертизі нових ідей, що зареєстровані, виборі з них найкращих для впровадження. Для цього на підприємстві створюється спеціальна експертна комісія як з власних висококваліфікованих фахівців, так і з запрошених ззовні. Члени комісії підписують зобов'язання про нерозголошення інформації, з якою вони знайомляться в процесі роботи комісії.

Ідеї та розробки в банку ідей структуруються та систематизуються за тематичною й ціннісною спрямованістю та пріоритетами, визначеними експертною комісією відповідно до стратегічних завдань розвитку компанії.

Після розгляду кожної ідеї експертна комісія може винести одне з таких рішень:

- рекомендує ідею до негайного впровадження;
- не рекомендує негайне впровадження ідеї і направляє її на зберігання в банк ідей на певний період, протягом якого у разі зміни ситуації комісія може повернутися до неї;

- визнає ідею такою, що не відповідає профілю діяльності підприємства і не становить для нього комерційний інтерес, хоча може бути впроваджена на виробництвах в інших сферах;
- ідея визнається повністю неконкурентоспроможною;
- визнає ідею такою, що відповідає профілю діяльності підприємства, але не може бути на ньому впроваджена, хоча може бути впроваджена конкурентами;
- ідея повністю відхиляється, якщо експертизою встановлено факт плагіату або використання недостовірної інформації в її описі;
- визнає ідею корисною та перспективною для підприємства, але такою, що потребує подальшого доопрацювання і розробки.

7. Реалізація ідеї, рекомендованої до негайного впровадження, виплата автору відповідної винагороди та його включення в нетрадиційну (штучну) конкуренцію за інноваційний результат на основі механізму інноваційної номенклатури.

8. Якщо ідея направляється на зберігання в банк ідей на певний період, то в разі її використання протягом цього періоду процес відбувається відповідно до наведеного вище пункту. В іншому випадку опис ідеї повертається автору без додаткових застережень щодо подальшого використання ним.

9. Якщо ідея може бути передана на комерційній основі іншим зацікавленим суб'єктам господарювання, то автору ідеї також виплачується відповідна винагорода.

10. Якщо ідея визнається неконкурентоспроможною, вона повертається автору без додаткових застережень.

11. Якщо не має ресурсів для негайного впровадження ідеї, то вона консервується банком ідей. Автору сплачується компенсація за консервацію ідеї у розмірі суми, яку б він отримував в разі її впровадження.

12. У разі встановлення факту плагіату або використання недостовірних даних в описі ідеї інформація про це передається в інші зацікавлені банки ідей з метою недопущення плагіату в майбутньому.

13. Якщо ідею рекомендовано доопрацювати, на підприємстві формується внутрішній венчур для цього.

14. Підприємство створює спеціальну службу для відслідковування незаконного використання своєї інтелектуальної власності третіми особами, здійснює заходи щодо припинення такого використання. Таку службу, враховуючи необхідність значних ресурсів для її

створення та функціонування, доцільно створювати декільком підприємствам на умовах спільного використання.

Слід зазначити, що створення банків ідей вимагає певних фінансових, матеріальних, технічних, трудових та інформаційних ресурсів, тому підприємствам варто поєднувати свої зусилля для цього та знаходити взаємопорозуміння щодо використання ідей.

Таким чином, запропонована система незалежної реєстрації та зберігання ідей може стати суттєвим чинником активізації інноваційних процесів на підприємствах України.

### 6.5. Внутрішньо-венчурний механізм посилення інноваційної активності

Інновації можуть дати суттєвий ефект тільки при впровадженні у виробництво. Для цього має діяти ефективний механізм їх комерціалізації, створення якого є важливим завданням як на рівні держави, так і на рівні підприємства.

Одним із поширених механізмів комерціалізації інновацій у світі є венчурний бізнес, проте в класичному західному варіанті його розвиток в Україні практично неможливий у відчутних для економіки масштабах<sup>55</sup>. Доцільно розробити інші механізми, що діяли б умовах українських реалій.

У світовій практиці інноваційних процесів сформувалися три ключові особливості щодо співвідношення ролей великого та малого бізнесу у ньому. *По-перше*, домінуюча концентрація наукових досліджень спостерігається у сфері великого капіталу. *По-друге*, незважаючи на це малий інноваційний бізнес згенерував значну кількість радикальних інновацій, які значною мірою вплинули на весь подальший суспільно-економічний розвиток передових країн і світу в цілому<sup>56</sup> (табл. 6.4). *По-третє*, доведення до масового виробництва і споживання створених малим бізнесом інновацій, як правило, здійснює ве-

<sup>55</sup> Більш детально про проблеми та перешкоди розвитку венчурного бізнесу в Україні див. роботу: Галиця І.О. Проблеми формування та розвитку венчурної діяльності в економіці України // Механізм регулювання економіки. – 2005. – № 1. – С. 66–76.

<sup>56</sup> Наприклад, американські компанії, чисельність персоналу яких не перевищує 1 тис. чол., розробили такі всесвітньо відомі нововведення, як електронний калькулятор, ксерографія, штучний інсулін, гнучкі контактні лінзи, персональний комп'ютер тощо (див.: Современный капитализм: хозяйственный механизм и НТП / Отв. ред. С.М. Никитин. – М.: Наука, 1989. – С. 117). Винахід останнього дозволив побудувати глобальні інформаційні мережі, що поступово приводять до формування нового економічного і життєвого середовища світової спільноти в ХХІ ст.

ликий капітал. При цьому малий бізнес або сам переростає в потужну корпорацію<sup>57</sup>, або його інноваційний продукт «перехоплює» вже існуюча на момент створення продукту велика компанія, а він припиняє своє існування.

Таблиця 6.4

**Параметри інноваційного процесу у сфері великого та малого капіталу розвинених країн в другій половині XX ст.**

Показник	Значення
Концентрація науково-дослідних робіт у 100 найбільших компаніях, %	
– США	82,0
– Велика Британія	69,5
– Франція	81,9
– Японія	52,1
Частка промислових нововведень, що припадає на малий інноваційний бізнес у США, %	50
– із них радикальних винаходів, %	95
Частка винаходів, зроблених винахідниками-одинаками, малими фірмами, новаторами, що не отримали визнання у великих компаніях або тих, чия сфера діяльності не співпадала із сферою застосування відповідного винаходу у загальній кількості найкрупніших винаходів XX ст., зроблених у США і Західній Європі, %	79,3
Співвідношення освоєних нововведень на 1 дол., витрачений на дослідження і розробки, малими фірмами з чисельністю працюючих до 1 тис. чол. та концернами з чисельністю понад 10 тис. чол., разів	24
Із загальної кількості малих інноваційних фірм (%):	
– «виростають» у великі корпорації	20
– поглинаються великим бізнесом, що існує на момент створення інноваційного продукту	60
– банкрутують	20

*Джерело:* складено за даними: Современный капитализм: хозяйственный механизм и НТП / Отв. ред. С.М. Никитин. – М.: Наука, 1989. – С. 114, 115, 117; Предложения по совершенствованию инновационной деятельности в регионе / Клияненко Б.Т., Горячих Н.И., Осыка Л.П. и др. – Луганск: Луганский филиал ИЭПИ НАН Украины, 1997. – С. 13; Капиталистическое управление: уроки 80-

<sup>57</sup> Яскравим прикладом перетворення малого інноваційного підприємства на велику компанію є корпорація «Microsoft», яка досягла своєї теперішньої потужності завдяки агресивній політиці поглинань інших компаній-конкурентів.

х / Грачев М.В., Соболевская А.А., Кузин Д.В., Стерлин А.Р. / Под. ред. А.А. Дынкина. – М.: Экономика, 1991. – С. 52; Кондратьева Т.Н. Финансы венчурной деятельности. – Минск: Минсанта, 1998. – С. 56.

У вітчизняній економіці склалася дещо інша ситуація. У 2000–2006 рр. (табл. 6.5) частка великих підприємств не перевищувала 7,5% загальної кількості підприємств, при цьому вони давали 68–79% відвантаженої інноваційної продукції та 70–77% загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів. Тоді як частка малих підприємств становила 23–30%, а на їх долю припадало не більше 0,65% обсягу відвантаженої інноваційної продукції та не більше 1,1% фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів.

Таблиця 6.5

**Основні показники інноваційної діяльності великих і малих підприємств у промисловості України\***

Підприємства	2000		2001		2006	
	Усього	%	Усього	%	Усього	%
Кількість підприємств, один.	9475	100	10293	100	9995	100
Малі	2184	23,1	2650	25,7	3058	30,6
Великі	710	7,5	699	6,8	576	5,8
Обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів, у фактичних цінах, млн грн	1399,3	100	1654,0	100	5211,4	100
Малі	7,7	0,55	9,8	0,59	55,5	1,06
Великі	980,9	70,1	1153,4	69,7	4022,1	77,2
Обсяг відвантаженої інноваційної продукції, млн грн**	12148,3	100	10365,4	100	30892,7	100
Малі	73,5	0,61	67,6	0,65	77,7	0,25
Великі	9648,5	79,4	7006,1	67,6	24542,7	79,4

\* Під малими підприємствами згідно з чинного законодавства вважалися підприємства чисельністю до 50 чол., а великими – чисельністю понад 1000 чол.

\*\* За 2006 р. обсяг реалізованої інноваційної продукції.

Джерело: розраховано за даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. Зб., відповідно за роки: 2003. – С. 174–175, 186–187, 226–227, 235–236; 2005. – С. 193, 218, 240, 248; 2007. – С. 199, 223, 255.

З точки зору вкладу в інноваційний процес в Україні великого та малого капіталу можна виділити дві головні особливості: обсяги науково-дослідних робіт та найбільший інноваційний результат забезпе-

чує великий бізнес; практично незадіяний в інноваційній діяльності – малий бізнес.

Отже, малий бізнес на даному етапі не може стати рушійною силою інноваційного зростання вітчизняної економіки. Нею у найближчій перспективі повинен і має стати великий капітал, у тісній співпраці з яким розвиватиметься й малий бізнес, виконуючи ті функції, які недоцільно з тих чи інших причин здійснювати великому. У нашій країні слід цілеспрямовано формувати поліструктурну економіку, в якій активно розвиватимуться і співпрацюватимуть великий, середній та малий бізнес, як у більшості розвинених країн<sup>58</sup>.

Для подолання протиріччя між високим ризиком інноваційної діяльності та масовим виробництвом на великих підприємствах доцільно використовувати внутрішні венчури – тимчасові цільові структурні одиниці в межах великої корпорації, створені для розробки і доведення інновації до стадії комерційного використання, що діють аналогічно до малої інноваційної фірми, наділені високим рівнем самостійності у вирішенні юридичних, фінансових і кадрових питань<sup>59</sup>.

Ще однією з форм внутрішньо-корпоративного ризикового капіталу, поряд із внутрішніми венчурами, є програми так званих «свояків», що існують на багатьох провідних зарубіжних корпораціях. У рамках цих програм формується спеціальний фінансовий фонд, кошти з якого дають у розпорядження спеціально призначеним особам – «своякам», які поєднують у собі функції менеджерів з інновацій та «бізнес-янголів». Будь-який співробітник корпорації, що має інноваційну пропозицію, може звернутися до «свояка» із запитом щодо виділення фінансування на її подальшу розробку. Якщо пропозиція зацікавить останнього, він у рамках своїх повноважень, не отримуючи санкцій вищого керівництва, може виділити на її розробку необхідну суму (у межах декількох сот тисяч доларів). Він також має право вимагати від керівника підрозділу вивільнити автора ідеї від виконання службових обов'язків на певний час. Доходи «свояків» напряму пов'язують із результатами залучення ними інноваційних пропозицій.

---

<sup>58</sup> Більш детально див.: Галица И. Бизнес крупный, бизнес малый – партнеры или соперники? // Фондовый рынок. – 2003. – 4 июля. – № 25. – С. 14–15.

<sup>59</sup> Кутейников А.А. Искусство быть новатором (Мировой опыт «рискового бизнеса»). – М.: Знание, 1990. – С. 37, 38; Современный капитализм: хозяйственный механизм и НТП. – С. 230.

Автор ідеї, що отримав відмову у одного свояка, може звернутися з нею до іншого в межах своєї корпорації<sup>60</sup>.

Можна погодитися з тим, що виникнення квазіринкових форм організації ризикового капіталу (внутрішні венчури та програми «своєків») викликано необхідністю подолання адміністративного бюрократизму, що існує у великих корпораціях<sup>61</sup>. Там дійсно існують багаторівневі адміністративні системи управління. Ухвалення будь-якого рішення за такої організації вимагає відповідного погодження на всіх рівнях управлінської ієрархії, проходження якої дається інноватору вкрай важко. Такі системи переважно немобільні, вони не можуть своєчасно реагувати на сигнали ринку та на пропозиції інноваторів. У них нерідко «губиться», а інколи й «душиться» ініціатива, поки вона дійде до найвищого рівня, де ухвалюються остаточні рішення. У той же час творчість у процесах пошуку та реалізації інноваційних пропозицій неможлива без високого рівня свободи. Це й стало головною причиною, яка змусила корпорації використовувати квазіринкові форми організації інноваційного процесу.

У кожній країні, навіть в різних корпораціях однієї країни, внутрішні венчури мають свою специфіку. Вони відрізняються за рівнем автономності, методами і ступенем контролю за своєю діяльністю, формами організації<sup>62</sup>. Узагальнюючи досвід організації внутрішніх венчурів<sup>63</sup>, можна окреслити такий традиційний механізм їх організації і функціонування.

1. Виникнення потенційно конкурентоспроможної ідеї, що може надходити від співробітників чи зовні.

2. Детальна та всебічна експертиза ідеї без обтяжливої бюрократичної тяганини й для зменшення ймовірності її «провалу»<sup>64</sup>.

<sup>60</sup> Кутейников А.А., зазначена праця. – С. 39, 40; Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 45.

<sup>61</sup> Кутейников А.А., зазначена праця. – С. 36; Поручник А.М., Антонюк Л.Л., зазначена праця. – С. 43; Капиталистическое управление: уроки 80-х. – С. 59.

<sup>62</sup> Поручник А.М., Антонюк Л.Л., зазначена праця. – С. 44; Капиталистическое управление: уроки 80-х. – С. 59–65; Горюнов И.Ю., Ушаков Ю.А. Внутренние рискованные предприятия в корпорациях // США: экономика, политика, идеология. – 1986. – № 12. – С. 82–87.

<sup>63</sup> Кутейников А.А., зазначена праця. – С. 36–39; Современный капитализм: хозяйственный механизм и НТП. – С. 230; Поручник А.М., Антонюк Л.Л., зазначена праця. – С. 43–45; Капиталистическое управление: уроки 80-х. – С. 59–69; Горюнов И.Ю., Ушаков Ю.А., зазначена праця. – С. 81–88; Кремнев Ю.Г. «Венчурные» стратегии корпораций США // ЭКО. – 1988. – №2. – С. 128–136.

<sup>64</sup> Так, у IBM більшість нових бізнес-ідей повинно проходити 8-ступеневу процедуру експертизи, перш ніж їх остаточно схвалить, а керівники «ризикових» проєктів мають право

3. Створення внутрішнього венчуру за результатами позитивного висновку експертизи

4. Призначення керівника внутрішнього венчуру з наданням йому значних повноважень у вирішенні питань, пов'язаних з діяльністю цієї структури. За своїм статусом керівник венчуру близький до статусу незалежного ризикового підприємця. Якщо автор ідеї має необхідні ділові якості (управлінські, організаційні, технічні знання та навички), його, як правило, призначають керівником, в іншому випадку він обіймає посаду провідного фахівця.

5. Закріплення за керівником внутрішнього венчуру самостійного бюджету, яким він має право розпоряджатися на власний розсуд, постановка завдань з розробки і впровадження інноваційного продукту, визначення строків їх виконання.

6. Керівник внутрішнього венчуру формує команду спеціалістів для роботи над проектом. У команду венчурна доцільно включати фахівців різних спеціальностей: дослідників, технологів, фінансистів, маркетологів тощо. Внутрішній венчур отримує від корпорації ресурси для проведення робіт на принципах комерційного розрахунку, сплачуючи їх вартість іншим підрозділам корпорації.

7. Безпосереднє виконання інноваційного проекту із проміжним контролем з боку керівництва компанії за його ходом.

8. Якщо досягнуті цілі проекту та за попередньою оцінкою інноваційний продукт матиме комерційний успіх, то на базі внутрішнього венчуру створюється новий виробничий підрозділ компанії.

Якщо поставлені цілі не досягнуті, то внутрішній венчур вважається таким, що зазнав невдачі (у практиці розвинених країн близько двох третин загальної кількості внутрішніх венчурів зазнають невдачі)<sup>65</sup>.

Внутрішні венчури в розвинених економічних системах перетворилися на дієвий економічний механізм, що суттєво прискорює розробку інноваційних продуктів та їх впровадження у масове виробництво, забезпечуючи тим самим стабільно високу конкурентоспроможність корпорацій.

Як форма організації інноваційного процесу вони мають переваги й дозволяють великим компаніям:

---

виходити безпосередньо на вище керівництво корпорації. – Кутейников А.А., зазначена праця. – С. 38.

<sup>65</sup> Кремнев Ю.Г., зазначена праця. – С. 131.



- пом'якшити бюрократичні вади жорсткого адміністративного управління;
- децентралізувати управління та паралельно здійснювати декілька проектів;
- експериментувати з альтернативними технологіями і одночасно шукати нові ринки;
- створити атмосферу масового раціоналізаторства, підприємливості та винахідництва;
- зберегти найбільш творчий кадровий потенціал компанії і дати можливість йому проявитися в повну силу<sup>66</sup>.

У той же час внутрішні венчури призводять і до певного дискомфорту у корпоративних стосунках в компаніях, зокрема у частині необхідності зламу управлінських стереотипів у менеджерів середньої ланки. Створення внутрішніх венчурів нерідко сприймається іншими підрозділами як загроза їх бюджетам та пріоритетам й може спричинити відкритий чи прихований спротив ними<sup>67</sup>.

В Україні внутрішнє венчурне підприємництво знаходиться у стадії становлення. Його розвиток не набув значного динамізму як через загальну ситуацію в економіці, так і через ряд специфічних обставин.

Так, на більшості великих вітчизняних підприємств (особливо високотехнологічних) зберігається значна централізація й жорстке адміністративне управління інноваційними процесами, що діяли протягом останніх півстоліття й практично вичерпали свій резерв ефективності.

Вищий і середній менеджмент практично весь залишився від планової економіки та характеризується яскраво вираженою «адміністративно-командною ментальністю», він:

- необізнаний з перевагами децентралізованої, інноваційно-орієнтованої системи внутрішньофірмового управління;
- не має досвіду застосування таких систем та внутрішніх венчурів як їх різновиду;
- не здійснює цілеспрямованої роботи з формування кадрового потенціалу та інформаційного забезпечення, необхідних для започаткування внутрішньофірмового ризикового підприємництва.

<sup>66</sup> Капиталистическое управление: уроки 80-х. – С. 59, 65; Горюнов И.Ю., Ушаков Ю.А., зазначена праця. – С. 81; Кремнев Ю.Г., зазначена праця. – С. 81, 135.

<sup>67</sup> Кремнев Ю.Г., зазначена праця. – С. 87.

Оскільки переважна частина вітчизняного виробництва сировинно-орієнтована, то воно недостатньо відчуває тиск міжнародної науково-технологічної конкуренції. Це послаблює мотивацію українського бізнесу до пошуку нових ефективних форм організації інноваційного процесу, зокрема й у вигляді внутрішніх венчурів.

Водночас розвиток внутрішнього ризикового підприємства є умовою ефективності інноваційного процесу на мікрорівні, відходу від сировинної орієнтації виробництва, що пояснюється декількома обставинами:

- руйнується жорстке адміністративне управління, формуються внутрішньокорпоративні ринки за право одержання коштів співробітниками від компанії на реалізацію їх інноваційних пропозицій. Це значно підвищує гнучкість, мобільність і чутливість систем управління до інновацій, а в кінцевому рахунку і їх загальну ефективність;

- створюються можливості для широкого експериментування з новими технологіями та продуктами в умовах без зупинки діючого масового виробництва, всередині компанії утворюється своєрідний «полігон» для пошуку нових напрямів її діяльності, диверсифікації та підвищення ефективності виробництва. Внутрішній ризиковий капітал виступає інструментом для утримання і зміцнення конкурентних позицій фірми у тактичній та стратегічній перспективі;

- зменшується потреба підприємства у придбанні ліцензій на інноваційні продукти. У той же час продаж власних ліцензій може стати важливою статтею доходів підприємства, оскільки, як показує досвід, нерідко на підприємстві створюються інноваційні продукти, які не можуть бути використані безпосередньо в його діяльності, а тому можна продавати ліцензію на такий продукт іншим зацікавленим суб'єктам;

- максимально розкривати та використовувати творчі здібності співробітників, створюючи їм умови для повної самореалізації.

Ураховуючи особливу актуальність розвитку внутрішньої венчурної діяльності, автором розроблено організаційно-економічний механізм функціонування внутрішніх венчурів на основі кредитно-страхового механізму організації інноваційних проектів, який складається з таких етапів:

1. Акумуляція і моніторинг творчого потенціалу співробітників підприємств на основі функціонування банку ідей підприємства<sup>68</sup>.

2. Відбір експертною комісією ідеї корисної та перспективної для підприємства, але такої, що потребує подальшого доопрацювання і розробки для створення закінченого інноваційного продукту.

3. Керівництвом підприємства ухвалюється рішення про створення внутрішнього венчура і призначається його керівник, який формує команду. На час роботи над розробкою та виконанням інноваційного проекту колектив венчуру вивільняються від основної роботи.

4. Розробка венчуром інноваційного проекту.

5. Розгляд експертною комісією інноваційного проекту на предмет його ухвалення або відхилення із подальшим поданням свого рішення керівництву підприємства.

6. Розгляд керівництвом підприємства інноваційного проекту і ухвалення рішення про його відхилення або затвердження.

7. У разі відхилення інноваційного проекту внутрішній венчур ліквідується. Після затвердження інноваційного проекту внутрішній венчур укладає угоду з підприємством щодо умов його виконання, у якій передбачається:

- кінцевий інноваційний продукт, що необхідно отримати в результаті виконання проекту;
- терміни виконання проекту;
- права та обов'язки сторін;
- суму кредиту, який видається під виконання проекту, та на прями його використання;
- права та обов'язки керівника внутрішнього венчуру;
- періодичність і процедуру проміжного та заключного контролю за виконанням проекту.

Фінансування діяльності внутрішнього венчура може здійснюватись безпосередньо виділенням йому коштів у вигляді кредиту, або опосередковано шляхом надання на певну суму матеріалів, обладнання, інформації та робочого часу під розробку проекту.

Керівник внутрішнього венчура, окрім безпосереднього керівництва інноваційним проектом, також:

- представляє інтереси венчуру перед керівництвом компанії;

---

<sup>68</sup> Більш детально про банк ідей див. у роботі: Галиця І. Створення банку ідей співробітників як конкурентний ресурс підприємства // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 66–75.

- отримує в своє повне розпорядження кредит під виконання проекту;

- контролює хід його виконання та періодично звітує керівництву компанії про поточні та кінцевий результати виконання проекту.

8. Кредит витрачається на:

- виплату заробітної плати співробітникам венчуру;
- придбання матеріалів та обладнання, необхідних для виконання проекту;
- сплату страхового збору.

9. Сплата страхового збору. Страхування інноваційного проекту може бути внутрішнім або зовнішнім. При внутрішньому страхуванні збір сплачується в спеціальний страховий фонд компанії, який передбачений для відшкодування втрат від невиконання інноваційних проектів внутрішніми венчурами. При зовнішньому страхуванні функції страховика виконує страхова компанія. У цьому разі остання може вимагати додаткової експертизи проекту. Якщо страхова компанія страхує портфель проектів внутрішніх венчурів підприємства, то з метою підвищення її зацікавленості у цьому випадку їй можна запропонувати стати співвласником результатів проекту.

10. Безпосереднє виконання інноваційного проекту відповідно до умов угоди.

11. Якщо в разі виконання інноваційного проекту не отримано інноваційний продукт, передбачений його умовами, внутрішній венчур ліквідується, а надана йому внутрішня ризикова інвестиція у вигляді кредиту під проект вважається втраченою.

12. Якщо в разі виконання інноваційного проекту отримано інноваційний продукт згідно з умовами договору, то здійснюється незалежна внутрішня економічна та інвестиційна оцінка продукту (собівартості, ціни одиниці та потенційних обсягів виробництва за певний період, життєвий цикл продукту, строк окупності інвестицій та інших показників, що використовуються в інвестиційному менеджменті). Ця оцінка здійснюється силами підприємства без участі співробітників внутрішніх венчурів. Якщо останні незгодні з результатами оцінки, вони згідно з угодою можуть вимагати здійснення оцінки ззовні.

13. Виплачується разова винагорода співробітникам внутрішнього венчуру як відсоток (попередньо зазначений в договорі) від певної умовної приведеної вартості новоствореного інноваційного продукту.

14. Створений інноваційний продукт надходить у спільне сумісне (часткове) володіння колективу внутрішнього венчуру та підприємства. Це володіння здійснюється через організаційно-економічні механізми реалізації права спільної сумісної та спільної часткової власності на інтелектуальний продукт, створений найманими співробітниками, на основі передачі права користування (далі – організаційно-економічні механізми реалізації права спільної сумісної та спільної часткової власності з передачею права користування)<sup>69</sup>.

15. Якщо розмір разової винагороди всіх учасників венчуру менший від розміру отриманого кредиту на проект, то вся вона йде на його погашення. Різниця покривається за рахунок частки від подальшої періодичної винагороди, яку отримуватимуть співробітники внутрішнього венчуру протягом життєвого циклу продукту (періоду, протягом яком буде здійснюватися його виробництво) від спільного володіння інтелектуальним продуктом.

16. Якщо разова винагорода більша, ніж сума отриманого кредиту під проект, то залишок коштів після сплати кредиту, використовується для кінцевого розрахунку із співробітниками внутрішнього венчуру. В цьому випадку співробітники в повному обсязі отримують у майбутньому періодичні винагороди від спільного володіння інтелектуальним продуктом протягом життєвого циклу продукту.

Організація функціонування внутрішніх венчурів на основі кредитно–страхового механізму має певні переваги перед традиційним механізмом організації і функціонування внутрішніх ризикових структур і створює певні стимули для активізації інноваційних процесів на внутрішньо-фірмовому рівні за рахунок наступних факторів.

*По-перше*, чим менша сума кредиту під виконання інноваційного проекту та чим більша сума оцінки створеного інноваційного продукту (при інших рівних умовах і сума разової винагороди), тим більша сума кінцевого розрахунку з співробітниками внутрішнього венчуру і тим нижча вірогідність того, що їм прийдеться покривати частину кредиту за рахунок частки періодичної винагороди від спільного володіння інтелектуальним продуктом. Такий підхід стимулює співробітників внутрішнього венчуру створювати якомога ефективніші інноваційні продукти при мінімально можливих обсягах кредиту під інноваційний проект.

<sup>69</sup> Більш детально про цей механізм див. у роботі: Галица И.А. Права на интеллектуальную собственность, созданную наемными работниками, и инновационный процесс на промышленном предприятии // Экономика и право. – 2004. – № 1. – С. 65–75.

*По-друге*, що менший період виконання проекту, то менша сума кредиту потрібна. При інших рівних умовах це призводить до збільшення суми кінцевого розрахунку з співробітниками внутрішнього венчуру і зменшення вірогідності покриття частини кредиту за рахунок частки періодичної винагороди від спільного володіння інтелектуальним продуктом. Тобто створюється мотивація до виконання проекту в якомога коротші строки.

*По-третє*, вказаний механізм заохочує співробітників внутрішнього венчуру до максимальної самовіддачі в процесі виконання інноваційного проекту та створення якомога ефективнішого інноваційного продукту, оскільки від цього залежить розмір його оцінки, а відповідно і сума кінцевого розрахунку з учасниками венчуру та їх подальших періодичних винагород від спільного володіння продуктом.

Російські дослідники пропонують до системи венчурного інвестування відносити інноваційні корпорації. Такі корпорації практично перетворюються в багатьох випадках у науково-інноваційні концерни, що представляють собою корпорацію з розвиненою інноваційною господарською зоною та складається із сукупності малих інноваційних підприємств, науково-дослідних установ й інвестиційних фірм венчурного капіталу<sup>70</sup>. Слід зазначити, що в основу інноваційних концернів покладений модернізований кредитно-страховий механізм організації інноваційних проектів.

Вітчизняні експерти також рекомендують серед заходів активізації інноваційних процесів і прискорення формування національної інноваційної системи «запровадити гнучку кредитно-страхову систему забезпечення виконання досліджень та інноваційних проектів»<sup>71</sup>. Необхідно зазначити, що це має стосуватись лише прикладних не пошукових досліджень та не пошукових інноваційних проектів. Його застосування до фундаментальних досліджень та пошукових проектів з високим ступенем ризику завдасть значної шкоди вітчизняній науці та інноваційному процесу. Це пов'язано з тим, що результати таких досліджень і проектів можуть бути впроваджені і комерціалізовані через роки і навіть десятиліття, а кредитно-страховий механізм розрахований на роботу з швидкоокупними проектами.

<sup>70</sup> Фоломьев А. Н., Каржаув А. Т. К вопросу о концепции национальной системы венчурного инвестирования [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.interned.ru/articles/laws/ground/invest\\_blqz.htm?search](http://www.interned.ru/articles/laws/ground/invest_blqz.htm?search)>.

<sup>71</sup> Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації: Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7. – С. 25.

---

## Висновки до розділу 6

Для сучасного світогосподарського розвитку характерними стають три важливі процеси: прискорення темпу всього суспільного життя, зокрема економічного; поява і втягування в господарський обіг значної кількості нових факторів виробництва та їх комбінацій; істотне підвищення взаємовпливу і взаємозалежності світу. У результаті комплексної дії цих процесів посилюються якісні стрибки в економіці, які набувають постійного і невід'ємного характеру, пронизують увесь економічний простір і зумовлюють біфуркаційність світового розвитку. У свою чергу її посилення є підґрунтям виникнення низки принципово важливих закономірностей, зокрема: суттєвого загострення конкуренції, особливо за інформаційно-інтелектуальні ресурси; прискорення зміни поколінь знань; прискорення зміни поколінь техніки і скорочення її "життєвих циклів"; підвищення продуктивності засобів виробництва та продуктивності праці тощо.

Під впливом змін, що тривають у світогосподарському середовищі, в організаційних механізмах стимулювання і використання творчої активності співробітників у західних компаніях відбуваються суттєві трансформації, що зводяться до таких напрямів: для працівників-новаторів створюється таке внутрішньофірмове середовище, у якому істотно підвищується рівень їх свободи у вирішенні творчих завдань; жорстка адміністративна централізація управління значною мірою замінюється або доповнюється м'яким стилем, який передбачає стимулювання робочих і неформальних контактів між співробітниками «по горизонталі»; всіляку підтримку знаходить внутрішньокорпоративне та внутрішньофірмове експериментаторство; формується толерантне ставлення до «об'єктивних невдач».

Натомість у вітчизняному заводському секторі науки відбуваються зовсім інші процеси. У науково-дослідному секторі промисловості України поряд зі скороченням персоналу наукових організацій триває розукрупнення організаційних структур. Водночас процес розукрупнення є настільки ж шкідливим, як і збереження великих організацій з жорсткою адміністративно-командною системою управління, оскільки в них обмежується гнучкість творчого процесу співробітників, задіяних у виконанні НДДКР.

Вирішення проблеми полягає у формуванні великих науково-дослідних та інноваційних організацій і підрозділів, управління в

яких здійснюється не жорсткими директивними важелями, а на принципах гнучкого використання творчого потенціалу співробітника, через надання йому можливості проявляти власну ініціативу у творчому пошуку (принцип регульованої приватної ініціативи), але в межах наперед визначених стратегічних інноваційних пріоритетів компанії.

Для всебічного використання інноваційного потенціалу співробітників підприємств можуть бути використані такі ефективні механізми, як банки ідей на підприємстві та внутрішні венчури.



## Розділ 7

---

# ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА

### 7.1. Рамкові обмеження консолідації вітчизняного капіталу

Провідними тенденціями організаційного розвитку сучасної світової економіки є концентрація (консолідація) та інтеграція капіталу. Інтеграційні процеси на рівні господарчих суб'єктів здійснюються в межах загальної системи інтеграційних процесів, що розгортаються у світовій економіці, охоплюючи не тільки окремі фірми, корпорації, сфери економічної діяльності, але й різні країни. Найвищий рівень інтеграційних процесів на корпоративному рівні втілюється у транснаціональних корпораціях (ТНК). Діяльність цих структур охоплює всі галузі сучасної економіки й більшу частину регіонів світу. Використовуючи сучасні системи планування та інформаційні комунікації, вони розробили та поширили досить ефективні конкурентні стратегії.

Інтеграція (від лат. *integer* – цілий) означає об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція виявляється як у розширенні та поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, так і в створенні одним одному сприятливих умов здійснення економічної діяльності, усуненні взаємних бар'єрів. Розрізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію. Горизонтальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств, виробництво яких характеризується технологічною спільністю та однорідністю продукції, що випускається. Вертикальна інтеграція означає об'єднання підприємств, що спеціалізуються на виробництві окремих видів продукції (матеріалів, деталей, вузлів, заготовок), необхідних для випуску кінцевого продукту.

Інтеграційні процеси набувають усе більшого розвитку у вигляді вертикальної інтеграції, що є однією з найбільш неоднозначних форм економічної організації. Маючи всі переваги та недоліки великого

виробництва, вертикально-інтегровані структури характеризуються власними закономірностями розвитку. Доцільність вертикальної інтеграції аргументується передусім технологічною взаємозалежністю, тим, що послідовні процеси, які співпадають у часі та просторі, вимагають певних схем ефективного виробництва і зумовленої цим загальної власності. Таке технічне взаємодоповнення більш важливе там, де має місце безперервне виробництво (в хімії, металургії тощо), ніж у дискретному та такому, що дозволяє збирання (у машинобудуванні). Типовим прикладом є інтеграція виробництва чавуна та сталі, де інтеграція забезпечує економію теплової енергії. Крім того, важливим чинником доцільності, ефективності інтегрованої структури є наявність у неї координуючого потенціалу, який іноді перевищує відповідний потенціал ринку у зв'язку з перспективою скорочення трансакційних витрат<sup>1</sup>.

Вертикальна інтеграція передбачає наявність певних передумов<sup>2</sup>. Найважливішими з них є такі: забезпечення джерелами сировини, що контролюються; намагання контролювати ринки збуту кінцевої продукції; досягнення економії на масштабі виробництва внаслідок концентрації капіталу і виробництва, єдиної інфраструктури і можливості маневру капіталом, потужностями, потоками сировини та продукції; необхідність створення організації виробництва та збуту готової продукції, що має ефективне управління і яка зумовлена природними, технологічними та економічними факторами; сприяння інтеграції вертикально структурованих компаній у світові ринки відповідних товарів та забезпечення конкурентоспроможності таких структур.

Активні процеси інтеграції характерні для ТНК, зокрема, американських. ТНК перетворилися на головну силу ринкового виробництва та міжнародного поділу праці, в домінуючий чинник світової економіки та міжнародних економічних відносин. В умовах глобалізації господарської діяльності головною метою сучасних ТНК є максимізація не так прибутку, як ринку. При цьому використовуються різні стратегії інтеграції.

<sup>1</sup> Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка. // Вехи экономической мысли: В 5-ти т. / Под ред. В.М.Гальперина. – Т.2. Теория фирмы. – Спб.: Экономическая школа – 2000. – С. 34.

<sup>2</sup> Зуденко В.В., Денисенко М.А. О разработке экспресс-анализа эффективности формирования вертикально интегрированных финансово-промышленных структур [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.dis.ru/manag>>.

Зміни в національній та світовій економіці вносять корективи в тактику та стратегію американських ТНК. Використання нових організаційних форм та методів на інтегральних засадах перетворюють їх на глобальні суб'єкти господарювання. Усе це має значення для української економіки як з позицій зовнішніх впливів, так і з точки зору необхідності визначення напрямів організаційного розвитку з урахуванням інтеграційних тенденцій вітчизняної економіки.

Концентрація (лат. *concentratio* – зосередження навколо центру) – це зосередження виробництва, капіталу в одних руках або в одному місці. Основними ланками, в яких здійснюється процес концентрації капіталу, є підприємство, фірма, компанія, корпорація. Консолідація (лат. *consolidato*, від *consolido* – зміцнюю) – об'єднання, зміцнення, згуртовування чого-небудь, злиття або об'єднання двох або більше фірм, компаній.

Процеси концентрації (консолідації) виробництва характеризуються збільшенням розмірів господарських структур, утворенням транснаціональних корпорацій як лідерів економіки, поширенням злиттів та поглинань компаній, розповсюдженням стратегічних альянсів, посиленням орієнтації на досягнення ефекту економії на масштабі, використання ключових ресурсів фірми.

Вважається, що зупинити консолідацію, або концентрацію, неможливо. Вона безперервна та неминуча, а її вплив на окремі галузі є дуже великим. Тенденції до концентрації мають не локальний, не регіональний і навіть не національний характер, вони перейшли на найвищий – глобальний рівень. Як показали дослідження, усі галузі концентруються і розвиваються подібним чином, активність у сфері злиттів та тенденції консолідації можуть бути спрогнозовані<sup>3</sup>. Експерти вважають, що не існує оптимального або максимального розміру підприємств. Для того, щоб вижити, компанії повинні постійно зростати. Захищених ніш на ринку не існує, компанії, що намагаються залишитись у своїх нішах, будуть поглинуті іншими. Стратегія розвитку компанії має бути націлена на постійне зростання, а її розмір має бути більшим, ніж торік, ніж зараз у конкурентів. Стагнація або повільна консолідація в сучасних умовах ведуть до катастрофічних наслідків.

Характерною особливістю сучасного розвитку світової економіки є злиття та поглинання. Саме злиття та поглинання є основними

<sup>3</sup> Динз Г., Крюгер Ф., Зайзель С. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 17.

чинниками посилення концентрації в системі світового виробництва. За своєю суттю злиття та поглинання – це акти купівлі-продажу, об'єктом яких стає контроль над власністю компанії. Технологічні та економічні зміни зумовили підвищену активність щодо злиттів та поглинань у кінці 1990-х рр. Технологічний прогрес у сфері телекомунікацій (особливо масове розповсюдження мобільних засобів зв'язку та інтернет-послуг), дерегуляція національних ринків сформували принципово нове середовище для підприємництва. Злиття та поглинання відбуваються як на національному, так і на міжнародному ринках.

Активізації процесів злиттів та поглинань сприяють процеси концентрації капіталу й глобалізації господарської діяльності, лібералізація доступу на національні ринки. Глобалізація світової економіки та загострення конкуренції як на світових, так і міжнародних ринках змушують компанії, що намагаються вижити та розвиватись, шукати шляхи одержання додаткових конкурентних переваг. Одним із таких шляхів є активізація заходів щодо злиття та поглинання. Ринок міжнародних злиттів і поглинань за останні роки виріс в декілька разів. Так, за перше півріччя 2000 р. його обсяг перевищив 643 млрд дол. США, а у 2006 р. він становив вже 3,6 трл дол.<sup>4</sup> Можливість об'єднання є майже у всіх сегментах економіки, починаючи з авіабудування й закінчуючи банківською системою. Найбільше поширені відповідні угоди в нафтогазовому секторі, хімічній, автомобільній та фармацевтичній промисловості, банківському та телекомунікаційному секторах, в енергетиці.

Більшість злиттів і поглинань спрямовані на досягнення принаймні однієї із чотирьох груп цілей, що можуть забезпечити підвищення конкурентоспроможності компанії: захисні, інвестиційні, конкурентні або інформаційно-технологічні<sup>5</sup>.

Поширеною сучасною формою консолідації капіталу у світовій економіці є міжфірмові стратегічні альянси (МСА). У їх розпорядження, з одного боку, попадають унікальні та найбільш ефективні якості (ключові компетенції, знання, ресурси) сторін-учасників. А з іншого боку, за рахунок відсутності витрат на встановлення контро-

---

<sup>4</sup> Каспарова И. Финансирование сделок по слияниям и поглощениям: российская специфика // Вопросы экономики. – 2007. – № 4. – С. 85.

<sup>5</sup> Уваров В.В. Слияния и поглощения в свете современных технологий конкуренции (сделки М&А в системе факторов повышения конкурентоспособности компании // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 2. – С. 4.

лю, видатки на об'єднання значно менші, ніж при жорсткому поглинанні. Крім того, сполучення різних корпоративних культур відбувається менш конфліктно, а націленість альянсу на вирішення вузького переліку питань не потребує суттєвої реорганізації компаній-учасниць<sup>6</sup>.

Основна ознака вертикальних МСА є тісні постачальні та збутові зв'язки між партнерами. За допомогою цих альянсів підприємства знижують виробничі та транспортні витрати, можуть поліпшити якість продукції, забезпечити сталість всього виробничо-технологічного ланцюга, у межах яких вони діють.

Основною метою концентрації та інтеграції є одержання синергійного ефекту, що є наслідком об'єднання частин в єдине ціле. Синергія (синергійний ефект) (гр. *synergos* – той, що діє разом) характеризується появою нової продуктивної сили або якісно нових джерел розвитку, підвищення ефективної діяльності в результаті поєднання окремих частин, елементів, факторів в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту (емерджентності)<sup>7</sup>.

Синергійні ефекти є результатом більш ефективного використання ресурсів, зниження витрат, усунення дублювання функцій, обміну досвідом. Виділяють ефект масштабу, торговельний, операційний, інвестиційний та управлінський синергізм, ефект розміщення, синергію організаційної структури, робітничих колективів та глобальних транспортних систем<sup>8</sup>.

Ефект масштабу, що виникає внаслідок об'єднання декількох бізнес-одиниць, проявляється у зниженні витрат завдяки підвищенню коефіцієнта завантаження обладнання, використання загального персоналу, створення єдиної збутової служби. Більш високий ступінь використання виробничих потужностей і персоналу, розподіл накладних витрат, переваги загальних напрямів навчання персоналу, загальних закупок великих партій товарів є операційним синергізмом. Інвестиційний синергізм може бути наслідком спільного використання обладнання, загальних запасів сировини, переміщення наявних інвестиційних ресурсів на більш ефективні напрями. Найбільший синергійний ефект досягається внаслідок створення нової організаційної

<sup>6</sup> Лапшин Г.Г., Хачатуров А.Е. Синергетический эффект при слияниях и поглощениях компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 2. – С. 30.

<sup>7</sup> Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т. 3 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія». – 2002. – С. 359.

<sup>8</sup> Гатауллин Т., Малинин В. Синергия как фундаментальное свойство экономики // Международная экономика. – 2006. – № 7. – С. 42–45.

структури, у якій усувається дублювання функцій і взагалі роботи різних відділів, секторів тощо. Поширення інформаційних і комунікаційних технологій забезпечили підвищення ефективності взаємодії підприємств на засадах кооперації та співробітництва, зумовило інтеграцію традиційних фірм у мережі, що сприяє більш ефективному розмежуванню діяльності і зв'язків, пропорцій між автономією і контролем.

У мережах фірми стають учасниками міжорганізаційних та міжгалузевих моделей кооперації та конкуренції, що змінюються. При цьому слід підкреслити, що 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, воно означає тільки те, що її природа змінилась, а ймовірність того, що інші будуть змушені вибрати подібні стратегії, зросла.

Проблеми інтеграції та концентрації капіталу набувають все більшого значення для української економіки. Панування у світі економічно могутніх транснаціональних і національних корпорацій, а також великих корпоративних структур з інтегрованим у них дрібним бізнесом перетворює на неконкурентоспроможні будь-які інші бізнесові структури, що прагнуть знайти "свою" нішу у глобалізаційному середовищі. Вони як були, так і залишаються у блоці відсталих країн, які не в змозі перемагати у гострій конкурентній боротьбі з групами більш розвинених країн світу.

На початку ринкового реформування в Україні під час здійснення заходів з приватизації та демонополізації не враховувались новітні тенденції організаційного розвитку світової економіки, зокрема, концентрації виробництва. З метою недопущення монополізації ринку та потенційних зловживань домінуючим становищем багато великих підприємств були реорганізовані, реструктуризовані та розукрупнені перед приватизацією.

У промисловості України переважають невеликі підприємства. За даними Держкомстату України, у 2006 р. великі підприємства становили всього 1,0% до загальної кількості підприємств, середні – 17,6а малі – 81,4%<sup>9</sup>. При цьому найвища питома вага великих підпри-

---

<sup>9</sup> Відповідно до Господарського кодексу України № 436–IV від 16.01.2003 великими підприємствами визнаються підприємства, у яких чисельність працюючих перевищує тисячу осіб, малими – у яких чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, усі інші підприємства визнаються середніми.

ємств у таких галузях та виробництвах, як виробництво та розподілення газу (17,6%), виробництво труб (15,5%), виробництво чавуну, сталі та феросплавів (15,0%), виробництво та розподілення електроенергії (10,7%), добування паливно-енергетичних корисних копалин (7,8%), металургія (7,0%), виробництво кольорових металів (6,0%). У машинобудуванні на великі підприємства припадає лише 1,2%<sup>10</sup>.

За кількістю персоналу на кінець 2005 р. найбільшими українськими підприємствами були ВАТ Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча (77649 чол.), ВАТ "Міттал Стіл Кривий Ріг" (55367 чол.), ВАТ "Мотор Січ" (24815 чол.), ВАТ "Металургійний комбінат "Азовсталь" (22010 чол.), ВАТ "Алчевський металургійний комбінат" (20534 чол.), ВАТ Запорізький металургійний комбінат "Запоріжсталь" (20210 чол.). За реалізацією обсягу товарної продукції самими великими підприємствами на кінець 2005 р. були Маріупольський металургійний комбінат (1-ше місце за рейтингом підприємств сфери діяльності Мінпромполітики), металургійний комбінат "Азовсталь" (2-ге місце), ВАТ "Міттал Стіл Кривий Ріг" (3-тє), ВАТ Запорізький металургійний комбінат "Запоріжсталь" (4-те), Запорізький автомобілебудівний завод (5-те), а також підприємства залізничного транспорту<sup>11</sup>.

У світі за кількістю зайнятих найбільшими нефінансовими транснаціональними корпораціями є Daimler Chrysler AG (362,1 тис. чол.), Ford Motor Company (327,5 тис. чол.), General Electric (305,0 тис. чол.), General Motors (294,0 тис. чол.). За рівнем концентрації капіталу в розрахунку на одного зайнятого лідерами є: Vodafone Group Plc (4,37 млн дол. США), General Electric (2,12 млн дол.), British Petroleum Company Plc (1,71 млн дол.), General Motors (1,53 млн дол.)<sup>12</sup>.

Капіталізація вітчизняних компаній значно менша порівняно із розміром капіталу західних компаній в аналогічних галузях<sup>13</sup>. Вважається, що в цілому економіка України і окремі її галузі та корпорації

<sup>10</sup> Основні економічні показники діяльності підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності за 2006 р.: Стат. бюлетень. – К.: Держкомстат України, 2007. – С. 6–10.

<sup>11</sup> Інформація ДУ "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://smida.gov.ua>>.

<sup>12</sup> Патока Л. Значимость концентрации капитала // Экономист. – 2006. – № 8. – С. 59.

<sup>13</sup> Федулова Л. Технологічна конкурентоспроможність економіки: виклики та шляхи для України // Економист. – 2007. – № 12. – С. 33.

мають відносно невисокий рівень концентрації виробництва і капіталу<sup>14</sup>.

Недостатній рівень концентрації виробництва – одна з причин низького рівня рентабельності продукції промислових підприємств, її зниження. Так, рентабельність продукції в цілому по промисловості становила в 1995 р. – 16,6%, а в 2006 р. – 5,8%, у хімічній та нафтохімічній промисловості – відповідно 19,5 та 4,0%, у машинобудуванні – 24,3 та 2,6%, у легкій промисловості – 17,5 та 0,2%<sup>15</sup>.

У Концепції загальнодержавної програми розвитку промисловості України на період до 2017 р. визнано, що організаційний устрій промислового комплексу не відповідає світовим тенденціям<sup>16</sup>, що принципово не дозволяє їй розвиватися інноваційним шляхом. У галузевій структурі недостатня частка базових макротехнологічних комплексів, які здатні виконувати повну (замкнену) сукупність всіх технологічних процесів по створенню певного виду продукції – галузевий маркетинг, НДДКР, підготовка виробництва, виробництво, збут, сервіс, утилізація. Незначною є частка вертикально інтегрованих великих об'єднань. У вітчизняній промисловості велика частка багатомоноклітурних, повноциклових підприємств. У той час, як у світі вже давно відбулася реструктуризація підприємств – не властиві для основної діяльності виробництва виділяються в окремі підприємства. Така недосконалість організаційного складу промисловості значно зменшує її глобальну стратегічну конкурентоспроможність.

Усе більш важливу роль у зростанні вітчизняної економіки та консолідації капіталу відіграють фінансово-промислові групи (ФПГ)<sup>17</sup>. Їх формування набуває великого значення саме в перехідний період для забезпечення ефективних структурних перетворень. Групи можуть стати засобом підвищення керованості економікою, її збалансованості та динамічності. На базі ФПГ може бути досягнуте раціональне поєднання зусиль держави з регулювання економічних проце-

<sup>14</sup> Кизим Н.А., Ялдин И.В., Матюшенко И.Ю. Концентрация экономики Украины. // Корпорации та інтегровані структури: проблеми науки та практики. – Х., ВД "ІНЖЕК". – 2007. – С. 47–48.

<sup>15</sup> Статистичний щорічник України за 2000 рік. / Держкомстат України. – К. – 2001. – С. 65; Статистичний щорічник України за 2006 рік. / Держкомстат України. К. – 2007. – С. 56. (2006 р. – рентабельність операційної діяльності).

<sup>16</sup> Концепція загальнодержавної програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://industry.kmu.gov.ua>>.

<sup>17</sup> Більш детально про ФПГ буде сказано у наступному параграфі.



сів із широким розвитком підприємницької ініціативи, становлення раціональних взаємозв'язків підприємств.

Однак ФПГ ще 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 зі взаємодією бізнесів, їх синергією.

Про консолідацію капіталу в Україні свідчить розвиток ринку злиттів та поглинань. Якщо у 2005 р. сукупний обсяг злиттів та поглинань становив 2,3 млрд дол. (без урахування приватизаційних угод), то у 2006 р. він досяг майже 4,8 млрд дол. США, із яких на долю приватизаційних угод припадало менше ніж 1% ринку по вартості. Найбільша кількість угод (24% з обсягом у 1,7 млрд дол.) припала на сектор фінансових послуг, на другому місці – промислове виробництво (23%, 358 млн дол.). У металургії за 2006 р. укладено шість угод вартістю 300 млн дол. На думку експертів ринку, враховуючи питому вагу цієї галузі в українській економіці, це дуже мало. Хоча у 2006 р. Україна посіла четверте місце зі зростання активності на ринку злиттів і поглинань (після Хорватії, Угорщини та Росії), її ринок злиттів та поглинань все ще є недостатнім<sup>18</sup>. Так, у Росії у 2006 р. обсяг угод на ринку злиттів та поглинань досягнув 42,3 млрд дол.<sup>19</sup> На світовому ринку злиттів та поглинань у 2007 р. обсяг угод досягнув 4,4 трл дол., в Україні – 14,5 млрд дол.<sup>20</sup>

Недостатній рівень концентрації та інтеграції капіталу зумовлений специфікою економічних процесів в Україні, відсутністю відповідного інституційного забезпечення. Зокрема, Д.Норт вважає, що "те, як організації виникають і розвиваються, в основному визначається інституційною основою"<sup>21</sup>. Головна роль інституцій у суспільстві полягає в тому, щоб зменшити невизначеність шляхом установлення постійної взаємодії між людьми.

<sup>18</sup> Разбираем миллиарды. Поэлементно // ИнвестГазета. – 2006. – № 24 (551), 20–26 июня; Г.Карпенко. Украинские металлурги накануне больших слияний (Часть 1) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://ugmk.info>>.

<sup>19</sup> Дані Інформаційного агентства "ЛІГАБізнесІнформ" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://news.liga.net/news>>.

<sup>20</sup> Дружерученко К., Шкарпова О. Великими ковтками // Контракти. – 2008. – № 5, 04.02.

<sup>21</sup> Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – С. 13.

В умовах України раптова зміна соціально-економічного устрою без створення відповідної системи інституційних основ ускладнила розвиток позитивних економічних процесів, призвела до необґрунтованого руйнування багатьох ланок суспільного відтворення, до неефективного використання матеріальних, фінансових і людських ресурсів. Інституції, за Д.Нортом, визначають можливості в суспільстві. Організації створюються для того, щоб використати ці можливості. У свою чергу, вони впливають на інституційну основу. Відповідно до еволюції організацій, змінюються інституції. Саме остаточний шлях інституційної зміни формується завдяки "замиканню" внаслідок симбіозного взаємозв'язку між інституціями та організаціями, що розвинулися під впливом структури стимулів, створених інституціями<sup>22</sup>.

У багатьох країнах (насамперед у пострадянських), на думку Д.Норта, інституційні зміни сприяють в основному діяльності, спрямованій на перерозподіл благ, а не на їх виробництво, на створення монополій, а не умов для конкуренції, на обмеження можливостей, а не на їх розширення. Організації, що розвиваються на такій інституційній основі, не є продуктивними для суспільства, внаслідок чого інституційна основа ще менше стимулює продуктивну діяльність. Нечітко визначені або неефективні права власності рідко сприяють інвестиціям, що спрямовуються на впровадження ефективних технологій та збільшують продуктивність виробництва, не передбачають довготермінових угод, необхідних для забезпечення прогресивних змін в економіці. За відсутності відповідних інститутів швидка масова приватизація контрпродуктивна<sup>23</sup>.

Інституційна основа визначає, за словами Д.Норта, "максимізаційні можливості" для організацій, тобто можливості одержання максимальних результатів. Для ефективної організації важливими будуть правила, що заохочуватимуть до інновацій, до розвитку. Конкуренція, децентралізоване вироблення рішень, чітко сформульовані договори про право власності, закон про банкрутство – суттєві передумови ефективної організації. Ефективна структура правил не лише сприяє досягненню успіхів, а й також обмежує можливості на виживання "погано пристосованих частин організаційної структури, а це означає,

---

<sup>22</sup> Там само. – С. 16.

<sup>23</sup> Гринберг Р.С. Пятнадцать лет рыночной экономики в России // Вестник Российской академии наук. – 2007. – Том 77. – № 7. – С. 587.

що ефективні правила зупинятимуть невдалі починання і сприятимуть вдалим"<sup>24</sup>.

В Україні відбувається процес становлення нових організаційних структур – різного роду інтегрованих об'єднань, що в цілому відповідає загальносвітовим тенденціям розвитку великого бізнесу. Інтегровані форми господарювання утворюються в основному спонтанно, незважаючи на всілякі існуючі перешкоди, пов'язані з перехідним станом національної економіки. У той же час формування нових організаційних структур ускладнюється обставинами правового, кон'юнктурного і концептуального характеру. Серед них суперечності 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.

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.

Відсутність необхідного інституціонального забезпечення, специфіка сучасної економічної ситуації визначають особливості процесів злиття та поглинання в Україні. Для пострадянських країн злиття та поглинання – це передусім засіб накопичення капіталу, збільшення своєї частки на ринку, здійснення інвестицій. Після 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. Проте, незважаючи на позитивні сторони поглинань, в Україні набуло поширення протиправне, силове захоплення власності, так зване рейдерство. За оцінками експертів інвестиційних компаній, щорічний обсяг сегмента поглинань і злиття становить в Україні близько 3 млрд дол. США Дві третини по-

<sup>24</sup> Норт Д. зазначена праця. – С. 105–106.

глинань мають характер рейдерських захоплень. За даними Українського союзу промисловців і підприємців, в країні діє щонайменше 40–50 рейдерських груп. Результативність рейдерських атак – майже 90%<sup>25</sup>.

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. Внаслідок рейдерських конфліктів погіршується інвестиційний клімат, виникають додаткові інвестиційні ризики для потенційних інвесторів. Порушуються принципи корпоративних відносин. Руйнується віра підприємців та інших членів суспільства в дієвість інститутів державної влади та захищеність власності.

Рейдерство негативно впливає на міжнародну репутацію нашої держави. Факти рейдерства характеризують незадовільний стан підприємницького середовища та незахищеність власності в Україні.

Слід відзначити ряд чинників поширення українського рейдерства, зумовлених трансформацією вітчизняної економіки, відсутністю ефективних систем організації та управління процесами виробництва. По-перше, це корупція у владних структурах та у правоохоронних органах, що сприяють реалізації неправомірних зазіхань на власність. По-друге, це недосконалість законодавства, що стосується корпоративних відносин, процесів злиття та поглинань, захисту власності. В Україні відсутні чітко прописані правила корпоративних відносин. Існуюча нормативно-правова база не дозволяє відділити цивілізовані методи ведення бізнесу у сфері злиттів і поглинань від незаконних захоплень. У загальносвітовій практиці процедури поглинань прописані до деталей: права міноритаріїв, механізми захисту своїх інтересів при поглинанні. По-третє, це відсутність у країні фондового ринку, що нормально функціонує, неpubлічність більшості власників, непрозорість фінансових потоків підприємств, намагання приховати прибутки шляхом виплати заробітної плати у конвертах та "ручного" розподілу дивідендів, що створює критичну кількість невдоволених акціонерів і збільшує кількість бажаючих незаконно захопити бізнес. Основою для рейдерства в багатьох випадках стали недоліки в процесах приватизації, непрозорість приватизаційних схем.

---

<sup>25</sup> Краснодарська З. Вакцина проти рейдерства. // Урядовий кур'єр – 2007. – № 34. – 22 лютого.

На сьогодні в Україні потенційно під загрозою поглинання можуть бути перш за все підприємства, які мають земельну частку в складі підприємства та об'єкти нерухомості на балансі підприємства. Прибутковість підприємства теж є фактором, що провокує захоплення, але цей фактор значно поступається двом попереднім.

Враховуючи системний характер рейдерства при розробленні заходів, спрямованих на його недопущення, потрібно задіяти сукупність правових, адміністративних, соціальних та інших механізмів, які б перешкоджали протиправному захопленню підприємств.

Потрібно відрізнити легальне недружнє поглинання, яке, на думку багатьох експертів, може бути навіть корисним для національної економіки внаслідок усунення неефективних власників та менеджменту, від бандитського захоплення, коли порушується закон і свідомо діють кримінальні елементи. Недосконалість українського корпоративного права, висока корумпованість бюрократії та правоохоронних органів роблять можливим бандитське захоплення будь-якого підприємства, незалежно від форми власності, легітимності придбання, якості оформлення статутних документів, реєстру акціонерів та інших документів, а також від ефективності менеджменту.

Тому особливого значення насамперед набуває удосконалення корпоративного законодавства з метою створення ефективного юридичного механізму захисту від рейдерської атаки, який дозволить відділити недружні поглинання від бандитського захоплення.

Для подолання рейдерства необхідним є запровадження антирейдерських технологій безпосередньо на підприємствах. Саме на рівні підприємств може бути надана реальна відсіч рейдерським атакам, враховуючи слабкість вирішення проблем законодавчого забезпечення антирейдерського захисту, доганяючий характер законотворчості.

В умовах перехідної економіки відсутність розвинутої системи інституційних засад посилює стимули підприємств до вертикальної інтеграції, що пояснюється рядом причин<sup>26</sup>. По-перше, погані виконання та законодавчий захист контрактів збільшують невизначеність у питаннях своєчасності постачання сировини, матеріалів, оплати кінцевого продукту, ненадійність торговельного партнера, складність його притягнення до відповідальності за збитки. Посилення вертикальних зв'язків дозволяє мінімізувати втрати, зумовлені відсутністю

<sup>26</sup> Акімова І., Щербаков А. Стимулы вертикальной интеграции // Конкуренция. – 2002. – № 1. – С. 26.

належної системи захисту контрактів. Другою причиною зацікавленості підприємств у посиленні вертикальної інтеграції у перехідний період, особливо на його ранніх стадіях, є їх намагання зменшити негативний ефект дезорганізації, викликану розвалом старих виробничих зв'язків і складністю встановлення нових. На початку 90-х рр. через "дезорганізаційний ефект" підприємства підвищили ступінь вертикальної інтеграції шляхом збільшення частки внутрішнього виробництва сировини та матеріалів.

По-третє, в умовах недостатньо розвинутих фінансових ринків стимулом до вертикальної інтеграції є обмеження ліквідності. Підприємства з проблемами ліквідності, дефіцитними ліквідними ресурсами за допомогою вертикальної інтеграції перетворюють трансакції з проміжними продуктами (доставка сировини і матеріалів виробнику кінцевого продукту) в межах однієї інтегрованої компанії у внутрішні операції, для здійснення яких не потрібні дефіцитні кошти. Тому внаслідок кризи неплатежів, що особливо була поширена з середини 90-х рр., посилення вертикальних зв'язків стало важливим елементом стратегії виживання підприємств.

Треба враховувати неоднозначні оцінки вертикальної інтеграції. Незважаючи на те, що досить багато дослідників довели ефективність вертикально інтегрованих структур, є автори, що зосереджуються на негативних рисах вертикальної інтеграції, на нібито тих загрозах, що вона становить для розвитку конкурентного середовища. Її прибічники підкреслюють, що єдиний спосіб становлення конкурентоспроможних промислових структур у світовій економіці – це концентрація капіталу і виробничих потужностей, їх інтеграція за вертикальним технологічним принципом. Така інтеграція, на їх думку, підвищує ефективність виробництва за рахунок зниження трансакційних витрат та зменшення опосередкованого оподаткування проміжних продуктів виробництва. Так, досвід світових лідерів алюмінієвої галузі, таких як "ALKOA", "ALKAN", свідчить, що саме вертикальна інтеграція дозволяє поєднати технологічний цикл на окремих підприємствах: від видобування сировини та його переробки до виробництва продукції високих переробок та підвищити їх конкурентоспроможність на світових ринках. Наприклад, інтегрована структура компанії "ALKOA" (США) дозволяє їй значно знизити сировинну складову у собівартості алюмінію. В структуру компанії входять бокситові рудники, глиноземне виробництво, алюмінієві заводи і виробництво металургійних напівфабрикатів. Завдячуючи технологічній вертикалі, що дозволяє

здійснювати внутрішні розрахунки за ціною, наближеною до собівартості, досягається економія близько 40% витрат на кожній тонні глинозему у порівнянні з виробниками алюмінію, що працюють на зовнішній сировині<sup>27</sup>.

Противники інтеграції<sup>28</sup> вважають, що треба більше приділяти уваги дослідженню витрат і загроз від вертикальної інтеграції, ніж аргументам на її користь. На їх думку, чіткі й детальні критерії оцінки об'єднань повинні включати параметри, які розрізняють проконкурентні і антиконкурентні об'єднання, враховувати всі витрати на потенційні вигоди при їх утворенні.

Однією з головних умов для дозволу вертикальної інтеграції вони вважають відсутність перепон для конкуренції, що можуть виникнути при створенні вертикально інтегрованої структури. Зрозуміло, що організація будь-якої структури вимагає глибокої аргументації, застосування для цього сукупності показників, які характеризують всі здобутки та негативні наслідки її появи. Взагалі, без чіткої обґрунтованості, визначення конкретних способів та методів вертикального інтегрування, встановлення певних механізмів взаємодії його учасників неможливо досягти ефективності нової об'єднаної структури, підвищити її конкурентоспроможність. Але визначати вирішальним чинником доцільності вертикальної інтеграції зниження або підвищення рівня конкуренції є, на нашу думку, дуже дискусійним питанням. Адже треба враховувати значні зміни у конкурентних процесах у світовій економіці, загострення міжнародної технологічної конкуренції, що відбувається передусім на рівні саме інтегрованих утворень. З іншого боку, вертикальна інтеграція в перехідних умовах за відсутності ефективного інституційного середовища перетворюється на важливий елемент механізму адаптації підприємств до ринку.

Не враховується, що в Україні вже склалась відкрита економіка, на яку безпосередньо діють зовнішні чинники і, насамперед, міжнародна конкуренція. Особливістю поглиблення як горизонтальної, так і вертикальної інтеграції, без сумніву, стає звуження простору для конкуренції на внутрішньому ринку, що може навіть викликати стагнацію малого і середнього бізнесу. Однак навряд чи адекватним засобом від цього буде протидія створенню інтегрованих структур та посилення жорсткості антимонопольної політики. Треба мати на увазі, що саме в розширенні кола великих національних інтегрованих ком-

<sup>27</sup> Зуденко В.В., Денисенко М.А., зазначена праця.

<sup>28</sup> Акімова І., Щербаков А., зазначена праця. – С. 28.

паній міститься основний резерв економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності, який може стимулювати розвиток сектора малих і середніх підприємств.

В умовах перехідної економіки інтеграційна компонента має стати основою організаційних змін при реструктуризації окремих підприємств. Об'єднання підприємств дозволить прискорити їх адаптацію до вимог ринку, уникнути можливих прорахунків, яких часто густо припускаються самостійні організаційні одиниці в умовах ускладнення виробничої та комерційної діяльності. Ті ж підприємства, що мають проблеми з вимогами ринку, збутом продукції, зможуть отримати підтримку у пристосуванні до змін економічного середовища, у ресурсному забезпеченні для структурної перебудови виробництва, його технічного переоснащення.

Завдання полягає у створенні інститутів, здатних компенсувати обмежені можливості ринкових механізмів на етапі їх становлення. Такими інститутами є інтегровані корпоративні структури, зокрема, фінансово-промислові групи. Треба також мати на увазі, що на початку реформування економіки не був врахований повною мірою інформаційний чинник діяльності кожного господарчого суб'єкта, тобто забезпечення його доступу до інформації, яка потрібна для вибору найкращих ділових рішень. Адже в радянській системі інформація та зв'язок були централізовані — аналіз конкурентних товарів, взаємодії підприємств здійснювався тільки на центральному рівні. Можливості окремих підприємств щодо інформаційного забезпечення були обмежені. Вони не керували комерційними системами, не порівнювали інвестиційні рішення, не володіли знанням ринкової кон'юнктури. Великою проблемою є нестача управлінських кадрів, необхідних для опанування ринковими стратегіями.

Незважаючи на відсутність належних інституційних умов, відповідних нормативно-правових регуляторів, в Україні відбуваються процеси, що сприяють концентрації виробництва, становленню нових організаційних структур. Про посилення тенденції до консолідації капіталу свідчить активізація формування об'єднань підприємств в останні роки (табл. 7.1).



Таблиця 7.1

**Кількість об'єднань підприємств,  
що внесені до Єдиного державного реєстру підприємств  
та організацій України, од. на початок року**

<b>Вид об'єднання</b>	<b>1997</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2007 до 1997, %</b>
Асоціація	1902	2516	2435	2458	2497	2679	2751	2841	149,3
Корпорація	332	609	648	717	761	798	824	842	253,6
Консорціум	51	57	61	62	66	77	80	84	164,7
Концерн	353	380	385	395	388	397	406	403	114,1
Інші об'єднання юридичних осіб	1194	2123	2141	2115	2082	2061	1971	1880	157,4

*Джерело:* Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К., Держкомстат України. – 2007. – С. 83.

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<sup>29</sup>:

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

<sup>29</sup> Кочетков Г.Б. Франчайзинг: организация малого бизнеса // США – Канада. Экономика – Политика – Культура. – 2000. – № 4. – С. 105.

або послуг, оснащує їх торговим інвентарем або рекомендує послуги третіх осіб.

2. Оператор за умови одержання від правовласника права та франшизної ліцензії повинен здійснити оплату або взяти на себе зобов'язання здійснити оплату правовласнику за надані йому права та послуги.

В Україні відомі такі компанії-франчайзери, як "Coca-Cola", "McDonald's", "Adidas", "Pepsi.Co". У сучасних умовах перспективними напрямками запровадження франчайзинга є роздрібна торгівля, громадське харчування, медичне обслуговування, автосервіс, домашні послуги, ділові послуги та консультування тощо.

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 набуває запровадження такої поширеної у світовій практиці організаційної моделі, як територіально-галузеві виробничі системи малих та середніх підприємств, або кластери. 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, 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"<sup>30</sup>. Вони комбінують ринкові важелі та адміністративне регулювання, дозволяють подолати ізольованість та розрізненість малих підприємств, об'єднуючи їх зусилля у підвищенні ефективності інвестицій.

Результативність регіональної політики в Україні, соціально-економічний розвиток в регіонах все більше представників наукових та управлінських кіл пов'язують з кластерами. Але формування перших у країні кластерів виявило цілу низку проблем. Експеримент створення кластерів було розпочато на Поділлі в 1997–1998 рр. за ініціативою знизу, яка була підтримана всією регіональною спільнотою.

---

<sup>30</sup> Брагина Е. Малое предпринимательство в переходной экономике Юга // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 1. – С. 90.

Були об'єднані 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.

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.

## **7.2. Чинники поєднання фінансового та промислового капіталу**

Економічні передумови поєднання банківського та промислового капіталу почали формуватись у провідних промислово розвинених країнах уже наприкінці XIX ст. На ці передумови, перші тенденції зближення, взаємодії та зростання звертали увагу у своїх роботах початку минулого століття відомі економісти, англієць Дж.Гобсон та австрієць Р.Гільфердинг. Протягом XX ст. цей процес набув активного розвитку, удосконалювалися його форми.

Однією з основних форм інтеграції фінансового та промислового капіталу є фінансово-промислові групи (ФПГ). Їх створення спрямоване насамперед на підвищення ефективності консолідації промислового і фінансового капіталу, оптимізацію технологічних і господарських зв'язків, зростання конкурентоспроможності виробництва на підприємствах, що об'єднуються.

Об'єднання промислового та банківського капіталу у фінансово-промислові групи є основною формою організації системи виробництва, базою технологічного комплексу національних господарств більшості розвинених країн, чинником прогресу суспільного виробництва.

ФПГ можна визначити як об'єднання виробничих і торгових підприємств з кредитно-банківськими установами, що трансформуються у велику господарську систему зі спільною економічною стратегією та внутрішнім товарообігом. ФПГ – організаційна оболонка

фінансового капіталу. Вона закріплює єдність виробничих, фінансових та інших інтересів низки компаній та банків<sup>31</sup>.

Основними рисами ФПГ є:

1) інтеграція її учасників не тільки через об'єднання фінансових ресурсів і капіталів, але й шляхом проведення загальної управлінської, цінової, технічної, кадрової політики;

2) загальна стратегія та підпорядкування дій усіх учасників об'єднання;

3) входження в групу за власним бажанням, збереження юридичної самостійності;

4) вирішення багатьох питань з меншими витратами, ніж на інших великих підприємствах та об'єднаннях.

На рубежі XX і XXI ст. поширення ФПГ значно активізувалось, посилились процеси їх транснаціоналізації. У світовій господарській системі транснаціональні фінансово-промислові компанії набули лідерства. Вони визначають розвиток не тільки окремих галузей, але й окремих регіонів і країн.

Становлення ФПГ супроводжується якісними перетвореннями в системі управління компаніями, що змушені адаптуватися до постійних змін в умовах загострення конкурентної боротьби. Організаційні інновації, які відбуваються при цьому, приводять до зниження витрат, що зумовлює появу конкурентних переваг. Формування ФПГ забезпечує активізацію інвестиційної діяльності підприємств внаслідок виникнення ефекту масштабу та синергійного ефекту, шляхом об'єднання фінансового, матеріального, трудового, інтелектуального та інформаційного потенціалу підприємств-учасників інтегрованої структури. Особливо гостро стоїть проблема утворення могутніх вітчизняних ФПГ у зв'язку з виникненням загроз економічної безпеки країни з боку іноземного бізнесу, з необхідністю захисту національних інтересів.

Формування ФПГ визначається, зокрема, необхідністю зростання ефективності використання наявних ресурсів, що є важливим для забезпечення економіки. М.Портер підкреслював, що "успіх у міжнародній конкуренції визначають не стільки самі фактори (виробництва), скільки те, де і наскільки продуктивно вони використовуються"<sup>32</sup>.

---

<sup>31</sup> Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т. 3. – С. 824.

<sup>32</sup> Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения. – 1993. – С. 33.

Актуальність поглибленого вивчення проблем розвитку ФПГ в Україні зумовлена світовою тенденцією концентрації власності та промислового капіталу, зростанням інвестиційних потреб вітчизняної економіки для реалізації інноваційних проектів, завданнями підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників. Необхідним у цьому зв'язку вбачається обґрунтування науково-методологічних основ формування державної політики у сфері становлення цих організаційних структур, оскільки саме вони можуть забезпечити ефективну трансформацію української економіки, створити нові системи інвестування та організації управління, здатні до ефективної самоорганізації та саморозвитку, зростання фінансового капіталу, удосконалення технологічних ланцюгів та коопераційних зв'язків.

Характерною особливістю розвитку ФПГ є посилення розгалуженості складу учасників. "Виробнича складова" охоплює корпорації, що діють не тільки у промисловому виробництві, але й у сфері агробізнесу та послуг. У "фінансову складову" поряд з комерційними банками входять страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії.

Світовий досвід свідчить про відсутність єдиної моделі корпоративної побудови та управління ФПГ. Відмінності у складі та структурі кожної конкретної групи значною мірою зумовлені конкретно-історичними обставинами і визначаються індивідуально з урахуванням стану виробництва та ринку, специфікою законодавчого регулювання, ролі фінансових організацій щодо питань корпоративної власності та управління. Створення великих корпорацій дозволяється у будь-якій організаційно-правовій формі об'єднання підприємств. Незалежно від наявності статусу юридичної особи (за загальними правилами ФПГ не мають статусу юридичної особи) об'єднання промислово-фінансового типу володіють правосуб'єктністю, адже їх діяльність регулюють окремі правові норми, наприклад, щодо введення консолідованого податкового та бухгалтерського обліку, на них покладається виконання певних завдань. Великі ФПГ є інструментом державного регулювання економіки, вони стимулюються різними заходами, наданням державних пільг.

Створення ФПГ у сучасних умовах відбувається за чотирма основними напрямками<sup>33</sup>. По-перше, це кредитні зв'язки. Створюються

<sup>33</sup> Економічна енциклопедія. У трьох томах. – Т. 3. – С. 824.

пільгові умови кредитування для учасників групи. Англійські компанії традиційно мають справу з кількома провідними банками. У Німеччині та Франції всі великі компанії пов'язані з одним провідним банком. В Італії мала компанія має справу з 20–30 банками, велика – з 40–50. Різнобічною є залежність промисловості від банків. У Німеччині, банкам належать великі пакети акцій, ця залежність є наслідком допомоги, що надавалася банками в минулому. Через скрутне становище компаній відбувається все більше проникнення банків у їхні справи, посилюються зв'язки банків з промисловістю, зростає їх взаємна зацікавленість у підвищенні прибутку.

Другим напрямом створення ФПГ є володіння акціями і система участі. Широкого використання набула система взаємної участі в капіталі через придбання цінних паперів компаній. Третім напрямом фінансово-промислової інтеграції є особиста унія. Це знаходить свій прояв у розвинутій мережі директоратів, що переплітаються, в особистій унії власників і менеджерів банків та великих концернів, яка посилює єдність інтересів і координує дії обох сторін у системі фінансового капіталу. Наприклад, до складу наглядової ради німецького "Дойче Банку" входять керівники концернів "Сіменс", "Бош" та інші. Зі свого боку, банки створюють комісії, ради та інші органи при правліннях. Так, у Великій Британії до 20% компаній у своїх правліннях мають представників банків. Це забезпечує банки необхідною інформацією про стан промисловості. Четвертим напрямом створення ФПГ є певна організація розрахункових операцій і ведення поточних рахунків. У галузі розрахунків та інших форм банківського обслуговування відбуваються значні зміни. Великі компанії мають 1–2 головні банки, через які здійснюють основну лінію розрахунків і операцій. Підприємствам банки пропонують нові послуги – від розрахунку заробітної плати до повного фінансово-розрахункового обслуговування, зокрема, бухгалтерський облік операцій, складання звітності тощо.

Банки значно розширили експертно-консультаційне обслуговування підприємств. Спостерігається активна участь банків у подальшому збільшенні ФПГ, вони сприяють розробці більш прийнятних схем, об'єктів та умов для злиття, ретельно вивчаючи кон'юнктуру ринків. Все це посилює зрощення банківського капіталу з промисловим.

За особливостями організації ФПГ, розмірами, структурою, спеціалізацією, джерелами фінансування більшості фірм, рівнем втручання держави в економічну сферу виділяються такі їх типи:

1. Англо-американська модель. У ній ключова роль належить великим компаніям, акції яких котируються на найбільших світових біржах і на діяльність яких держава впливає опосередковано – виключно через суди.

2. Континентальна європейська модель, у якій домінують середні та великі компанії, контрольний пакет акцій яких належить великим інвесторам (наприклад аристократичним сім'ям як, у Франції). Фінансується банківською системою. Держава сприяє розвитку стратегічних секторів (аерокосмічна галузь, енергетика, металургія).

3. Синтез двох попередніх моделей – Канада, країни Південної Америки, Скандинавії, Іспанія. У цих країнах переважають відносно малі за світовими масштабами та середні компанії, які є, в основному, власністю підприємців-засновників. Основне джерело фінансування – банки, які обмежуються кредитними функціями і не беруть активної участі в управлінні<sup>34</sup>.

Серед великого різноманіття форм взаємодії взаємопов'язаних партнерів, є традиційні концерни на чолі з великою промисловою корпорацією ("General Motors", "El du Pont de Nemours", "General Electric", "Ford Motors", "AT&T", "IIG Farben Industry", "Flick", "Fiat" тощо) групи, сформовані навколо кредитно-фінансових інститутів ("Chase", "Morgan", "Limen-Goldmen", "Sacks" у США або Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG у Німеччині та інші), і ті, що мають у своєму складі підконтрольні виробничі підприємства, сімейні холдингові компанії (південнокорейські чеболі – "Daewoo", "Samsung", "LG International", "Hyundai" та інші). Існують також багатогалузеві універсальні об'єднання-групи, що найбільш розповсюджені в Японії ("Mitsubishi", "Mitsui", "Sumitomo", "Dai-Ichi Kaogyo", "Fuje", "Sanva")<sup>35</sup>.

Регулювання діяльності ФПГ в розвинених країнах здійснюється різними шляхами залежно від особливостей їх формування<sup>36</sup>: координація діяльності забезпечується перехресним володінням акцій; роль координатора належить банку або фінансовій установі (група Рокфеллера); управління здійснюється головною компанією на основі

<sup>34</sup> Вінницький М., Різенко О. Камо грядеш, Україно? // Києво-Могилянська Бізнес-Студія. – 2006. – № 16 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.management.com.ua/strategy/str140.html>>.

<sup>35</sup> Цветков В.А. Финансово-промышленные группы в современном мире // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2000. – № 6. – С. 32–47.

<sup>36</sup> Ленский Е.В. Транснационализация капитала. – Минск: Армита – Маркетинг, Менеджмент. – 2001. – С. 23.

відносин материнської і дочірньої компаній в групах холдингового типу.

Особливий інтерес для України викликає досвід Японії у розбудові економіки за допомогою ФПГ. При цьому слід зазначити наявність значної підтримки галузей, що належали до пріоритетних. Для стимулювання їх розвитку ухвалювалися відповідні закони, які стосувались видобутку газу і нафти, атомної енергетики, вугледобувної, авіаційної, машинобудівної, металургійної, текстильної промисловості та інших галузей<sup>37</sup>. У разі, якщо підприємства приватного капіталу брали участь у державних програмах вони користувались значною дотаційною підтримкою й до них застосовувалось особливе (пільгове) оподаткування.

Японські ФПГ (кейрецу) охоплюють фірми виробничої, фінансової і торгової сфери. Зв'язки між ними характеризуються такими ознаками: взаємне володіння акціями; наявність власної системи фінансових установ та взаємних фінансових зобов'язань, спільне фінансування великих проектів; об'єднання для реалізації великих проектів; наявність обов'язкових взаємних поставок матеріалів та комплектуючих між членами груп; організація загальної торгової фірми; проведення регулярних нарад президентів компаній, що входять до складу кейрецу; взаємний обмін співробітниками, зокрема керівниками різного рівня; взаємна участь представників компаній у радах директорів інших компаній-членів кейрецу.

У Японії є два основних типи кейрецу – горизонтальний (конгломератний) та вертикальний. Кейрецу горизонтального типу – це об'єднання десятків великих компаній кількох галузей промисловості, пов'язаних взаємним володінням капіталом, усталеними взаємними поставками. Очолює такі кейрецу банк, що забезпечує фірми групи капіталом під малі пільгові відсотки. Вертикальні кейрецу об'єднують групу фірм, що обслуговують одного великого виробника, який визначає ціни й умови поставки комплектуючих виробів сотням постачальників. В обох типах кейрецу головні компанії (банки у горизонтальних і виробники у вертикальних) часто мають необмежений вплив на інших членів об'єднання, а загальні збори акціонерів можуть перетворюватись на орган, що затверджує їх проекти.

---

<sup>37</sup> Правові проблеми створення та діяльності промислово-фінансових груп в Україні: Монографія / За ред. М.К. Галянтича. – К.: НДІ приватного права і підприємництва. – 2005. – С. 182–183.



Досвід Японії свідчить про перспективність розвитку великих промислово-фінансових об'єднань, для регулювання діяльності яких держава застосовує сукупність заходів прямого і непрямого характеру. Основним при цьому має бути спрямування ФПГ на досягнення певної суспільної мети. А інші аспекти діяльності (організація управління промисловим підприємством чи банком, перехресне володіння акціями тощо) повинні визначатися самими учасниками.

Корейські чеболі створювались як великі диверсифіковані холдингові компанії, що мали конгломератну структуру, були під контролем окремих сімей. Вони не мали у своєму складі фінансових інститутів і були міцно пов'язані з урядом.

Ухвалення рішень і контроль у корейських ФПГ централізовані й формалізовані значною мірою. Завдячуючи рішенням уряду, вони користувались дешевими банківськими кредитами. Високий рівень диверсифікації південнокорейських фінансових груп став однією з причин економічної кризи, що розгорнулась у 1997 р. Урядом Південної Кореї була розроблена програма реорганізації чеболей. Найбільші з них з метою підвищення власної конкурентоспроможності визнали доцільним обмежити свою ділову активність у трьох – п'яти стратегічних секторах<sup>38</sup>. Для заохочення підприємств до входження у певну групу, насамперед стратегічно важливих галузей, держава надавала їм позики за ставками, що нижчі за ринкові.

Узагальнення досвіду еволюції ФПГ в розвинених країнах дозволило виявити певні закономірності, які доцільно враховувати при створенні аналогічних структур в Україні<sup>39</sup>. Оскільки, як зазначалось, немає єдиного алгоритму у створенні та регулюванні діяльності ФПГ, то в Україні також можливим є винайдення своєї особливої моделі формування ФПГ, яка б найбільшою мірою враховувала конкретні українські реалії. Модель, у якій банку належить роль координатора і провідного інвестиційного інституту, не є єдино прийнятною для України. ФПГ може фінансуватися як за рахунок внутрішніх, так і за рахунок позикових коштів, враховуючи слабкість національної фінансової системи та рівня її інтеграції зі світовою. Досвід інших країн також свідчить, що за допомогою заходів антимонопольної, інвестиційної, кредитної, податкової та інших видів економічної політики

<sup>38</sup> Кони́на Н. Реструктурирование деятельности финансово-промышленных групп Южной Кореи в условиях кризиса // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 33.

<sup>39</sup> Ленский Е.В., зазначена праця. – С. 30.

держава може чинити значний вплив на становлення корпоративних інтегрованих структур.

В Україні в середині 1990-х рр. також почали активно формуватися власні ФПГ, незважаючи на відсутність у них офіційно юридичного статусу. Так, через недосконалість законодавчої бази в Україні належним чином не налагоджені реєстрація та моніторинг діяльності ФПГ, відсутнє відпрацьоване статистичне спостереження за їх діяльністю, тому наявні дані про них є неповні та фрагментарні.

В Україні набули поширення фінансово-промислові об'єднання, які можна визначити як "фактичні", але "неформальні" групи. Оскільки існуючі ФПГ через недосконалість профільного Закону України "Про промислово-фінансові групи в Україні" не оформлені на офіційному рівні, їх діяльність не підпадає під спеціальний контроль, моніторинг та регулювання, що не відповідає світовій практиці.

В Україні за даними незалежних аналітичних агентств нараховується 14 ФПГ з ознаками, характерними для цих структур. Крім них, на стадії формування перебуває щонайменше шість груп, які мають неповні ознаки цих об'єднань<sup>40</sup>. Незважаючи на те, що Закон України "Про промислово-фінансові групи" був ухвалений ще в 1995 р., процес створення (реєстрації) ПФГ відбувається дуже повільно, до травня 2001 р. офіційно не існувало жодної. Тільки 16 травня 2001 р. постановою Кабінету Міністрів України № 547 офіційно було створено першу вітчизняну ПФГ "Титан" з метою реалізації Комплексної програми розвитку кольорової металургії України, але й вона не була зареєстрована, а через три роки ліквідована відповідною урядовою постановою № 1420 від 28 жовтня 2004 р.<sup>41</sup>

В Україні особливу роль великі ФПГ відіграють у таких експортоорієнтованих галузях, як металургія, енергетика, машинобудування та хімічна промисловість<sup>42</sup>. Вони поширили свою діяльність на харчову промисловість та сільське господарство. У порівнянні з російськими ФПГ українські, як правило, мають більш просту структуру власності з більшою концентрацією акцій в одних руках. За оцінками

---

<sup>40</sup> Волошенюк В.В., Литвиненко Н.І. Сучасна організація ФПГ в Україні та перспективи її розвитку // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 31 – 3. – Донецьк, ДонНТУ. – 2007. – С. 35.

<sup>41</sup> Правові проблеми створення та діяльності промислово-фінансових груп в Україні. – С. 34.

<sup>42</sup> Бетина Н. "Экономика инсайдеров" может стать преградой на пути дальнейшего развития Украины // Зеркало недели. – 2004. – № 46.

Світового банку, на декілька основних українських ФПГ припадає до 80% експорту ста найбільших українських компаній-експортерів.

Фінансово-промислові групи зосередили значну частину виробництва ряду галузей промисловості. Так, частка фінансово-промислової групи "Інтерпайп" у загальному обсязі виробництва феросплавів становить 80%, трубної промисловості – 60, нафтової промисловості – 60%. На групу "Приват" припадає 60% продукції гірничо-збагачувальної промисловості. Питома вага "Систем Кепітал Менеджмент" у коксохімічній промисловості сягає 40%, а "Індустріального Союзу Донбасу" у цій же галузі – 20%. На "УкрСиббанк" припадає 40% продукції промислової хімії, а 30% цієї ж галузі – на групу "Приват". Остання також зосередила у своїх руках 21% продукції машинобудування<sup>43</sup>.

Економічне зростання в Україні значною мірою було зосереджене 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.

Особливості приватизації в Україні, реалізація можливостей набуття власності без чіткої спрямованості на підвищення ефективності її використання з позицій суспільних інтересів зумовили утворення слабо консолідованих ФПГ з крихкою організаційною структурою.

Бажано було б поширити позитивну тенденцію переходу від відносно аморфних утворень типу конгломератів до більш однорідних вертикально інтегрованих структур із чіткими організаційно-правовими обмеженнями. Обґрунтовані критерії формування таких структур ще однозначно не визначені. Технологія та фінансово-економічна доцільність приєднання одних підприємств і позбавлення від інших, передусім непрофільних, виробництв зумовлюється низкою обставин, що змінюються, насамперед, особливостями різних станів приватизації.

В останні роки посилюється тенденція до концентрації власності в межах вертикально інтегрованих структур. У певному розумінні вже можна говорити про подолання наслідків недолугої приватизації, що розірвала колишні галузеві та міжгалузеві зв'язки. У цілому з точки зору формування реальних полюсів контролю в корпораціях про-

<sup>43</sup> Зайцев Н.В. Удосконалення управління промислово-фінансовими групами в умовах становлення сучасних фінансових інститутів. Автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. – К.: Українська академія зовнішньої торгівлі, 2005. – С. 6.

довжується процес концентрації важелів влади і управління бізнесом (не обов'язково на засадах володіння акціями) у вузьких груп партнерів – реальних власників. Має місце як явний, так і закамфльований процес концентрації власності (контролю).

Нагальним є питання реформування існуючих ФПГ на засадах верховенства права, законності та прозорості, що передбачає ухвалення відповідних прогресивних законопроектів, зокрема щодо корпоративного управління та надання інформації.

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 у 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<sup>44</sup>. 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.

Як свідчать дані, одержані під час експертного опитування, рівень впливу ФПГ в економіці і політиці тісно зв'язані<sup>45</sup>. Якщо група домінує у політиці, то її вплив на економіку також значний. Провідні ФПГ значно різняться між собою за впливом. Виділяються групи дуже сильного впливу, групи середнього рівня впливу та групи менш впливові. До найбільш впливових належать: "Систем Кепітал Менеджмент (СКМ)", "Приват" та "Індустріальний Союз Донбасу (ІСД)";

---

<sup>44</sup> Кондратьев В. Макроэкономические проблемы конкурентоспособности России // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 3. – С. 56.

<sup>45</sup> Роль фінансово-промислових груп у житті суспільства [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://presenter.ukrinform.ua>>.

до групи середнього рівня впливу: "Інтерпайп" та "Укрпромінвест"; до груп менш впливових: "Славутич", "УкрСиббанк", "Фінанси і кредит", "Енергетичний стандарт".

Найбільш залежним від іноземного капіталу є "Енергетичний стандарт", найменш залежними – групи СКМ та ІСД. При цьому саме останні виявляють найбільшу активність у придбанні виробничих активів за кордоном. Експертне опитування свідчить, що найактивніше неофіційні методи лобювання своїх інтересів в органах влади використовують групи "Укрпромінвест" і "Приват". Найменш активно такі методи використовує група "Фінанси і кредит". Найбільш компромісними у веденні бізнесу та у взаємодіях з іншими учасниками ринку є ІСД та "УкрСиббанк". Найконфліктнішою є група "Приват". Модернізацію виробничих потужностей найактивніше здійснює ІСД. Найменш активна щодо модернізації виробничих потужностей є група "Енергетичний стандарт". Для всіх груп характерна неналежна увага до підвищення екологічної безпеки виробництва. Розвитком соціальної сфери найбільш активно займається "Інтертайп", найменш активно – "Приват". Ця група є також лідером у максимізації прибутку без урахування інтересів трудових колективів підприємств. Найактивнішими у розвитку регіону є "СКМ", а найменш активними – "Енергетичний стандарт" та "Приват".

Ефективність діяльності вітчизняних ФПГ знижується через відсутність належного нормативно-методичного забезпечення процесів розроблення та реалізації стратегії організаційних перетворень, недоліки законодавчої бази. Негативно впливає на результати діяльності ФПГ відсутність ефективних, послідовних процедур достовірної оцінки і доцільності об'єднання підприємств.

Інтеграція підприємств в єдину цілісну структуру має бути спрямована на досягнення основної цілі – максимізацію прибутку за рахунок об'єднання ресурсів. При цьому передбачається забезпечення прийнятого рівня ризику.

Просування ефективних організаційних структур має відбуватись на базі чітко сформульованої стратегії розвитку групи. Ця стратегія має складатись із таких частин: створення передумов для забезпечення загальних інтересів учасників об'єднання і формування єдиної фінансової системи в рамках ФПГ (створення розрахунково-клірингового центру, відділу цінних паперів, відділу інвестицій); збереження й збільшення частки ФПГ на товарних ринках; вихід на нові товарні ринки; створення умов для нагромадження внутрішніх і залу-

чення зовнішніх інвестицій; розвиток потенціалу НДДКР; рекламне забезпечення діяльності ФПГ.

Реалізація стратегічних цілей потребує відповідної організаційної структури, що включає фінансовий блок, виробничий блок, сервісно-торговий блок, інформаційний блок, блок перспективного розвитку, блок забезпечення безпеки.

Навіть якщо відносини кооперації та співробітництва вигідні більшості учасників, їх все рівно складно налагодити. Найбільш складні 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, яка має враховуватися 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. Одержати позитивний результат можливо тільки за умови високої якості інтеграції окремих компонентів системи.

Процеси становлення нових організаційних структур інтегрованого типу відзначаються неоднозначністю, складністю та суперечностями. Про це свідчить як зарубіжний, так і вітчизняний досвід. Так, навіть у розвинених країнах не всі злиття та поглинання привели до позитивних наслідків. Встановлено, що типовими причинами, які 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; суцільно теоретичний підхід до оцінки злиття; нереалістична оцінка витрат, термінів і перешкод; неефективне управління програмою інтеграції після укладання угоди<sup>46</sup>. Таким чином, не всі компанії запроваджують ефективні принципи інтегрованого управління, діють у межах загальних стратегій та цілей, що позначається на результатах їх діяльності, не дозволяє одержати синергійний ефект взаємодії.

---

<sup>46</sup> Костин А.Л. Глобализация и мировые тенденции укрупнения капитала. // Финансы и кредит. 2001. – № 5. – С. 272.

Російські дослідники процесів інтеграції відзначають ряд проблем у діяльності російських ФПГ, що також мають місце і в українських реаліях. Зокрема, фактично всім російським групам була притаманна відсутність реального (належного) інвестування внаслідок слабкості внутрішнього фінансового інституту, неадекватність організаційної структури ФПГ структурі власності, невідповідність між юридичною структурою ФПГ та структурою ухвалення рішень внаслідок невисокого рівня консолідації капіталів у межах центральної компанії групи, відсутність єдиної стратегії розвитку групи та слабкий менеджмент<sup>47</sup>.

Формування ефективних вітчизняних ФПГ гальмується недосконалою існуючою нормативно-правовою базою, зокрема передбаченими нею необґрунтованими організаційними обмеженнями. Для того, щоб задіяти ефективний механізм створення ФПГ, передусім потрібно сформувати адекватне законодавче урегулювання цього процесу. Становлення правової бази формування та регулювання діяльності груп відзначається значною складністю. Першим документом, що мав надати правове забезпечення процесам створення ФПГ в Україні було Положення про промислово-фінансові групи в Україні, затверджене Указом Президента України від 17 січня 1995 р. Однак Указ не набув чинності, а 5 травня 1996 р. після подолання вето Президента України почав діяти Закон України "Про промислово-фінансові групи в Україні" від 21 листопада 1995 р. На підставі цього Закону 20 липня 1996 р. Постановою Кабінету Міністрів України № 78 було затверджене Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп. Господарський кодекс України сприяв подальшому розвитку законодавства щодо ФПГ. У ньому була визначена необхідність збереження і розвитку ПФГ як організаційно-правової форми, кодифіковані основні засади їх правового регулювання. Проте залишився ряд проблем, що перешкоджають розповсюдженню в Україні таких прогресивних форм фінансово-промислової інтеграції. Актуальним є удосконалення спеціального законодавства щодо державного стимулювання створення та регулювання діяльності ПФГ, організації управління та майнових відносин.

---

<sup>47</sup> Цветков В. Проблемы консолидации промышленного капитала и ФПГ // Экономист. – 2000. – № 9. – С. 45.

Відзначається ряд недоліків Закону України "Про промислово-фінансові групи в Україні"<sup>48</sup>. Так, створення групи передбачається тільки на певний термін, тобто ПФГ має тимчасовий характер, відсутня реальна добровільність об'єднання, що не створює стимулів для довгострокового вкладання капіталів у діяльність ПФГ.

Згідно з п. 1 ст. 1 Закону України "Про промислово-фінансові групи в Україні", промислово-фінансова група – це об'єднання, до якого можуть входити промислові та сільськогосподарські підприємства, банки, наукові та проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, і яке створюється за рішенням Уряду України на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва та структурної перебудови економіки України, включаючи програми відповідно до міждержавних договорів, а також виробництва кінцевої продукції.

Процедура створення групи занадто зарегламентована та складна у виконанні. Законом не регулюються аспекти взаємного переплетіння акціонерного капіталу учасників, а передбачено створення договірного об'єднання. Відсутній заявно-реєстраційний принцип створення групи, вона має одержати дозвіл.

Закон зменшує роль банківського капіталу, надаючи пріоритет державним структурам, і орієнтований передусім на підтримку державного капіталу. Законом передбачена участь у групі тільки одного банку. Суб'єкти господарювання можуть бути тільки в одній групі. Усе це обмежує інвестиційні можливості розвитку об'єднання. При наданні дозволу перевага надається тим об'єднанням, що мають державне значення, а не тим, доцільність створення яких зумовлена критеріями ефективності. Закон орієнтований тільки на створення груп із замкнутим виробничим циклом та чітким визначенням видів кінцевої продукції, хоча у ряді випадків ефективними можуть бути багатогалузеві або регіональні об'єднання.

Закон не передбачає участь некомерційних, безприбуткових організацій. Існують суперечності між різними законодавчими актами у процесі регулювання діяльності ПФГ. Відмінності закладені в положеннях Цивільного та Господарського кодексів – новий ЦК серед суб'єктів підприємницької діяльності не передбачає об'єднання підприємств у формі ПФГ. У той же час Господарським кодексом про-

---

<sup>48</sup> Пивоварчук И.Д. Корпоративное управление как предпосылка устойчивого развития промышленного производства // Экономические инновации. – 2001. – № 12. – С. 170.



мислово-фінансові групи визначені як суб'єкти підприємницької діяльності.

Створення ПФГ здійснюється Міністерством економіки на підставі Постанови Кабінету Міністрів України № 781 від 20.07.1996. Після реєстрації ПФГ видається свідоцтво встановленого зразка. Реєстрація передбачає дотримання процедури створення групи, а також додержання антимонопольного законодавства. Уповноважена особа подає Генеральну угоду та техніко-економічне обґрунтування створення об'єднання відповідному міністерству чи іншому органу центральної виконавчої влади, Мінекономіки, Фонду державного майна, а також Антимонопольному комітету, який може також затребувати інші документи. Після подання документів зазначеним органам на розгляд уповноважена особа подає на ім'я Прем'єр-міністра України пакет документів разом з висновками всіх зазначених організацій. Рішення про створення (реєстрацію) об'єднання та надання йому статусу ПФГ ухвалюється Кабінетом Міністрів України за умов розрахункового обсягу реалізації кінцевої продукції ПФГ, еквівалентного сумі 100 млн дол. США на рік, починаючи з другого року після створення ПФГ, що є певною перешкодою для розповсюдження цих формувань.

Свого вирішення потребує проблема фінансового контролю, що передбачає бюджетний, податковий, валютний, митний контроль та нагляд за страховою діяльністю, як стосовно офіційних, так і неофіційних груп. В українському законодавстві про промислово-фінансові групи питання фінансового контролю врегульоване недостатньо.

В Україні немає важелів стимулювання, які б спонукали промислові підприємства та фінансові установи створювати ФПГ, реальні пільги для учасників груп фактично відсутні. У той же час вважається, що державна підтримка, зокрема, створення сприятливого податкового клімату, є основою становлення промислово-фінансових груп, активізації процесів їх розвитку на засадах ефективної інноваційно-інвестиційної політики<sup>49</sup>. Російським Законом "Про фінансово-промислові групи" від 30.XI.1995 р. передбачено застосування різних засобів державної підтримки щодо учасників груп. Так, у рамках цього Закону для банків-учасників ФПГ, що здійснюють інвестиційну діяльність, передбачалось отримання пільги по зниженню норм обов'язкового резервування на величину інвестицій у ФПГ. Законом

<sup>49</sup> Правові проблеми створення та діяльності промислово-фінансових груп в Україні. – С. 118.

також передбачалась можливість самостійно визначати строки амортизації та використання амортизаційних відрахувань для ФПГ, пільги та державні гарантії щодо залучених інвестицій та пільги при випуску та розміщенні цінних паперів, встановлювалось звільнення від оподаткування дивідендів по акціях ФПГ, зниження податків на прибуток банків при кредитуванні учасників ФПГ. Закон містив дозвіл на списання на собівартість витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки.

Водночас низка положень російського законодавства щодо ФПГ мають декларативний характер, вони нікого ні до чого не зобов'язують. Це, передусім, стосується переліку заходів державної підтримки, які можуть надаватися чи не надаватися. Рахункова палата Російської Федерації в ході перевірки виконання навіть спеціальної урядової постанови щодо підтримки ФПГ («Тяжэнергомаш») встановила, що численні заходи цієї підтримки на практиці не застосовувались<sup>50</sup>. Відсутність чітко визначеної та обґрунтованої політики щодо ФПГ призвели, по суті, до переоцінки їх значення.

Слабкість державної структурної промислової політики (відсутність чітко визначених пріоритетів), невиконання на практиці заходів щодо державної підтримки ФПГ та інші обставини, що свідчать про відсторонене ставлення з боку державних органів до ФПГ, зумовили незацікавленість цих органів у Законі Російської Федерації від 30 листопада 1995 р. «Про фінансово-промислові групи». Ця причина, а також невідповідність окремих положень Закону іншим нормативним актам, зокрема Закону «Про акціонерні товариства», Податковому кодексу, стали обґрунтуванням для відміни Закону РФ «Про фінансово-промислові групи» у середині 2007 р.

Зрозуміло, що офіційні ФПГ були не без недоліків, але водночас загальновідомі й позитивні результати їх діяльності, особливо в найскладніший період пострадянської історії, їх значні функціональні можливості в кризових ситуаціях. Ніхто не ставить під сумнів необхідність руху у руслі загальносвітових організаційних тенденцій, одна з яких є прогрес національних та транснаціональних корпоративних сіток. Його актуальність могла також додатково підтверджуватись тезисом «про запізніле, але таке, що вже реально відбувається, включення Росії в постіндустріалізаційно-глобалізаційні процеси».

---

<sup>50</sup> Развитие корпоративных форм управления в России (по материалам международной научно-практической конференции) // Российский экономический журнал. – 2000. – № 2. – С. 38.

Але можливості такого включення через офіційні ФПГ – свого роду полігон, на якому в економіці випробовувались форми «м'якої» корпоративної інтеграції, – виявились проігнорованими та втраченими<sup>51</sup>. За всієї неоднозначності історії підготовки та реалізації російського Закону «Про фінансово-промислові групи» відповідний досвід, на думку професора В.Є.Дементьєва, має бути врахований при вирішенні завдань законодавчого забезпечення стратегічної взаємодії держави та корпорацій, при удосконаленні нормативно-правової бази функціонування в російській економіці всіх типів інтегрованих корпоративних структур. Адже чим досконаліше законодавство у сфері регулювання інтегрованих корпоративних структур (груп юридичних осіб, що економічно взаємодіють), тим більше у них можливостей для підвищення ефективності своєї діяльності через організаційне реструктурування.

При розробці проблем створення ПФГ в Україні доцільно врахувати зміни, що відбулися стосовно ставлення до ФПГ у Росії. У діяльності українських ПФГ законодавчо не врегульовано низку питань, що мають вирішальний характер. Це стосується питання власності як щодо проміжних продуктів, зокрема інтелектуальної власності, так і кінцевого продукту. Згідно з Законом України "Про промислово-фінансові групи в Україні" не передбачено об'єднання активів для досягнення спільної мети господарювання. Не вирішено таке головне питання, як поєднання фінансового та промислового капіталу. Модель ПФГ, що передбачена Законом, не забезпечує реального контролю за вкладеними у виробничі проекти коштами, відповідальності учасників на всіх етапах виробництва продукції та за кінцевий результат. Не визначена солідарна відповідальність за можливу збитковість. Все це є наслідком того, що система незалежних підприємств, де не опрацьовані взаємозв'язки, неспроможна вирішити ці питання.

Існуючі недоліки свідчать про відсутність чіткої концепції створення та функціонування фінансово-промислових груп на засадах спільної діяльності шляхом об'єднання активів.

Необхідність розвитку вітчизняного законодавства про ФПГ слід віднести до важливих умов зростання української економіки. Виділяється ряд основних напрямів удосконалення нормативної бази

<sup>51</sup> Дементьев В. «Реквием» по официальным российским ФПГ (об итогах и уроках эволюции законообеспеченной формы сетевых корпораций // Российский экономический журнал. – 2007. – № 5–6. – С. 24.

щодо ФПГ<sup>52</sup>. По-перше, потрібно законодавчо встановити можливості самостійного вибору учасниками ФПГ форми управління (координації) діяльності груп (рівноправної участі, основного та дочірніх товариств; перехресне володіння акціями). По-друге, банку, фінансово-кредитній установі має бути наданий дозвіл хоча б у виняткових випадках бути головною компанією. По-третє, необхідна певна державна підтримка ПФГ на різних стадіях їх діяльності, надання державних гарантій, пільгових кредитів, пріоритетної підтримки ПФГ, що здійснюють НДДКР, надання податкових загальнодержавних пільг та пільг місцевих органів виконавчої влади учасникам груп на основі економічної обґрунтованості. Четвертим напрямом є скасування обмежень на участь у ФПГ будь-яких господарюючих суб'єктів усіх сфер діяльності, а також обмежень їх кількості. По-п'яте, потенційним учасникам груп мають бути надані можливості створення ФПГ незалежно від обсягу реалізації кінцевої продукції.

### **7.3. Розбудова державних корпорацій як засобу модернізації виробництва**

Для забезпечення сталого економічного зростання України потрібна ефективна діяльність держави по формуванню інноваційно-орієнтованої моделі розвитку. Ключовим її елементом має стати сполучення інноваційної та інституційної політики, орієнтація на створення механізму підвищення конкурентоспроможності країни. Особливої уваги з цих позицій заслуговує проблема ефективного використання державного сектора та державної власності. Ми вважаємо, що в перехідний період державний сектор має стати ключовим елементом подолання трансформаційних розривів, які не можуть бути усунені нерозвиненим ринком, та стати фундаментом для розбудови нового прогресивного виробничо-технологічного та галузевого устрою вітчизняної економіки.

При цьому важливим є питання забезпечення комплексності та системності управління державною власністю – взаємозв'язку функцій управління, наявності загальної мети управління, органічного поєднання економічних та адміністративних методів управління, використання єдиних критеріїв оцінки ефективності управління. До заґа-

---

<sup>52</sup> Правові проблеми створення та діяльності промислово-фінансових груп в Україні. – С. 191.

льних принципів управління державною власністю слід віднести соціальну та економічну відповідальність суб'єктів управління за безперервність розширеного відтворення власності і ефективність використання її об'єктів.

Сучасна економіка розвинених країн характеризується як змішана, що поєднує різні форми власності та господарювання приватного та державного секторів, державного регулювання економіки та ринкового механізму господарювання. Саме такі сполучення забезпечують цілісність економічної системи, її розвиток, ефективний розподіл ресурсів, оптимальне задоволення потреб суспільства. Розміри, склад та значення державного сектора в ринковій економіці є важливою характеристикою національної економічної моделі.

Методи державного втручання в економіку змінювались відповідно до потреб науково-технічного, економічного та соціального прогресу. Основними завданнями держави, окрім оборони та підтримання суспільного порядку, включаючи і охорону прав приватної власності, були розвиток економічної (транспорту та зв'язку) і соціальної (система освіти) інфраструктури, а також сприяння своєму національному капіталу в боротьбі з іноземними конкурентами за ринки ресурсів та товарів.

Значне розширення і ускладнення завдань держав країн-лідерів відбулося під впливом великої депресії 30-х рр. XX ст., що показала недоліки спонтанного ринкового розвитку, загрозу самому існуванню капіталістичного господарювання. Саме у відповідь на ці загрози у США було проголошено «Новий курс», згідно з яким держава одержала право контролю над найважливішими сферами економічного життя, що раніше були прерогативою виключно приватних інтересів. Фактично це була своєрідна суспільна угода, що узаконювала обмін частини громадянських свобод на гарантії стабільності та безпеки, під впливом якої розбудовувався економічний порядок і в інших індустріально розвинених країнах<sup>53</sup>.

Наступною важливою віхою на шляху залучення держави до соціально-економічного розвитку країн Заходу став період повоєнної реконструкції, що спричинив пошук сфер і можливостей активної розбудовчої діяльності. Завдання полягало у забезпеченні цілеспрямованого впливу держави на динаміку суспільно-економічного прогресу, впливу, який би усував певні провали ринку. Держава не замі-

<sup>53</sup> Эльянов А. Государство и развитие // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 1. – С. 3.

щує основні функції ринку, а доповнює його, сприяє розвитку і удосконаленню.

До причин, що змушують державу брати участь у вирішенні економічних проблем, належить і явна неспроможність ринкового механізму забезпечити виробництво деяких життєво важливих товарів і послуг. Серед них виділяються базові наукові дослідження. Їх цілеспрямована підтримка обґрунтовується тим, що пов'язані з цим витрати з часом окупляться зі значним прибутком, завдячуючи технологічним інноваціям та покращенню якості продукції.

Зараз основні завдання держави в розвинених ринкових економіках зводяться до забезпечення інституційно-правового фундаменту господарської діяльності та усунення недоробок і провалів ринку. Вони спрямовані на створення загальних передумов для економічного зростання та ефективного господарювання, на задоволення тих потреб суспільства, які не може задовольнити ринок, а також на послаблення негативних наслідків "вільної гри" ринкової кон'юнктури.

Для України вирішального значення набуває врахування та творче використання світового досвіду підключення держави до економічного розвитку у відповідності до власних національних особливостей. Важливе застосування не стільки конкретних інститутів та механізмів, що сформувалися в процесі становлення зрілих економічних систем, скільки принципів, що закладені в ці інститути та механізми державного впливу. Треба також мати на увазі необхідність модернізації самої держави, реорганізації й удосконалення її функцій, раціоналізації структури управління, оновлення управлінського інструментарію. Має бути створена компетентна та відповідальна державна адміністрація з чітким уявленням про завдання у сфері розвитку, макроекономічного регулювання. Напрями, методи та засоби участі держави в народногосподарських процесах повинні бути тісно взаємопов'язаними і складати ланки єдиної системи державної економічної стратегії. Важливо визначити головні пріоритети її реалізації. До таких пріоритетів слід віднести формування державних корпорацій.

Термін "корпорація" має декілька значень. По-перше, це сукупність осіб, що об'єдналися для досягнення загальної мети, здійснення спільної діяльності й утворили самостійний суб'єкт права – юридичну особу. По-друге, це розповсюджена в розвинених країнах форма організації підприємницької діяльності, що передбачає дольову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління у верхньому ешелоні професійних управлінців (менеджерів), що працюють

за наймом. Корпорації можуть бути як державними, так і приватними<sup>54</sup>.

Оскільки стосовно практики країн з розвинуеною ринковою економікою (насамперед у США) поняття "корпорація" часто ототожнюється з акціонерним товариством, то при характеристиці реформування власності в країнах із перехідною економікою поняття "корпоратизація" використовується як синонім акціонування колишніх державних підприємств у процесі приватизації. Тому як у російських, так і в українських виданнях до останнього часу під державними корпораціями розуміли переважно такі великі акціонерні компанії, де держава продовжувала брати участь у капіталі, реалізуючи права акціонера (наприклад "Газпром"), що, на думку окремих дослідників, не є достатньо коректним<sup>55</sup>.

У той же час для цілої низки країн з ринковою економікою (в основному Західної Європи) у період посилення регулюючої ролі держави – починаючи з другої третини ХХ ст. – було характерним широкомасштабне державне підприємництво, одним із інститутів якого нарівні з господарськими товариствами (в основному акціонерними), що контролюються державою, були державні підприємства, які спеціально утворювались і мали статус юридичної особи. У деяких країнах вони одержали назву державних корпорацій.

Широкого розповсюдження набуло поняття "транснаціональна корпорація", під яким визнається юридична особа (сукупність юридичних осіб):

- яка має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох і більше сторін (держав-учасниць Конвенції про транснаціональні корпорації);

- утворену юридичними особами двох і більше сторін;

- зареєстровану як корпорацію відповідно до Конвенції про транснаціональні корпорації<sup>56</sup>. У цій Конвенції поняття "транснаціональна корпорація" включає в себе різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства з іноземною участю тощо.

<sup>54</sup> Экономическая энциклопедия / Научн.-ред. совет изд-ва "Экономика", Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И.Абалкин – М.: Экономика. – 1999. – С. 330.

<sup>55</sup> Российская экономика в 2007 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 29) – М.: ИЭПП. – 2008. – С. 498.

<sup>56</sup> Конвенція про транснаціональні корпорації [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.qdpro.com.ua>>.

Економічний зміст державної власності, що характеризується складністю та неоднозначністю, відображається у різноманітті організаційно-правових форм державних підприємств. Певна їх частина виступає в "чистому" вигляді, інша – у вигляді підприємств із домінуючою участю державного капіталу, що дозволяє реалізувати волю та інтереси держави. Підприємства з державного сектора мають як комерційну, так і некомерційну спрямованість діяльності, що виходить з характеру їх функціонування, пов'язаного із задоволенням певних потреб суспільства. Такі підприємства можуть бути збитковими, прибутковими, функціонувати з нульовим прибутком.

Критеріями класифікації державних підприємств є: а) інституційно-юридичне оформлення; б) форми власності та методи фінансування; в) ступінь автономії від державного апарату і державних фінансів; г) сфера діяльності<sup>57</sup>. На основі використання як провідного критерію інституційно-юридичної форми діяльності державні підприємства групуються таким чином:

1) несамотійні публічно-правові підприємства. Їх основними особливостями є: відсутність власного капіталу (вони повністю належать державі); управління перебуває безпосередньо в руках адміністративних органів, органи управління таких підприємств є "продовженням" ієрархічної градації міністерств і відомств, що їх курирують; їх діяльність фінансується в межах бюджетів місцевих або державних органів; повна відсутність автономії. Практично в усіх країнах у цю категорію попадають державні та муніципальні школи, університети, лікарні, спортивні споруди, установи культури тощо. Є й національні особливості віднесення до цієї категорії: в Індії до цієї групи належить державна залізниця, у Великій Британії (до приватизації) верфі ВМФ;

2) самотійні підприємства, що діють у межах публічного права<sup>58</sup>. Порядок створення і функціонування цих підприємств визначається спеціальними державними документами згідно, з якими уряд, міністерства або спеціальні відомства делегують керівництво цими підприємствами їх власним керуючим органам та особам. Ці підприємства виходять за межі адміністративної організації, мають власний капітал і власні органи управління. Вони функціонують на основі са-

<sup>57</sup> Государственная власть и предприятие: от команды к партнерству / Под ред. Ю.М.Осипова. – М.: Международные отношения. – 1991. – С. 194.

<sup>58</sup> Публічне право – сукупність юридичних норм, що встановлюють порядок діяльності державних органів, які регулюють відносини між державою і громадянами.



мостійного економічного розрахунку, користуючись автономією при вирішенні фінансових та кадрових питань, проблем оперативної діяльності. Їх автономія набагато більша, ніж у підприємств першої групи, але й для них існує низка серйозних обмежень щодо встановлення цін і тарифів, інвестицій за кордон, укладання великих контрактів. До таких підприємств належали, наприклад, у ФРН пошта та залізниця, у Франції – пошта, Управління паризького транспорту, Управління паризьких аеропортів, в Італії – ряд комерційних банків і спеціальних кредитних інститутів. У багатьох країнах ці підприємства називають також державними корпораціями;

3) юридично самостійні підприємства, що діють у межах приватного права<sup>59</sup>. Ці підприємства найчастіше існують у формі акціонерних товариств. До таких підприємств можна віднести: у Франції – так звані національні товариства (залізниця) і національні управління ("Рено"), в Італії – компанії, які діють під контролем державних холдингів, у Японії – так звані спеціальні компанії.

Вказані три категорії підприємств можуть бути застосовані до національних державних секторів з формально різними структурами й різними юридичними визначеннями. Так, у ФРН на трьох рівнях (федеральному, земельному та муніципальному) виділяються корпорації публічного права і корпорації приватного права. Корпорації публічного права діляться на юридично несамостійні та самостійні, а компанії приватного права – на компанії (товариства) з обмеженою відповідальністю й акціонерні компанії. Так, Федеральна пошта є федеральною юридично самостійною корпорацією публічного права<sup>60</sup>.

Для компаній публічного права не потрібні збори акціонерів, а всі керівні кадри (президент, віце-президенти, члени адміністративної ради й виконавчого комітету) призначаються урядом або головою уряду при відповідних консультаціях. Крім того, у керівні органи вводяться державні чиновники з контролюючими функціями.

Призначення вищого керівництва державних компаній безпосередньо залежать від політичної ситуації в країні, від співвідношення сил у коаліції правлячих партій і навіть від особистої прихильності політичних лідерів. В Італії, наприклад, вища адміністрація державних компаній певною мірою співпадає з вищою сферою політичної

<sup>59</sup> Приватне право – сукупність юридичних норм, що регулюють майнові і подібні відносини приватних осіб, а також відносини, у яких держава виступає як суб'єкт договірних відносин.

<sup>60</sup> Государственная власть и предприятие: от команды к партнерству. – С. 195–197.

влади. А у Великій Британії вищі управляючі державних корпорацій в основному залучаються з приватного сектора, що відбивається на їх взаємовідносинах з політичною владою.

У багатьох країнах була прийнята напівофіційна класифікація державних корпорацій за їх функціональним призначенням або характером компетенції. Так, у Великій Британії публічні корпорації розподіляються на: а) комерційні, частина яких належить уряду, інша частина – місцевим органам самоуправління; б) організації, відповідальні за надання суспільних послуг; в) регулюючі та дорадчі органи. У Канаді: а) департаментські, наділені адміністративно-контрольними та регулюючими повноваженнями; б) корпорації – агентства (торгівля, будівництво тощо) і власницькі організації виробничого, фінансового, кредитно-фінансового та іншого комерційного призначення. У США: а) державні корпорації (агентства), що створюються на федеральному рівні та на рівні штатів (воєнні галузі, спорудження гідротехнічних об'єктів); б) державні корпорації виробничого-господарського призначення (використання природних ресурсів тощо), що також створюються на федеральному та штатному рівнях<sup>61</sup>.

Вважається, що державна корпорація – саме та організаційно-правова форма, оптимально пристосована до реалізації загальних публічних інтересів, які не можуть повністю залежати від ринкової стихії та конкурентної боротьби<sup>62</sup>. Участь держави у створенні та діяльності акціонерних товариств зумовлена тим, що держава, яка представляє економічні інтереси, повинна забезпечувати задоволення потреб країни, економіки в цілому; вона має підтримувати цілісність галузевих, функціонально-технологічних і територіальних комплексів, без яких економіка розпорошиться на багато не пов'язаних між собою елементів. Тому держава в одних випадках бере на себе роль засновника акціонерних товариств, наділяє їх певними регулюючими функціями, в других – входить до їх складу як акціонер, в третіх – включає своїх представників до складу управління акціонерним товариством, в четвертих – надає підтримку тим акціонерним товариствам, діяльність яких є найважливішою для економіки<sup>63</sup>.

---

<sup>61</sup> Сосна С. Государственная корпорация как юридическое лицо и орган управления // Законодательство и экономика. – 1994. – № 21–22. – С. 5–11.

<sup>62</sup> Там само.

<sup>63</sup> Тихомиров Ю. Участие государства в создании и деятельности акционерных обществ // Законодательство и экономика. – 1996. – № 3/4. – С. 17.

У кінці 70-х – на початку 80-х рр. минулого століття система державного підприємництва дещо похитнулася. Проблеми бюджетного дефіциту, одним із чинників якого є збитковість державного сектора, його невисока ефективність, слабке сприйняття інновацій, бюрократизм в управлінні, спричинили кампанію по продажу державних активів. Перші програми приватизації були прийняті у Великій Британії, ФРН, Канаді, Швеції. У середині 80-х рр. хвиля приватизації досягла найбільшого розмаху і поширилася на Францію, Іспанію, Японію, Бельгію, Данію, Італію, Португалію<sup>64</sup>.

Приватизація потребувала значної підготовки і здійснювалася протягом декількох років. Однак трансформацію державного підприємства у 80-ті рр. не слід зводити лише до процесу денационалізації. Скрізь були здійсненні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності, мобільності і самостійності державних підприємств. Треба мати також на увазі, що не завжди мова йде про ліквідацію державної власності та про відхід держави з тої чи іншої господарської сфери. Точніше, йдеться про зміну форми її присутності в економіці. Наскільки приватизація означає роздержавлення, може показати лише детальний аналіз кожної конкретної ситуації. Держава, безперечно, скоротила сферу своєї безпосередньої господарської діяльності, але вона все ще залишається одним із найважливіших економічних суб'єктів, без якого неможлива сучасна економіка розвинених країн.

У різних країнах державні корпорації мають певні особливості. В США є декілька державних та напівдержавних корпорацій, у власності яких є галузь або її частина. В першу чергу це поштова служба США, повністю державна корпорація, що займає монопольне становище за рядом позицій (наприклад, за поштовими відправленнями першого класу). Іншими власниками засобів виробництва й суб'єктами ринку є державна корпорація «Амтрак» (Національна залізнична пасажирська корпорація – власниця 24 тис. миль залізничних доріг на сході та північному сході країни) і Конрейл (Консолідована залізнична корпорація), що володіє 17 тис. миль залізничних доріг в 17 штатах. Відомою державною корпорацією в США вважається ТВА (Управління ресурсами басейну Тенісі) з виробничою діяльністю в семи штатах. У розпорядженні Управління державним земельним фондом перебуває більше 60% державного земельного фонду<sup>65</sup>.

<sup>64</sup> Государственная власть и предприятие: от команды к партнерству. – С. 201–203.

<sup>65</sup> Бирюков В., Кузнецова Е. Госсобственность и госсектор в рыночной экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 61–62.

У США існує особлива форма управління і розпорядження власністю, яка є або державною, або напівдержавою, або має статус, що важко традиційно визначити. Така власність і такі підприємства називаються квазіпублічними. Усі так звані незалежні корпорації, незалежні регулюючі комісії і незалежні агентства, що перебувають поза межами федерального уряду, володіють величезними капіталами й активами. Усі ці суб'єкти господарювання, як ті, що займаються безпосередньо виробничою діяльністю, так і багато інших, наприклад, Національне аерокосмічне агентство (НАСА), Федеральна резервна система (ФРС), Національна адміністрація кредитних союзів мають у своєму розпорядженні дуже великі ресурси. Загальним для обох типів управлінських державних організацій (державних і "незалежних", хоча вони за своєю суттю та за своїм юридичним статусом державні) є те, що більшість із них не займається безпосередньо виробничою діяльністю, а функціонує як звичайний державний орган управління.

Динаміка держсектора відображає історію держави. У роки Другої світової війни його роль у США значно збільшилася. У 1943 р. доля зайнятих у ньому зросла до 26% проти 7 у 1930 р. Після війни (1947–1948 рр.) вона скоротилася приблизно вдвічі у порівнянні з воєнним піком як за показником ВВП, так і за кількістю зайнятих<sup>66</sup>. Але в наступні роки знов почалося її зростання.

У Великій Британії після Другої світової війни прихід до влади лейбористів супроводжувався націоналізацією базових галузей, а консерватори, що їх змінювали, здійснювали денаціоналізацію тих самих галузей. Максимального значення державний сектор британської економіки, досягнув у другій половині 70-х рр. Тоді існували особливі державні корпорації, найбільшими з яких були Національна рада вугільної промисловості, Британський газ і електроенергетика, Британська сталйна корпорація, Британська поштова служба, Британська залізниця, Національна корпорація вантажних перевізників, Британські авіалінії, Британська аерокосмічна корпорація, Британська суднобудівна корпорація, Національна автобусна компанія, "Бритиш телеком" та низка інших.

У Японії існують два види публічних корпорацій: прямого державного та непрямого підпорядкування. До перших належать декілька власне державних корпорацій у класичному для Заходу розумінні: поштова служба, лісне відомство, державне управління друкарень. У

---

<sup>66</sup> Там само. – С. 62.

цій категорії підприємств ціла гама видів, класифікація яких базується на досить вільних критеріях. Серед них "токусю родзин" – корпорації центрального й місцевого підпорядкування, створені особливими парламентськими актами, і спеціальні корпорації – "кося". Ті та інші є певною мірою аналогом американських "незалежних" агентств і корпорацій.

Міністерства створюють цільові та строкові підприємства – "кодани". Публічні спеціалізовані фінансові корпорації – "коко" – відіграють роль допоміжного сектора фінансової системи, використовуючи у своїй діяльності не тільки критерій прибутковості, але й настанови центральних органів влади країни – парламенту та уряду. Є два види фінансових публічних банків – "токусю чинко" і "кинко". Такий вид публічних корпорацій, як некомерційні організації різного роду, пов'язаний з державними органами неформальними відносинами, через які держава значною мірою визначає їх діяльність. Вважається, що спектр підприємств у Японії, що складають публічний сектор, різноманітніший та ширший, ніж в інших розвинених країнах. На початку 80-х років ХХ ст. в Японії був розроблений проект адміністративно-господарської реформи, метою якої було оздоровлення державних фінансів, приватизація частини підприємств, скорочення держапарату та витрат на нього. Основними формами приватизації стали перетворення частини публічних корпорацій в змішані, зниження міри участі держави в ряді корпорацій, і тільки частина державних корпорацій прямого підпорядкування була повністю приватизована<sup>67</sup>.

Отже, як бачимо, державні корпорації розповсюджені в багатьох країнах і створюються на всіх рівнях державної влади. У кожній країні вони мають свої особливості. Але в цілому їх варто розглядати як важіль держави, що пом'якшує ринкову анархію в окремих галузях економіки, важлива ланка у ланцюгу, що поєднує інтереси громадян із можливостями держави. Державні корпорації значною мірою усувають суперечності між потребами суспільства в державних інвестиціях і завданнями їх більш ефективного використання, що може бути зумовлено низькою спроможністю держави бути ефективним інвестором.

У зв'язку з тим, що ефективність визначається не стільки характером власності, скільки якістю управління, здійснення приватизації в пострадянський період само по собі не привело до підвищення ефе-

<sup>67</sup> Бірюков В., Кузнецова Е., зазначена праця. – С. 63.

ктивності державної власності. У країнах з перехідною економікою приватизація не стала достатньою умовою для створення ефективного власника. Будучи інструментом формування ринкових відносин, посилення соціальної орієнтації економіки, розвитку приватного підприємництва, приватизація все ще має великий потенціал. Але завдання щодо створення економічно ефективної і соціально справедливої системи роздержавлення власності, а також управління майном, що залишилось у власності держави, все ще не вирішені. Діяльність державних підприємств часто неефективна, а механізм управління нею вимагає радикального реформування.

На підвищення ефективності системи управління державною власністю, посилення орієнтації державних ресурсів на інноваційний розвиток, удосконалення структури економіки, вирішення суспільних завдань має бути спрямоване, з нашої точки зору, створення державних корпорацій в країнах з перехідною економікою.

Більшість корпорацій в Україні з'явилася внаслідок корпоратизації колишніх державних підприємств. Відповідно до ст. 118 Господарського кодексу України (ГК України), об'єднанням підприємств є господарська організація, створена у складі двох або більше підприємств для вирішення загальних економічних і соціальних завдань. Об'єднання підприємств утворюються підприємствами на добровільних засадах або рішенням органів, у відповідності до закону наділених правом створювати об'єднання підприємств. Об'єднання підприємств утворюються на невизначений термін (наприклад корпорації, концерни) або на визначений термін, до досягнення певної мети чи вирішення певних завдань (наприклад консорціум).

Різний порядок заснування об'єднань підприємств визначає можливість створення господарських об'єднань або ж державних (комунальних) господарських об'єднань. Особливістю державного (комунального) господарського об'єднання, що відрізняє таке об'єднання від звичайного господарського, є можливість його створення тільки державними (комунальними) підприємствами і лише за рішенням Кабінету Міністрів України, міністерств або інших органів державної влади, до сфери управління яких входять підприємства, що складають об'єднання, або за рішенням компетентних органів місцевого самоуправління. Таке об'єднання буде діяти згідно з рішенням про його утворення і статутом, що затверджується органом, який ухвалив рішення про утворення об'єднання. Державні (комунальні) господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорацій

або концернів, незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо). Отже, однією із можливих форм господарського об'єднання підприємств є корпорація. Згідно з визначенням, що міститься в ч. 3 ст. 120 ГК України, корпорація – це договірне об'єднання, створене на основі об'єднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єднались з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

У господарській практиці поруч з "договірними" корпораціями (створеними підприємствами на основі договорів) існує велика кількість корпорацій, створених за рішенням органів державної влади, "державних" корпорацій. Як правило, такі корпорації виступають правонаступниками реорганізованих (ліквідованих) міністерств, державних комітетів, департаментів, які об'єднують державні підприємства за галузевими або іншими принципами. Закон не забороняє участі в таких державних корпораціях і підприємств інших форм власності. Але важливо, що для підприємств з державною формою власності державні корпорації виступають як органи управління державним майном цих підприємств, а для всіх інших підприємств-учасників державна корпорація є лише формою їх об'єднання з певними повноваженнями стосовно централізованого управління і не здійснює ніякого владного впливу на них або на їх майно.

Правовий статус засновників (учасників) корпорації визначається правом кожного з них добровільно вийти з корпорації. Права учасників державних корпорацій обмежені. Згідно з ч. 3 ст. 121 ГК України підприємство, що входить у державне або комунальне господарське об'єднання, не має права без згоди об'єднання виходити з його складу, а також об'єднувати на добровільних засадах свою діяльність з іншими суб'єктами господарювання і ухвалювати рішення про припинення своєї діяльності. У державній корпорації, згідно з ч. 4 ст. 122 ГК України, управління здійснюють правління корпорації і генеральний директор корпорації, що призначається на цю посаду і звільняється з неї органом, що ухвалив рішення про створення державної корпорації. Склад правління має бути визначений статутом державної корпорації. Порядок управління державною корпорацією визначається її статутом згідно з законом. Вихід підприємства з державної корпорації не є добровільним і здійснюється за рішенням органу, що ухвалив рішення про її утворення. Реорганізація корпорації (злиття, приєднання, поділ, перетворення) або її ліквідація здійснюються за

розпорядженням органу, що ухвалив рішення про її утворення. Вважається, що чинне законодавство приділяє недостатню увагу об'єднанням підприємств, зокрема, корпораціям, визначивши лише загальні норми. Пропонується ухвалити спеціальний закон про господарські об'єднання підприємств (подібний до Закону України "Про господарські товариства підприємств"), у якому було б чітко й детально визначено порядок створення і організації діяльності асоціацій, корпорацій, концернів, холдингів тощо<sup>68</sup>.

Незважаючи на існуюче, хоча й досить обмежене правове поле щодо створення і діяльності державних корпорацій, останні не набули особливого поширення в економіці. Вони не розглядаються владою як механізм реструктуризації та модернізації промисловості, покладання на них функцій з'єднувальної ланки між нереформованою системою науки та виробництвом. У нас, на жаль, державні корпорації розглядаються як атавізм, що залишився від радянської системи, тому і ставлення до них відповідне. Ще в червні 1991 р. Кабінет Міністрів України ухвалив постанову про створення Української державної корпорації з виконання монтажних і спеціальних будівельних робіт ("Укрмонтажспецбуд"). Корпорацію було створено з метою забезпечення переходу на економічні методи управління об'єднаннями, організаціями та підприємствами будівельного комплексу. Корпорація є правонаступником колишнього Міністерства монтажних і спеціальних будівельних робіт, здійснює управління державним майном об'єднань, організацій та підприємств і виступає його орендодавцем. Це одне з найбільших будівельно-монтажних об'єднань Східної Європи.

Корпорація "Укрмонтажспецбуд" є самостійним виробничо-господарським комплексом, яка є юридичною особою і діє на підставі свого статуту та повноважень, які надаються їй Кабінетом Міністрів. Об'єднання, організації та підприємства, що входять до складу корпорації, зберігають господарську самостійність і права юридичної особи. Взаємовідносини між ними, а також між ними та корпорацією визначаються договорами і статутом. До корпорації на добровільних засадах можуть входити й інші об'єднання, організації та підприємства, незалежно від форм власності на основі спільності їх економічних і соціальних інтересів. Президент і віце-президент "Укрмонтажспец-

---

<sup>68</sup> Чабан Л.Ю. Правовое регулирование создания деятельности корпорации по законодательству Украины // Юридическая практика (еженедельная профессиональная газета). – № 25 (391). – 21.06.05 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.yurpractica.com>>.



буду" призначаються Кабінетом Міністрів з урахуванням пропозицій ради корпорації<sup>69</sup>.

Як орган державного управління корпорація потребує додаткових повноважень, що передбачає затвердження нею Статуту корпорації в новій редакції. Визнано необхідним провести моніторинг діяльності державних організацій і підприємств державної форми власності з метою обґрунтування пропозицій щодо доцільності передачі їх до сфери управління корпорації. Програмою розвитку корпорації "Укрмонтажспецбуд" на 2008–2018 рр. передбачено залучення представників корпорації до формування державних замовлень і програм згідно з Державним бюджетом України, у тому числі інвестиційних програм із забезпечення проведення в Україні "Євро-2012", зі спорудження кільцевої автомобільної дороги навколо м. Києва та ін.

До основних державних підприємств належать, зокрема, Національна акціонерна державна корпорація "Укрзакордоннафтогазбуд", Державна корпорація "Енергоринок", компанія "Нафтогаз України".

Відповідною постановою Кабінету Міністрів України була створена Українська державна корпорація "Укрзакордоннафтогазбуд" з метою забезпечення інтересів України під час будівництва та експлуатації нафтогазових комплексів за кордоном<sup>70</sup>. Корпорація є об'єднанням державних підприємств, які за єдиним технологічним процесом здійснюють будівництво та експлуатацію нафтогазових комплексів. Засновником корпорації є держава в особі Кабінету Міністрів України<sup>71</sup>. Корпорацію створено для задоволення потреб держави у розв'язанні проблем альтернативного забезпечення України енергетичними ресурсами; входження до світового ринку енергоносіїв; активізації інвестиційної діяльності; забезпечення належних умов діяльності підприємств, що входять до її складу.

Згідно зі статутом, корпорація не відповідає за зобов'язаннями держави, а держава не відповідає за зобов'язаннями корпорації. Керівництво поточною діяльністю корпорації здійснює голова правління

<sup>69</sup> Постанова Кабінету Міністрів УРСР № 52 від 24.06.1991 "Про створення Української державної корпорації по виконанню монтажних і спеціальних будівельних робіт" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.

<sup>70</sup> Постанова Кабінету Міністрів України № 198 від 04.03.1997 "Про створення Української державної корпорації "Укрзакордоннафтогазбуд" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.

<sup>71</sup> Статут Української державної корпорації "Укрзакордоннафтогазбуд", затверджений Постановою Кабінету Міністрів № 198 від 04.03.1997 "Про створення Української державної корпорації "Укрзакордоннафтогазбуд" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.

корпорації, який призначається на посаду і звільняється з посади Кабінетом Міністрів. Контролюючим органом корпорації є спостережна рада, яка здійснює контроль за діяльністю правління корпорації з метою захисту інтересів держави. Склад цієї ради затверджується Кабінетом Міністрів.

Майно корпорації становлять закріплені за нею основні фонди та обігові кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається у самотійному балансі і яке належить їй на праві повного господарського відання. Здійснюючи право повного господарського відання, корпорація володіє, користується та розпоряджається зазначеним майном на свій розсуд, вчиняючи щодо нього будь-які дії, що не суперечать законодавству. Корпорація самотійно планує свою діяльність, визначає стратегію та основні напрями свого розвитку відповідно до галузевих науково-технічних прогнозів та пріоритетів, кон'юнктури ринку продукції, товарів, робіт, послуг та економічної діяльності.

Як державну корпорацію певною мірою можна характеризувати національну акціонерну компанію "Нафтогаз України", що є однією з найбільших компаній України, провідним підприємством паливно-енергетичного комплексу. Загальна кількість працюючих на підприємствах компанії 170 тис. осіб, що становлять близько 1% працездатного населення країни. Вона виробляє восьму частину валового внутрішнього продукту України та забезпечує десяту частину надходжень до бюджету. На підприємства компанії припадає понад 97% всього обсягу нафти і газу, що видобувається в Україні<sup>72</sup>.

НАК Нафтогаз України є вертикально-інтегрованою нафтогазовою компанією, що здійснює повний цикл операцій з розвідки та розробки родовищ, експлуатаційного та розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти й газу, постачання природного й скрапленого газу споживачам. Переробка газу, нафти та конденсату здійснюється на п'яти газопереробних заводах, що входять до складу компанії. Їй належить фірмова мережа автозаправних станцій. Стратегічними цілями компанії залишаються посилення вертикальної інтеграції з виходом на роздрібний ринок нафтопродуктів та у нафтохімічну промисловість, закріплення позицій головної компанії з транзиту російського газу до європейських країн, створення диверсифікованої ресурсної бази за межами України.

<sup>72</sup> Дані з офіційного сайту НАК "Нафтогаз України" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.naftogaz.kiev.ua>>.

У Росії першою державною корпорацією (ДК) стало Агентство з реструктуризації кредитних організацій (АРКО), що з'явилося у 1999 р. У 2003 р. була створена друга ДК – Агентство зі страхування вкладів. Але справжній бум державних корпорацій розпочався в 2007 р., коли були створені або перебували в процесі створення такі організації:

- Державна корпорація "Банк розвитку і зовнішньоекономічної діяльності" ("Внешэкономбанк");
- Державна корпорація "Російська корпорація нанотехнологій" ("Роснанотех");
- Державна корпорація "Фонд сприяння реформуванню житлово-комунальному господарству" (ФСР ЖКХ);
- Державна корпорація з будівництва олімпійських об'єктів і розвитку міста Сочі як гірськокліматичного курорту ("Олимпстрой");
- Державна корпорація зі сприяння, розроблення, виробництва та експорту високотехнологічної промислової продукції "Ростехнологии";
- Державна корпорація з атомної енергетики "Росатом"<sup>73</sup>.

Серед цілей, що ставились Урядом РФ при створенні державних корпорацій, можна відзначити, зокрема, підвищення технологічного рівня та збільшення капіталізації компаній, що ввійшли в ці структури. Для здійснення цих завдань держава буде вкладати значні кошти в такі підприємства, а через деякий час компанії будуть приватизовані. Передбачається протягом декількох років після значних капіталовкладень із боку держави, підняття технологічного рівня та зростання капіталізації цих компаній, поступово виводити їх на IPO. Ці підприємства мають стати частиною ринкового господарства, а їх приватизація, як передбачається, повинна відбутись без порушення інтересів держави<sup>74</sup>.

Поява шести державних корпорацій у 2007 р. стала принципово новим моментом у майновій політиці Росії. Вони розглядаються як складова частина інститутів розвитку разом з особливими економічними зонами та Інвестиційним фондом. Їх функціональне призначення і галузевий спектр дуже різноманітні, включаючи реалізацію окремих проектів і програм ("Олимпстрой", "Фонд сприяння реформуванню житлово-комунального господарства", сприяння окремим

<sup>73</sup> Российская экономика в 2007 году. – С. 510.

<sup>74</sup> Інформація з сайту "Фінанси України" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://finance.ua>>.

видам діяльності ("Внешэкономбанк", "Роснанотех"), управління конкретними галузями ("Росатом") і групами компаній ("Ростехнологии"). Причиною формування таких структур за участю держави є необхідність підтримки тих пріоритетних напрямів, в яких Росія почала втрачати свої лідируючі позиції (атомна галузь, судно- і авіабудування). Досить чітко визначені межі "допуску" приватного бізнесу, якщо у більшості випадків йому може бути віддане суттєве місце, то у сфері оборони повний контроль держави є безальтернативним.

У російському правовому полі згадування про державну корпорацію як про самостійну організаційно-правову форму з'явилося лише влітку 1999 р., коли Закон "Про некомерційні організації" № 7-ФЗ від 12.01.1996 було доповнено статтею 71, якою встановлювалось, що державною корпорацією визнається некомерційна організація, що не має членства, заснована Російською федерацією на засадах майнового внеску і створена для здійснення соціальних управлінських або інших корисних функцій. Державна корпорація створюється на основі федерального закону. Майно, передане державній корпорації Російською Федерацією, є власністю державної корпорації. Державна корпорація не відповідає за зобов'язаннями держави, а держава не відповідає за зобов'язаннями державної корпорації, якщо законом, який передбачає створення державної корпорації, не передбачене інше<sup>75</sup>.

У Росії існувало декілька організацій, сформованих у першій половині 90-х рр., у назві яких був присутній термін "корпорація". Але реально вони діяли в інших організаційно-правових формах, ніж держкорпорація, що є різновидом некомерційної організації за законом 1996 р.

Держкорпорації одержали значні обсяги державного майна (кошти федерального бюджету і Стабілізаційного фонду обсягом біля 760 млрд руб.), різні виробничі і фінансові активи. Визначені певні особливості формування державних корпорацій у Росії, що зумовили їх неоднозначну оцінку, а саме:

- закритість процесів підготовки і попереднього обговорення проектів створення державних корпорацій;
- швидкість процесів обговорення проектів законів про створення державних корпорацій;
- незвичність застосованої організаційно-правової форми (державна корпорація), нечіткість базових норм;

<sup>75</sup> Российская экономика в 2007 году. – С. 499.

- задіяність у створенні державних корпорацій вищого політичного ресурсу;
- великі обсяги державного майна, що було виділено для забезпечення діяльності корпорацій;
- широкий і різноманітний набір повноважень, якими наділені корпорації;
- слабка аргументація перед суспільством необхідності (доцільності) створення державних корпорацій;
- неясність стратегічних планів і принципів діяльності корпорацій;
- велика кількість пропозицій від різних сторін щодо створення нових державних корпорацій<sup>76</sup>.

Специфікою організаційно-правової форми "державна корпорація" є, зокрема, те, що корпорація як одна з форм некомерційних організацій не має основною метою своєї діяльності одержання прибутку, корпорація може здійснювати комерційну діяльність тільки для досягнення мети, заради якої вона створена.

Потенціал держкорпорацій значною мірою визначається майновим внеском держави, наданням корпорації певних прав, функцій, можливостями гнучкого використання фінансових ресурсів, їх адміністративним статусом. У Росії всі корпорації (за винятком ДК "Олимпстрой") були сформовані за рахунок достатньо великого майнового внеску держави, структура якого (пакети акцій, майнові комплекси, грошові кошти тощо) достатньо індивідуальна. Так, Фонд сприяння реформуванню ЖКГ і ДК "Роснанотех" одержали насамперед грошові кошти, що мають забезпечити їх роботу на досить тривалу перспективу. У той же час основним внеском у корпорації "Росатом" і "Ростехнологии" стали акції великих виробничих холдингів.

Деякі з корпорацій певною мірою заміщують у новій якості структури, які були раніше, у тому числі і шляхом передавання їм окремих повноважень. "Внешэкономбанк" створено на основі реорганізації і капіталізації таких інститутів розвитку як "Росэкономбанк", Російський банк розвитку, "Внешэкономбанк СССР".

Адміністративний статус корпорацій достатньо високий: на рівні відповідних законів встановлено, що керівники держкорпорацій (за винятком "Внешэкономбанку" і ДК "Олимпстрой") призначаються

---

<sup>76</sup> Государственные корпорации в современной России: Доклад / Экспертный Совет при Комитете Совета Федерации РФ по промышленной политике [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://www.prompolit.ru>>.

безпосередньо Президентом РФ, а члени спостережної ради або призначаються Президентом, або частина з них – з представлення Президента.

Контроль за діяльністю ДК здійснюється Урядом РФ на основі щорічного надання корпорацією річного звіту, аудиторського висновку щодо ведення бухгалтерського обліку і фінансової (бухгалтерської) звітності, а також висновків ревізійної комісії за результатами перевірки фінансової (бухгалтерської) звітності та інших документів корпорації. Інші федеральні органи державної влади, органи місцевого самоуправління не мають права втручатись у діяльність корпорацій. ДК не зобов'язана публікувати вказану звітність.

Характерною рисою сучасного світового розвитку стає посилення ролі держави у глобальному економічному середовищі, що свідчить про різку відмінність від тих десятиліть, коли приватне підприємництво здавалось провідним у світових фінансах, комерції та культурі. Спостерігається новий і несподіваний синтез державного контролю і капіталістичних принципів бізнесу, що супроводжується істотними змінами у глобальному впливі. Такі країни, як Китай, Об'єднані Арабські Емірати, Росія, що характеризуються так званим "авторитарним капіталізмом", набувають все більше значення у тих сферах, де раніше домінував демократичний Захід.

В останні роки в різних країнах держава перетворюється на підприємця такого масштабу, якого раніше не було. У Китаї державний нафтовий гігант PetroChina став однією з найбільших компаній світу вартістю понад 1 трл дол. США "Газпром" у Росії, що є під контролем держави, перетворився на найбільшу у світі структуру з видобування та постачання природного газу.

Держави впливають на бізнес і шляхом прямого придбання акцій великих приватних фірм. Інвестиційний фонд, яким керує арабський емірат Абу-Дабі, є найбільшим у світі. Він витратив 7,5 млрд дол. США, щоб стати головним акціонером американського фінансового гіганту Citigroup. Сінгапурський державний інвестиційний фонд Temasek Holdings вклав 5 млрд дол. у велику інвестиційно-консалтингову компанію США Merrill Lynch. Згідно з оцінками експертів, до 2015 р. такі державні фонди будуть контролювати активи на суму 12 трл дол., набагато випередивши всіх приватних інвесторів<sup>77</sup>.

---

<sup>77</sup> Курланчик Д. "Государство Инкорпорейтед" // Мысль. – 2008. – № 5. – С. 76.

Провал приватизаційних стратегій у багатьох країнах викликав сумніви в ефективності приватного підприємництва вільного ринку. У 90-ті рр. XX ст. десятиліття приватизації в Латинській Америці стало таким непопулярним, що під час опитування громадської думки більшість населення в 17 країнах висловилося про приватизацію негативно. В Африці цей період, названий "втраченим десятиліттям", призвів до посилення бідності. Негативні наслідки приватизації зумовили необхідність застосування інших моделей економічного розвитку, наприклад, такої, що набула великого поширення в Китаї. За останні 25 років при збереженні жорсткого державного контролю у сфері економіки тут освоєно різноманітні капіталістичні механізми. Частину оперативного управління віддано в руки менеджерів, що одержали освіту на Заході, в країну залучено іноземних інвесторів і розпочато торгівлю на відкритому світовому ринку.

Китай визначив для пріоритетного розвитку цілу низку стратегічних галузей – нафта, телекомунікації, автомобілебудування. У 2004 р. було створено величезну Національну хімічну корпорацію, що почала швидко поглинати іноземні компанії. Державний автоконцерн КНР Nanjing Automobile придбав відомого британського автобудівника MG Rover, а компанія Huawei, одержавши великі кредити від пов'язаних з державою китайських банків, поширила свою діяльність на весь світ<sup>78</sup>.

Наслідком цих тенденцій стали приголомшуючі темпи економічного розвитку в сучасній історії. При цьому керуючою силою є держава і всі програми успішно реалізуються без тих ліберальних політичних реформ, які багатьма на заході вважались необхідною умовою економічного зростання. Китайський досвід викликав інтерес у багатьох країнах, що визнали за доцільне його застосування (Сирія, В'єтнам, Іран, Куба та інші).

За допомогою держави створюються сильні компанії-лідери розвитку у стратегічних галузях, що активно діють як на світових, так і на внутрішніх ринках. Так, державна автомобілебудівна компанія Chery Automobile на внутрішньому ринку обігнала Nissan, Ford і Hyundai. Chery застосувала сучасний маркетинг, використала Інтернет, забезпечила жорсткий контроль за витратами, що взагалі не характерно для державних підприємств. Великих розмірів сягнули обсяги інвестицій Chery в розширення технологічних можливостей, не-

---

<sup>78</sup> Там само. – С. 78.

обхідних для конкурентоспроможності за кордоном. Експерти вважають, що Chery виглядає і діє як приватна компанія, має її структуру<sup>79</sup>.

Державні підприємства Китаю проникають і в інші галузі з сильною конкуренцією, що вимагають від компанії капіталу і високого рівня технологій. Країна збільшує приватні інвестиції в сталеливарну промисловість, але перше місце і застосування останніх технологій все рівно залишаються за державною фірмою Baosteel. Держкомпанія Chinalco за короткий час стала провідним світовим виробником алюмінію та глинозему і незабаром планує перетворитись у багатопрофільну світову корпорацію. Завдячуючи значною мірою реформам у державному секторі, стрімко розвиваються два китайських суднобудівельних гіганти China Shipbuilding Industry Corporation й China State Shipbuilding Corporation. Важливим чинником розвитку державних підприємств є кадрова політика, застосування стимулюючих заходів щодо їх керівництва залежно від виробничих показників, а не згідно зі ставками, затвердженими бюрократичним апаратом. Багато з процвітаючих підприємств мають структуру, яку експерти називають "гібридною", що суміщає риси приватних і державних компаній. Кращі державні підприємства одержують від влади фінансову підтримку і наділені достатньою незалежністю, щоб організувати управління за зразками приватних фірм. Теорія "гібридних" компаній може пояснити успіх лідерів капіталомістких галузей, зокрема, автомобілебудування. Важливою умовою успішної діяльності підприємств є встановлення тісних контактів з місцевою владою для одержання землі і банківської підтримки.

В авіації різних країн світу компанії, що контролюються державою, переважають над приватними. Цей аргумент слід розвинути з точки зору активізацій створення держкорпорацій в Україні у тих сферах, які потребують залучення масштабних інвестицій, і можуть перетворюватися на технологічних лідерів, проте існують обмеження у цьому з боку приватного сектора. У Дубаї двадцять років тому за підтримки держави почали створювати авіакомпанію Emirates, що сьогодні є світовим лідером і другою у світі авіакомпанією за прибутковістю. Найуспішніша авіакомпанія Singapore Airlines також користується підтримкою влади – сінгапурському державному фонду належить майже половина фірми, а також шість інших великих корпо-

---

<sup>79</sup> Дайер Д., Макгрегор Р. Китайские гиганты: в чем секрет эффективности государственных предприятий // Мысль. – 2008. – № 5 – С. 82.



рацій цієї країни<sup>80</sup>. Держави не тільки засновують компанії, але й за допомогою грошових резервів створюють власні інвестиційні фонди, поширюють свою присутність на світових фінансових ринках. Державні фонди стають новим важливим джерелом інвестицій в усьому світовому просторі, якому потрібен капітал. Відбувається зсув впливу від приватних компаній до держав.

Побудова ефективних державних корпорацій неможлива без вирішення багатьох питань, пов'язаних з їх діяльністю. Без детального опрацювання цих питань процес створення державних корпорацій може супроводжуватись негативними наслідками, пов'язаними з посиленням нераціональної присутності держави в економіці, неефективністю використання державного майна, непрозорістю функціонування і низькою підзвітністю (підконтрольністю) державних корпорацій.

Особливої уваги потребує формування відповідної нормативно-правової бази, яка б унеможливила негативні результати функціонування державних корпорацій. У Росії через розпливчатість формувань не існує ніяких принципових обмежень на цілі та функції державних корпорацій і з боку федеральних конституційних законів. Так, державна корпорація не може виконувати функції виконавчої влади як такої (це суперечило б ст. 110 Конституції РФ), але може приймати на себе різні часткові функції у сфері регулювання надзору і контролю. Значні ризики пов'язані з тим, що майно й грошові кошти, надані державною корпорацією її засновником – державою, – перестають бути об'єктом державної власності. Тобто держава не має ні майнового права на майно корпорації (на відміну від унітарного підприємства), ні зобов'язуючих прав стосовно самої державної корпорації (на відміну від акціонерного товариства з державною участю або некомерційного партнерства). Відсутні загальні механізми організації, правового регулювання державних корпорацій і вплив засновника на діяльність державної корпорації. Стосовно кожної з них ці питання регулюються окремим законом. Таким чином, нормативне регулювання державних корпорацій неминуче підміняється індивідуально правовим, і тим самим державні корпорації фактично виводяться за межі регуляторного правового поля.

Недостатнім є контроль за діяльністю корпорацій. Мінімальні вимоги щодо контролю засновника за виконанням державною корпо-

<sup>80</sup> Курланчик Д., зазначена праця. – С. 79.

рацією покладених на неї функцій встановлені на дуже низькому рівні – вимога лише щорічної публікації звітів про використання свого майна відповідно до закону, що передбачає створення державної корпорації<sup>81</sup>.

Однією з потенційних переваг усіх державних корпорацій є суттєво велика гнучкість у витрачанні коштів, розширенні можливих напрямів їх використання. Однак ці додаткові можливості для зниження ризику зловживань або нераціонального використання ресурсів мають бути "врівноважені" прозорими і досить детальними критеріями, регламентами ухвалення рішень, процедурами оцінки результатів діяльності. Ці проблеми не розв'язуються простим посиленням контролю з боку держави, навпаки, за його відсутності вже сама перевірка може стати інструментом тиску на корпорацію з боку різних зацікавлених груп. Принциповою є також проблема визначення різних форм відповідальності різних органів управління корпорацією за ухвалені рішення.

Невизначеність, що притаманна законодавчим нормам про державні корпорації, викликає серйозну критику з боку професійних юристів Росії. Висловлюється думка, що без усунення цих недоліків при свідомо послабленому контролі й самостійному визначенні основної частини своїх завдань держкорпорації стають інструментами не стільки модернізації, скільки корупції, а тому такого роду "державний капіталізм" дозволяє нечисленним колам еліти, пов'язаної з владою, контролювати значні багатства країни<sup>82</sup>.

У Китаї зростання незалежності корпорацій сприятливо впливає на розмір їх прибутків, але насторожує те, що найбільш впливові державні корпорації поступово втрачають підконтрольність з боку регулюючих органів. Найбільш резонансний випадок мав місце в 2007 р., коли великі державні нафтові компанії, штучно створивши дефіцит, змусили владу підняти ціни на пальне<sup>83</sup>.

У Росії в більшості державних корпорацій вирішальний голос у формуванні керівних органів державних корпорацій належить Президенту країни. Це ставить економічну поведінку даних структур у залежність від політичного циклу виборів Президента і від політичної

<sup>81</sup> Государственные корпорации в современной России.

<sup>82</sup> Десягин М. Государственные корпорации как фактор модернизации России [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://forum.msk.ru>>; Курланчик Д., зазначена праця. – С. 80.

<sup>83</sup> Дайер Д., Макгрегор Р., зазначена праця. – С. 85.

кон'юнктури, а також створює стимули до спроб маніпулювання політичним процесом з боку державних корпорацій.

Вивчення та узагальнення досвіду створення державних корпорацій в різних країнах, насамперед у Росії, дозволяє зробити ряд висновків, що мають бути враховані для розвитку аналогічних структур в Україні, при формуванні нормативно-правової бази та для недопущення недоліків, що знижують ефективність державних корпорацій.

Кожна з державних корпорацій – це інструмент вирішення суперечності між завданнями переходу до інноваційного типу розвитку та обмеженістю державних механізмів для їх вирішення, недостатньою якістю системи державного управління, зорієнтованого на вирішення поточних та традиційних завдань.

Державні корпорації розглядаються як окремі прецеденти нових підходів до створення і розширення діяльності інститутів розвитку, підвищення результативності реалізації державних програм і виконання окремих державних функцій, трансформації окремих органів державної влади для комплексного вирішення стратегічних завдань, розширення кола суб'єктів проведення довгострокової політики<sup>84</sup>.

Актуальність створення державних корпорацій в Україні зумовлена низкою чинників. Передусім вони мають прискорити вирішення завдань із забезпечення сталого довгострокового соціально-економічного розвитку. Цьому буде сприяти система надання коштів суб'єктам господарювання, підтримка довгострокових проектів прив'язкою до бюджетного циклу. Крім того, недостатня якість адміністративної системи, її орієнтація в основному на вирішення поточних завдань, наявність проблем у формуванні й реалізації державної політики щодо розвитку нових секторів економіки зумовили потребу у формуванні додаткових суб'єктів реалізації державної політики, певній трансформації окремих відомств для вирішення довгострокових завдань. Вибір організаційно-правової форми "державна корпорація" в багатьох випадках надає можливість наділити відповідні суб'єкти функціями органів державного управління без реформування адміністративної системи.

Поширення державних корпорацій передбачає реструктуризацію й консолідацію державних активів, створення великих суб'єктів господарювання та прискорення розвитку високотехнологічних галу-

<sup>84</sup> Российская экономика в 2007 году. – С. 532.

зей промисловості, зокрема, авіабудування, суднобудування, підвищення ефективності виконання окремих функцій держави.

Запровадження державних корпорацій важливо для створення національної інноваційної системи. Такі структури мають забезпечити ефективність виробництва та відтворення наукових знань, залучення до господарського обігу наукових досягнень. У межах концепції реструктуризації науково-освітньої сфери пропонуються рішення, спрямовані на приватизацію наукових і освітніх установ як найбільш ефективних засобів активізації їх діяльності в умовах ринку. Такий підхід у сучасних умовах при невирішеності багатьох питань, пов'язаних з приватизацією та подальшим функціонуванням цих установ, може завдати їм непоправної шкоди. У той же час форми організації наукових та освітніх установ, що склались, не дозволяють їм повною мірою реалізувати свій потенціал щодо організації інноваційної підприємницької діяльності та належним чином адаптуватися до ринкових умов. Одним із напрямів розв'язання цієї проблеми може стати створення державних науково-освітніх інноваційних корпорацій, компаній, які б забезпечили управління інтегрованим у межах таких корпорацій державним майновим комплексом з включенням спільного ведення та використання результатів науково-технічної діяльності, одержаних за рахунок коштів державного бюджету<sup>85</sup>.

Формування державних науково-освітніх корпорацій з розвинутою інфраструктурою, здатних інтегрувати та координувати діяльність створених за їх участю спільних дослідницьких лабораторій, регіональних центрів трансферу технологій, малих консалтингових та впроваджувальних підприємств дозволить забезпечити необхідні базові елементи національної інноваційної системи, стимулювати надходження капіталів у науково-освітню сферу, орієнтувати процес підготовки спеціалістів на потреби виробництва. До складу майна державної корпорації на правах власності мають входити всі види майна, що призначені для забезпечення його діяльності, включаючи земельні ділянки, будівлі, устаткування, інвентар, акції, облігації, об'єкти інтелектуальної та промислової власності тощо.

Крім забезпечення наукової діяльності та освітнього процесу, корпорація має бути наділена функціями:

- центру трансферу технологій;

---

<sup>85</sup> Государственные корпорации. Научно-образовательные инновационные комплексы как форма интеграции науки и образования и повышения эффективности инновационных процессов [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.innovbusiness.ru>>.

- депозитарію результатів науково-технічної діяльності, виготовлених та набутих нею за рахунок державного бюджету;
- здійснення правочинності власника державного майна, яке передане у його ведення, включаючи результати науково-технічної діяльності;
- підготовки кадрів та підвищення кваліфікації менеджерів для управління інноваційними проектами.

Для поширення державних науково-освітніх корпорацій мають бути внесені зміни у закони України, що стосуються науки, науково-технічної політики, освіти. У відповідних статтях, які мають доповнити ці закони, мають бути визначені форми організації та порядок створення, реорганізації та ліквідації державних науково-освітніх інноваційних корпорацій.

Забезпечення ефективності діяльності державних корпорацій передбачає запровадження системи заходів. Зокрема, важливо чітко визначити місце і роль кожної корпорації в реалізації державної економічної політики. Мають бути розроблені і прийняті конкретні стратегії і програми розвитку діяльності державних корпорацій, напрями розвитку діяльності державних корпорацій, визначені методи оцінки їх діяльності. Необхідним є забезпечення балансу між гнучкістю у визначенні коштів і регламентацією ухвалення рішень, розвиненістю механізмів державного і суспільного контролю, прозорістю результатів діяльності. Особливої уваги потребує забезпечення особистої відповідальності керівників корпорацій за результати їх діяльності. Доцільною є організація проведення регулярної суспільної (незалежної) експертизи результатів діяльності корпорацій.

Важливими завданнями держави щодо управління державною власністю є як забезпечення її ефективного використання, так і сприяння перетворенню підприємств держсектора в зразкові, "еталонні" підприємства. У системі ринкових відносин держсектор є важливим джерелом щодо орієнтирів та пріоритетів державної економічної політики для інших секторів. Тому саме державний сектор має стати місцем апробації прогресивних організаційно-економічних інновацій (передусім в межах державних корпорацій), які можна було би поширити на інші сектори економіки, що має забезпечити динамізацію її розвитку.

#### 7.4. Політика стимулювання капіталізації бізнесу

Капіталізація бізнесу в Україні на засадах процесів інтеграції та концентрації капіталу може бути прискорена шляхом застосування відповідних механізмів стимулювання. Держава повинна підтримувати розвиток новітніх організаційних структур. Сприяння поширенню інтеграційних тенденцій має відбуватись у загальній системі стимулювання інноваційного розвитку економіки. Підтримка інтеграційних процесів особливо важлива з позицій формування нової моделі цілісного функціонування національної економіки. Без реалізації такої моделі, яка б враховувала інтеграційні тенденції, посилиться загроза дезінтеграції національної економіки. Її окремі сектори можуть стати фрагментами іноземних економічних систем, що негативно відіб'ється на забезпеченні національних інтересів.

Сучасні методи державного управління інтеграційними процесами мають бути спрямовані на формування ефективних, вертикально та горизонтально інтегрованих структур і наповнення їх інвестиційними ресурсами. Вони повинні ґрунтуватись на пошуку та реалізації синергійного потенціалу інтеграційних стратегій і забезпечувати формування довгострокових конкурентних переваг.

Розвиток ефективних, вертикально інтегрованих структур, які б дозволили повною мірою реалізувати переваги цього типу інтеграції, стримується дуже слабким методологічним забезпеченням процесу інтеграції.

Система стимулювання створення вертикально інтегрованої структури має виходити зі встановлення механізму виникнення її оптимального складу, який дозволив би реалізувати переваги вертикальної інтеграції. При цьому під інтегрованою структурою розуміється об'єднання, спрямоване на встановлення таких форм взаємовідносин учасників, які виходять за межі ринкових трансакцій. Важливою проблемою формування вертикально інтегрованої структури є забезпечення збалансованості її складу. Формування ефективної вертикально інтегрованої компанії великою мірою визначається тим, наскільки взаємопов'язані та збалансовані, передусім за виробничими потужностями, учасники групи.

В умовах перехідної економіки механізми побудови інтегрованих структур мають передбачити досить жорстку систему інтеграції технологічних і коопераційних взаємозв'язків, орієнтованих на стабі-

льне функціонування. Про це свідчить, зокрема, досвід російських ФПГ, які на перших етапах їх формування привертали увагу господарників своєю "м'якою" асоціативною структурою на засадах розвитку внутрішніх договірних відносин, урахування обопільних економічних інтересів учасників. Очікувалось, що ФПГ зможуть сконцентрувати інвестиції, об'єднати зусилля для вирішення великих проектів в економіці країни. Як показала практика, не всі задуми здійснилися. На етапі розробки організаційного проекту та договору про створення групи не враховувалось багато питань щодо забезпечення вертикальної інтеграції. І головною проблемою є відсутність реальної консолідації промислового капіталу учасників. Саме недосяжність єдності процесу капіталовкладення зумовила організаційну нестійкість та недостатню ефективність багатьох ФПГ. Вони виявились добровільними асоціаціями, що постійно залежать від доброї волі самостійних директорів, які намагаються зберегти свою автономність. Групи не стали ефективною формою організації за вертикальним принципом, їх потенційні можливості використовуються недостатньо.

Якість інтеграційної взаємодії не досягається автоматично, внаслідок самого об'єднання. Потрібна послідовна реалізація принципу системності шляхом чіткого визнання цілей та тісної взаємодії компонентів системи щодо їх досягнення. При недодержанні цих вимог сумарні підсумки діяльності системи призведуть до негативного синергійного ефекту, 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 усіх учасників інтегрованої структури (виробничих, фінансових, торговельних, науково-технічних, організаційних тощо) пов'язана з формуванням ефективного мотиваційного механізму, який забезпечить їх матеріальну заінтересованість у досягненні загальних цілей шляхом обґрунтованого розподілу сукупного доходу між учасниками об'єднання. Якщо інтереси окремих організацій, що ввійшли в групу, зайдуть у суперечність, то її існування буде неможливе, і вона розпадеться. Слабкий взаємозв'язок інтересів, не підкріплений матеріальними стимулами, призведе до зниження кооперативної стійкості груп — тобто здатності системи зберігати організаційну структуру.

Виділяються два основних типи стимулів, які впливають на ухвалення рішень про інтеграцію – зовнішні і внутрішні<sup>86</sup>. Зовнішні стимули визначаються вимогами структури того чи іншого ринку до реальних, або потенційних його учасників, а також діями фірм, що на ньому функціонують. До внутрішніх стимулів можна віднести всі ті реальні або потенційні переваги, які одержує фірма внаслідок інтеграції. Внутрішні переваги інтеграції є результатом ефективної взаємодії учасників групи. Міра досягнення фірмою зовнішніх переваг безпосередньо залежить від міри досягнення внутрішніх, тобто від ефективності взаємодії учасників групи.

Вивчення стимулів інтеграції промислових підприємств дозволило виявити, що, окрім загальних переваг, властивих великим виробництвам, вертикально інтегровані структури мають специфічні, властиві саме цьому типу інтеграції позитивні риси. Найважливішими перевагами вертикальної інтеграції є: підвищення ефективності управління, забезпечення незалежності від зовнішнього середовища, підвищення якості продукції внаслідок посиленого контролю на всіх стадіях виробництва, зниження транзакційних витрат, збільшення ринкової влади компанії. Формування єдиної вертикально інтегрованої структури вимагає певних витрат. Але багатоаспектний ефект від функціонування в межах вертикально інтегрованої структури при її оптимальній побудові може істотно перевищити витрати, пов'язані з процесом інтеграції підприємств в одну структуру. Ефективність цієї структури безпосередньо залежить від того, наскільки взаємопов'язані та збалансовані учасники структури, зокрема, і по виробничій потужності.

У сучасних умовах визначення потенційної ефективності інтегрованої структури, що формується, дуже ускладнене або взагалі неможливе через відсутність методологічної бази для оцінки таких структур та непрозорість результатів діяльності багатьох компаній. Тому вертикальна інтеграція промислових підприємств в єдину структуру передбачає проведення відповідного аналізу. Адже без такого аналізу об'єднані підприємства будуть нездатні до сумісної діяльності або не зацікавлені в ній.

---

<sup>86</sup> Шубин С.А. Разработка механизма формирования и оценки эффективности функционирования вертикально интегрированных структур: Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук. – М.: Московский Государственный технологический университет "Станкин". – 2007. – С. 10–12.



Аналіз ефективності формування та функціонування вертикальної структури в певній галузі має складатись із таких основних стадій:

- оцінка потенційної ефективності вертикальної інтеграції у відповідній галузі промисловості на засадах комплексного аналізу стимулів, які можуть бути реалізовані вертикально інтегрованою структурою;

- оцінка найбільш потрібних для включення у вертикально інтегровану структуру підприємств, яка дозволить визначити оптимальний склад учасників, що об'єднає весь технологічний цикл виробництва та реалізації продукції;

- моніторинг функціонування сформованої вертикально інтегрованої структури, який буде надавати достатню оперативну та об'єктивну інформацію, необхідну для визначення напрямів підвищення ефективності та сталості функціонування вертикально інтегрованої структури: зменшення кола її учасників (передусім тих, що вичерпали ресурс ефективності господарських зв'язків) або збільшення цього кола – організації нових інтеграційних зв'язків між існуючими партнерами або включенням до взаємодії нових.

Результати цього аналізу мають стати основою для ухвалення рішення про формування вертикально інтегрованої структури та відповідних стратегічних завдань щодо конкретних галузевих організаційних схем функціонування вертикально інтегрованих структур, які дозволять підвищити конкурентоспроможність не тільки інтегрованої групи, але й в цілому галузі промисловості.

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 сформувалися дві основні моделі: американська та європейська<sup>87</sup>. 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<sup>88</sup>.

<sup>87</sup> Егоров С., Маринин С. Создание интегрированных структур в высокотехнологическом комплексе // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 30–32.

<sup>88</sup> 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 з метою посилення конкурентних позицій. За останні 20 років у високотехнологічних галузях промисловості США спостерігалась інтенсивна концен-

На жаль, в Україні застосування як основного каталізатора концентрації державного замовлення є досить проблематичним. Основним джерелом інвестицій у вітчизняній економіці в найближчі роки, за прогнозами, залишаться кошти підприємств. Це, насамперед, слід пов'язувати із проблемою низького рівня фінансового забезпечення держзамовлень, що є характерною для багатьох галузей промисловості в Україні. Так, катастрофічне зменшення держзамовлень, які були основними джерелами фінансування підприємств, відбулось у суднобудуванні. Гостро стоїть проблема прискорення ухвалення та введення в дію Закону «Про державні закупівлі». Інакше, на думку експертів Світового банку, існуюча система закупівлі буде підривати міжнародну репутацію України, посилюючи корупцію та перешкоджаючи ефективності державних капіталовкладень.

Європейський напрям створення інтегрованої структури є більш гнучким та менш радикальним 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 створена 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.

Якщо враховувати гостру потребу в Україні модернізації та реструктуризації виробничого апарату (чого не було в західних економіках), то, враховуючи швидкість протікання процесу концентрації, для нас більш прийнятною є американська модель, ніж європейська.

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 відбувається це при збереженні статусу підприємств інтегрованої структури як окремих

---

трація виробництва. У той же час цей процес не був позбавлений певних 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 1980-ті рр. до 8 на початку і в середині 1990-х.

суб'єктів господарювання та одночасному виділенні центральної ланки, що здійснює координацію<sup>89</sup>.

Особливого значення набуває процедура створення інтегрованої структури. Доцільно її здійснювати в два етапи. На першому мають бути створені загальні механізми управління інтегрованою структурою. А 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, що складається з людського та структурного капіталу. Саме інтелектуальний капітал є основою діяльності у високотехнологічному комплексі. Без завершення першого етапу, що має бути обґрунтуванням 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 бар'єрів.

На першому етапі утворення інтегрованої структури відбувається делегування повноважень підприємствами частини завдань та функцій, реалізацію яких взаємовигідно об'єднати та передати у загальний колегіальний орган управління – інтеграційну раду. Створюється структура управління, розробляється стратегія спільної діяльності.

Особливого значення набуває розроблення і формування структури управління і механізмів реалізації програми розвитку та побудови механізмів взаємодії між учасниками інтегрованої структури. Необхідно забезпечити високу скоординованість та продуктивність нових управлінських ланок на всіх рівнях, зміцнити вертикальні та горизонтальні взаємодії керівників різних рівнів підприємств та 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 цього інтегрована структура набуває визначеної організаційно-правової форми.

<sup>89</sup> Егоров С., Маринин С., зазначена праця. – С. 32.

Глобалізація потребує прискорення процесів інтеграції вітчизняних суб'єктів господарювання, що дасть змогу підвищити їх конкурентоспроможність та протистояти іноземним конкурентам. Для успішної діяльності вітчизняних компаній на міжнародних ринках потрібне відповідне державне супроводження. Важливе також стимулювання виходу національних корпорацій на світову арену.

Стимулювання організаційного вдосконалення вітчизняних підприємств має супроводжуватися розгорнутою системою протекціонізму<sup>90</sup>.

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 лише зростає.

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 відбуватися з урахуванням визначених пріоритетів, які мають бути спрямовані на підтримку посилення спеціалізації української промисловості в міжнародному поділі праці та укріплення її позицій у певних нішах світового ринку.

Заходи державної підтримки мають сполучати як постійно діючі, так і тимчасові пільги, враховуючи специфіку конкретних інвестиційних проектів і програм. Цими заходами можуть бути видача гарантії по цінних паперах інтеграційних груп, оподаткування загальної кінцевої продукції групи, надання прав на прискорену амортизацію основних фондів, надання пільг по податках на операції з цінними паперами. Залежно від того, як і в яких напрямках держава буде використовувати свої фінансово-кредитні, податкові та інші важелі, буде здійснюватись і розвиток новітніх структур, їх формування в певних галузях.

Держава може здійснювати інформаційну підтримку підприємств. Це стосується як визначення асортименту продукції, так і

---

<sup>90</sup> Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А.Жаліло, Я.Б.Базилук, Я.В.Белінська та ін.; за ред. Я.А.Жаліла. – К.: НІСД. – 2005. – С. 46.

встановлення найвигідніших ділових партнерів як щодо постачання сировини, комплектуючих, так і щодо реалізації продукції.

Державна підтримка інтегрованих структур може стосуватись будь-якого виду діяльності підприємства. Проблема полягає в тому, щоб взаємовідносини держави та створеної структури були взаємовигідні. Використання тих чи інших способів державної підтримки має визначатись конкретною ситуацією. Ці способи можуть бути як фінансовими, так і не фінансовими. До перших можна віднести як поворотні (позики, кредити), так і неповоротні (інвестиції, субсидії, пільги, дотації). До других належать митний протекціонізм, інформація, консультації, підтримка розвитку ринкової інфраструктури.

Найдійовішим способом неповоротного характеру є державні інвестиції, які забезпечують підтримку існуючих і стимулювання створення нових виробництв. Субсидії – це одна з форм санації, другою її формою є пільгові кредити.

Ефективне державне регулювання у сфері формування вертикально інтегрованих структур можливе лише за умови реалізації активної структурної політики, яка полягає в тому, що держава широко застосовує важелі для прискорення прогресивних структурних зрушень. Структурна політика спрямовується на оптимізацію промислової структури, усунення існуючих деформацій, досягнення балансу виробничих потужностей. Розвиток вертикально інтегрованих структур має відбуватись відповідно до цих завдань. За допомогою державних важелів формуються ефективні вертикально інтегровані структури, які стають основою прискорення прогресивних структурних зрушень.

Концепція підтримки створення інтегрованих структур має базуватись на здійсненні політики пріоритетів структурної трансформації економіки. Можна виділити ряд основних напрямів державної структурної політики щодо підтримки формування вертикально інтегрованих структур.

Так, важливим напрямом є об'єднання ресурсного потенціалу підприємств для виробництва продукції, яка забезпечує стратегічну незалежність держави від імпорту. Актуальним є використання інтеграційних механізмів з метою створення і організації виробництва систем машин, здатних комплексно вирішувати завдання економічного і соціального розвитку на принципово новому технологічному рівні, зокрема, в агропромисловому комплексі. Доцільним є стимулювання формування вертикально інтегрованих структур, які забезпечать при-

скорення розвитку наукомістких галузей (мікроелектроніки, авіакосмічної галузі тощо). Необхідним є об'єднання підприємств з метою переформатування експортного потенціалу промисловості, розширення його високотехнологічної складової й звуження у ньому частки продукції сировинних виробництв. Це потребує розробки відповідної стратегії розбудови експортного потенціалу країни, однією із складових якої має стати всебічна підтримка формування вертикально інтегрованих структур, здатних ефективно конкурувати на світових ринках.

Державне стимулювання має сприяти створенню інтегрованих структур як основи прискорення розвитку легкої промисловості, машинобудування і приладобудування, орієнтованих на задоволення потреб споживчого ринку, харчової промисловості тощо.

Значну роль вертикально інтегровані структури мають зіграти у реформуванні та розвитку вітчизняного оборонно-промислового комплексу (ОПК). Успадкований від колишнього СРСР науково-технічний і виробничий потенціал оборонної промисловості вже не відповідає вимогам часу: оборонні потужності стали надлишковими, спостерігається різна готовність підприємств галузей ОПК до інтеграційних перетворень. Найбільш готові до них підприємства таких галузей, як авіакосмічна, двигунобудування, виробництво радіолокаційної техніки та озброєння, бронетанкобудування. У суднобудуванні вже організовано спільні підприємства з іноземними компаніями<sup>91</sup>.

Метою підтримки формування вертикально інтегрованих структур мають стати орієнтація на ресурсозберігаючі технології, скорочення виробництва в депресивних галузях і розвиток пріоритетних сфер господарювання, на широкомасштабні інноваційні проекти. Пріоритетними повинні стати структури, які сприяють ліквідації диспропорцій галузевого та регіонального характеру, а також посиленню кооперації та науково-технічного співробітництва із закордонними підприємствами.

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.

---

<sup>91</sup> Скурський П.П., Шевцов А.І., Бондарчук Р.В. Проблеми ринкової трансформації оборонно-промислового комплексу України // Стратегічна панорама. – 2004. – № 2. – С. 108–109.

Потрібна розробка комплексної програми розвитку великого бізнесу, зокрема, на базі створення вертикально інтегрованих структур. У той же час проблеми управління концентрацією капіталу не мають необхідної науково-методичної основи для їх вирішення. В основу оцінки концентрації капіталу покладено дві протилежні позиції – антимонopolний механізм та механізм підтримки концентрації капіталу, що є ефективною для суспільства. Уся система державного регулювання концентрації капіталу, незважаючи на свою превентивну природу, базується на результатах аналізу інформаційної бази попереднього періоду з реформуванням висновків для поточного, тоді як у більшості країн, дозвіл (заборона) концентрації капіталу є похідною та результатом перспективного аналізу.

Світова практика підтримки ефективною для суспільства концентрації капіталу ґрунтується на здатності концентраційної угоди підвищити рівень економічної ефективності діяльності компаній-учасниць настільки, щоб компенсувати наслідки монополізації товарних ринків. У Росії для виявлення ймовірних наслідків концентрації досліджуються не тільки попередній та поточний періоди, але й перспективи (на 1–2 роки) розвитку ринку з урахуванням впливу на нього різних чинників, в тому числі й тих, що зумовлюються, або посилюються концентрацією капіталу. Пропонується переорієнтувати українську систему аналізу і регулювання концентрації капіталу з перенесенням у ній акцентів із ретроспективи на прогноз можливих варіантів розвитку ринку, суміжних галузей господарювання, загальноекономічних процесів, які підпадають під дію ефектів концентрації<sup>92</sup>.

У зв'язку з новими тенденціями у розвитку світового господарства відбуваються зміни в антитрестівському законодавстві, зумовлені глобалізацією ринків, поширенням практики злиттів і поглинань, утворенням могутніх ТНК. Як свідчить світова практика, в зарубіжних країнах у період структурної трансформації та створення умов для економічного зростання особливу підтримку з боку держави отримували саме процеси концентрації виробництва. У Японії в 60-х рр. XX ст. були відмінені статті про роздрібнення корпорацій, у багатьох галузях було дозволено створювати антикризові картелі, знято обмеження на володіння акціями конкуруючих компаній. Закон про стимулювання нових галузей промисловості, ухвалений у 1966 р., був

<sup>92</sup> Герасименко А. Государственное регулирование концентрации капитала в экономике Украины // Экономист. – 2006. – № 8. – С. 67.

спрямований на збільшення підприємств. Заохочувалося злиття фірм, зокрема, у нафтохімії, електроніці, автомобілебудуванні<sup>93</sup>.

За допомогою легальної картельної практики в Японії у 1955–1970 рр. була успішно проведена модернізація чорної металургії, вугледобувної промисловості, суднобудування, нафтопереробки, виробництва хімічних добрив, а в 1978–1988 рр. виконані дві великі програми модернізації і часткового згортання галузей, що постраждали від підвищення цін на нафту (виробництва цементу, алюмінію, хімічних волокон, виплавки міді, мартенівської сталі, нафтохімії, суднобудування)<sup>94</sup>. У Південній Кореї в пріоритетних галузях (машинобудування, електроніка, текстильна промисловість, чорна металургія, кольорова металургія, нафтохімія та суднобудування) навіть здійснювалось примусове злиття приватних компаній, що, зрештою, призвело до утворення високомонополізованих виробничих структур<sup>95</sup>.

У Франції після вступу до Спільного ринку держава безпосередньо заохочувала великі компанії з метою створення національних "чемпіонів", тобто одного-трьох галузевих лідерів світового рівня. Важливим завданням структурної політики стало створення штучних умов для розвитку процесів концентрації і спеціалізації виробництва, доведення французьких підприємств до такого рівня, коли вони були б у змозі протистояти зарубіжній конкуренції. Згодом ця стратегія дещо змінювалась, ставала більш селективною, але принцип прямого або опосередкованого стимулювання концентрації виробництва, насамперед, у наукомістких галузях, загалом зберігся і в 1990-х рр., коли знову, як і в 1960-ті рр., одним з ключових елементів структурної політики проголошувалось зміцнення найбільших національних фірм.

Антимонопольна політика не повинна перешкоджати створенню великих інтегрованих корпоративних структур. З урахуванням змін в антитрестівському законодавстві розвинених країн, зумовлених новими тенденціями в організаційній побудові світового господарства, в Україні антимонопольна політика на перехідному етапі має бути дуже гнучкою. Спрощений підхід до антимонопольного регулювання означатиме намагання утвердити архаїчні форми конкуренції, що не відповідають завданням інноваційної трансформації національної

<sup>93</sup> Япония: Справочник / Составитель В.Н. Яремин и др. – М.: Республика. – 1992. – С. 329.

<sup>94</sup> Монополизм и антимонопольная политика // Барышева А.В., Сухотин Ю.В., Богачев В.Н. и др. – М.: Наука. – 1997. – С. 213.

<sup>95</sup> Жуков С. Роль государства в сотворении «южнокорейского чуда» // Российский экономический журнал. – 1993. – № 5. – С. 100.



економіки. Стратегічним цілям економічного розвитку країни не відповідає концепція перебільшення ролі малого і середнього бізнесу, його протиставлення великому капіталу та великим підприємствам, що була поширена в перші роки реформування національної економіки. Не заважаючи концентрації промислового і фінансового капіталу, антимонопольна політика в першу чергу має вирішувати питання контролю за ціновою поведінкою великих підприємств. Актуальними є проблеми запобігання прихованої монополізації у процесі приватизації стратегічних підприємств, монополізації експортних секторів, монополізації ринків посередниками, а також іноземними ТНК.

За загальної тенденції лібералізації економіки для розвинених країн характерним є активна участь держави в підтримці та стимулюванні інноваційно-технологічної сфери. Таким чином, необґрунтовані рішення, спрямовані на усунення монополістичної діяльності без урахування особливостей сучасного інноваційного процесу, можуть спричинити негативні наслідки, призвести до уповільнення науково-технологічного прогресу.

Проблема полягає у забезпеченні гармонійного співвідношення антимонопольного регулювання та промислової політики. В останні роки, наприклад, в Росії, набула поширення дискусія про роль та місце промислової та конкурентної політики. Існує думка, що промислова політика необхідна для прискорення темпів економічного зростання, в той 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 крайнощі базуються на уявленні про суперечності та взаємовиключення промислової та конкурентної політики<sup>96</sup>. Водночас 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 обмежених

<sup>96</sup> Авдашева С., Шаститко А. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С. 18.

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 створення сприятливих умов для розвитку пріоритетних з позицій інтересів всієї 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 обом 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 та методів промислової політики мають прийматись до уваги загрози щодо конкуренції. Це знайшло своє відображення у законодавстві ЄС про державну допомогу. У 1992–1994 рр. були ухвалені 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 держдопомога може мати позитивні наслідки, які сприяють досягненню цілей конкурентної політики ЄС.

Держдопомога може корегувати недоліки ринку, з якими не може впоратись антимонопольне регулювання. Або ця допомога може супроводжуватись 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 дотримується виваженого підходу. Практика показує недостатність одного виду конкурентної політики для формування ефективних ринкових структур<sup>97</sup>.

Просування до сучасної організаційної структури економіки є дуже складним, що зумовлено сукупністю чинників. Значна частина

<sup>97</sup> Розанова Н. Поддержка конкуренции и промышленная политика // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 5. – С. 36.

їх пов'язана з особливостями ринкового реформування на початку перехідного періоду, наростанням негативних процесів як їх наслідків, зокрема, таких, як руйнування продуктивних сил, спадом виробництва. Передбачалось, що ринкові реформи мають забезпечити піднесення національної економіки до рівня розвинених країн, її інтеграцію у світову економіку. Однак поки що Україна посідає місце на периферії світової економіки. Відсутність позитивних перетворень значною мірою пояснюється відсутністю належної системи державного регулювання процесів, які б мали забезпечити ефективні зміни. Особливо важливим є створення відповідної системи стимулювання запровадження організаційних інновацій на інтеграційних засадах, спрямованих на досягнення ефекту масштабу та ефекту синергії. При цьому вирішальними є фінансова складова цієї системи, застосування відповідних фінансово-кредитних важелів. Справжній зміст лібералізації та приватизації характеризується як засіб створення величезних статків правлячої еліти, яку зовсім не турбувало відродження економіки<sup>98</sup>. Це не могло не позначитися на ефективності розподілу національних ресурсів, внаслідок чого значно зменшились фінансові можливості для реконструкції національної економіки на інноваційних засадах.

Важливою перевагою вертикальної інтеграції є концентрація ресурсів. Вона дозволяє дуже гнучко оперувати коштами, здійснювати інвестиційний маневр, досягати економії на закупках. В інтегрованих компаніях діє централізація управління, планування, контролю. Усі умови формування сукупного доходу перебувають під контролем компанії. Вертикально інтегрована побудова організаційної структури дозволяє забезпечити високу частку накопичення, тому що ресурси не розпорошуються, концентруються і розподіляються за вибраними напрямками централізовано.

Для розвитку прогресивного організаційного складу важливою буде зміна механізму використання емісійних та інших коштів шляхом їх концентрації та спрямування на цільове інвестування високо-ефективних програм і проектів. Доцільно узгоджено здійснювати інвестування в розвиток технологічно пов'язаних ланцюгів галузей економіки, що забезпечить отримання синергійного ефекту.

За допомогою таких дійових важелів державної промислової політики, як пільги, протекція, бюджетне фінансування, довгострокові

<sup>98</sup> Дзарасов С. Способен ли частный капитал модернизировать российскую экономику? // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 132.

привабливі кредити, державні інвестиції, підтримка на міжнародному рівні, потрібно стимулювати утворення великомасштабних об'єднань у вигляді концернів, холдингів, фінансово-промислових груп, транснаціональних компаній, з проведенням попередніх робіт з реорганізації та реформування окремих підприємств і вдосконалення нормативно-правової бази з цих питань. Насамперед, це стосується розроблення проектів Законів України «Про промислово-фінансові групи в Україні» (нова редакція) та «Про акціонерні товариства», внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств. Тільки за допомогою реалізації системи заходів державної політики підтримки прогресивних організаційних перетворень з метою підвищення рівня концентрації виробництва та посилення інтеграційних процесів може бути прискорено формування сучасних великомасштабних господарчих суб'єктів, конкурентоспроможних на міжнародних ринках.

Стимулюючих заходів, підтримки з боку держави вимагає капіталізація бізнесу шляхом створення кластерів – форми горизонтальної інтеграції бізнесу. Уряди багатьох країн дедалі 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 був створений Генеральний директорат з регіональної політики. У 1975 р. був сформований Європейський фонд регіонального розвитку, а в 1988 р. Європарламент прийняв Хартію регіоналізму, почала функціонувати Рада регіональних та місцевих співтовариств. У цей же період у США починаються розробки федеральних програм з кооперації постачальних фірм, маркетингу і комерції, праці та освіти<sup>99</sup>. Уперше уніфікований підхід до міжфірмового співробітництва був розроблений у Данії в 1989–1990 рр. Для підготовки проекту визначення перспективних мережевих структур у країні було виділено 25 млн дол. США. Датська рада з розвитку бізнесу як орган, що відповідав перед урядом за розроблення концепції кластеризації, ініціювала ряд розробок у цій галузі. У дослідження були включені Міністерство бізнесу і промисловості, Міністерство досліджень, Міністерство освіти, Міністерство праці, Агентство розвитку

---

<sup>99</sup> Письмак В. Новые формы организации инновационного процесса // Экономист. – 2003. – № 9. – С. 53.

торгівлі та промисловості і навіть Міністерство фінансів. У 1992 р. в кластери були включені близько 40% усіх фірм країни, на які припадало 60% експорту<sup>100</sup>.

Зарубіжний досвід свідчить про активну роль держави у підтримці втілення кластерної концепції в економіку. Так, в Італії держава управляє процесом кластерізації 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, у країні одними з найвідсталіших регіонів вважалися Сицилія та Сардинія. Був обраний шлях технологічної революції Сицилії на зразок "Силіконової долини". Острови були залучені до пріоритетної зони EU-ZoneI для одержання грантів та субсидій. У 1998 р. вони були звільнені на шість років від податків на соціальні потреби, що дозволило фірмам цих островів скоротити витрати на зарплату на 30–40%.

В 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 стала інноваційно-дослідна програма кластерізації країни (TIP).

У Німеччині була розроблена та затверджена національна промислова стратегія, що дозволило здійснити перехід від макроекономічного регулювання до промислової і конкурентної політики на засадах розвитку кластерів. У США свої кластерні стратегії розробили сотні міст та територій штатів Арізона, Каліфорнія, Коннектикут, Флорида, Мінесота, Північна Кароліна, Огайо, Орегон, Вашингтон.

В Угорщині, яка стала найбільш сприятливою для кластерізації серед країн Східної Європи, промислові парки, які у своїй організації мають кластерну структуру, отримують такі привілеї, як інфраструктуру, знижені податки. Забезпечується підтримка, зацікавленість сторін, можливість розвиватись. У прийнятій у 1996 р. програмі індустріалізації регіонів передбачені джерела фінансування з боку підпри-

---

<sup>100</sup> Там само.

ємств, 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 та фонд з їх облаштування. Було розроблено проект програм та запроваджено близько сотні 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.

Кластерна трансформація бізнес-процесів та стратегій в Україні супроводжується значними труднощами, подолання яких вимагає вирішення широкого кола проблем. Передусім має бути створена система всебічної державної підтримки розповсюдження 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 та відомств у відповідному напрямку, 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 бі-

льше прав регіонам з метою покращення використання їх природного, економічного та інтелектуального потенціалу. Необхідно забезпечити розробку відповідних законодавчих актів, які б окреслили права та переваги нових структур.

Здійснення заходів з 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, незацікавленість 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 з нормами 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 розвинутий 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 класте-

рів, так і з вирішенням проблем охорони здоров'я, забезпечення житлом, підвищення заробітної плати, створенням нових робочих місць.

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 заключення 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 – для його зацікавленості у підтримці підприємців-початківців, і для франчайзі, що дозволить 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.

### **Висновки до розділу 7**

Провідними тенденціями сучасного організаційного розвитку світової економіки є концентрація (консолідація) та інтеграція капіталу. Ці тенденції характеризуються збільшенням розмірів господарських структур, утворенням транснаціональних корпорацій як лідерів економіки, поширенням злиттів та поглинань компаній, розповсюдженням стратегічних альянсів, кластерів та франчайзингу.

Проблеми інтеграції та концентрації капіталу набувають все більшого значення для української економіки. Панування у світі економічно могутніх транснаціональних і національних корпорацій, а також великих корпоративних структур з інтегрованим у них дрібним бізнесом перетворює на неконкурентоспроможні будь-які інші бізнесові структури, що прагнуть знайти "свою" нішу в глобалізаційному середовищі.

Організаційний устрій промислового комплексу України поки що не відповідає світовим тенденціям. У промисловості України переважають невеликі підприємства. Вітчизняні компанії за капіталізацією значно менші порівняно із зарубіжними. Незначною є частка великих вертикально інтегрованих об'єднань. Недостатній рівень концентрації та інтеграції зумовлений специфікою економічних процесів



в Україні і помилками, здійсненими при проведенні демонополізації та приватизації. Прогресивним організаційним перетворенням перешкоджають відсутність відповідного інституційного забезпечення та державної політики стимулювання.

Для пострадянських країн актуальним є активізація процесу злиття та поглинання як способу накопичення капіталу, збільшення своєї частки на ринку, здійснення інвестицій. Негативним проявом поглинань в Україні є протиправне, силове захоплення власності, або рейдерство. Чинники рейдерства зумовлені незадовільним станом підприємницького середовища та незахищеністю власності в Україні. Це корупція у владних структурах та в правоохоронних органах; недосконалість законодавства, що стосується корпоративних відносин, процесів злиття та поглинань; відсутність у країні фондового ринку, що нормально функціонує; неpubлічність більшості власників, непрозорість фінансових потоків підприємств; недоліки в процесах приватизації.

Необхідність створення ФПГ в Україні зумовлена потребою запровадження нової системи інвестування та поширення структур, здатних до ефективної самоорганізації та саморозвитку, зростанням фінансового капіталу, важливістю реалізації його інвестиційного потенціалу; завданнями удосконалення технологічних ланцюгів та коопераційних зв'язків. Формування ефективних вітчизняних ФПГ гальмується недосконалою існуючою нормативно-правовою базою, зокрема передбаченими нею необґрунтованими організаційними обмеженнями. У діяльності українських ФПГ законодавчо не урегульовано ряд питань, що мають вирішальний характер. Це стосується питання власності як щодо проміжних продуктів, зокрема інтелектуальної власності, так і кінцевого продукту. Процедура створення групи занадто зарегламентована та складна у виконанні. Відсутній заявно-регістраційний принцип створення групи, вона має одержати дозвіл. Існуючі недоліки свідчать про відсутність чіткої концепції створення та функціонування фінансово-промислових груп на засадах спільної діяльності шляхом об'єднання активів.

У країнах з перехідною економікою доцільним є поширення державних корпорацій як організаційно-правової форми, оптимально пристосованої для реалізації суспільних інтересів, що поєднує державне регулювання та ефективне використання капіталістичних механізмів. Державні корпорації є засобом підвищення ефективності системи управління державною власністю, посилення орієнтації держав-

них ресурсів на інноваційний розвиток, удосконалення структури економіки, вирішення суспільних завдань, забезпечення економічно ефективної і соціально справедливої системи роздержавлення власності, посилення глобального впливу.

Побудова ефективних державних корпорацій в Україні неможлива без вирішення багатьох питань, пов'язаних з їх діяльністю. Особливої уваги потребує формування відповідної нормативно-правової бази, яка б унеможлиблювала негативні результати функціонування державних корпорацій. Необхідним є забезпечення балансу між гнучкістю у визначенні коштів і регламентацією прийняття рішень, розвиненістю механізмів державного і суспільного контролю, прозорістю результатів діяльності.

Створення механізмів стимулювання капіталізації бізнесу на засадах процесів інтеграції та концентрації капіталу має відбуватися з позицій забезпечення активної державної підтримки розвитку новітніх організаційних структур; формування сукупності засобів сприяння поширенню інтеграційних тенденцій як складової загальної системи стимулювання інноваційного розвитку економіки; здійснення підтримки інтеграційних процесів з урахуванням формування нової моделі цілісного функціонування національної економіки.

## Розділ 8

---

### КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА В ПРОМИСЛОВOSTІ

#### 8.1. Цілі та механізми конкурентної політики

Конкурентна політика є комплексом заходів, спрямованих, з одного боку, на попередження, обмеження та припинення зловживань ринковою владою, а з іншого – на підтримку й стимулювання конкуренції. Важливим чинником розвитку української економіки є створення сучасної, ефективної системи конкурентних відносин. Необхідність формування нової системи антимонопольно-конкурентної політики в Україні до останнього часу недооцінювалася, хоча незаперечним є позитивний вплив конкуренції між підприємцями на національну економіку в цілому. Це підтверджує необхідність декларування конкуренції як фундаментального чинника економічного розвитку.

Основними мікроекономічними наслідками існування конкуренції вважається перерозподіл ресурсів між суб'єктами господарювання – більш ефективний бізнес отримує доступ до ресурсів та частку ринку за рахунок зменшення часток менш ефективних підприємств; відбір найефективніших суб'єктів підприємництва – під тиском конкуренції неефективні підприємства змушені припинити виробництво товарів чи послуг, якість яких не задовольняє ринок. Отже, у процесі конкуренції відбувається поділ на "ефективні" та "неефективні" підприємства<sup>1</sup>.

У національній економіці об'єктивно існує суперечність між захистом конкуренції (суспільним інтересом) та іншими завданнями державної економічної політики. Йдеться про те, що державні органи, приймаючи та реалізуючи певні рішення, можуть обмежувати чи навіть спотворювати конкуренцію. Під спотворенням конкуренції розуміється настання (можливість настання) таких наслідків, що поляга-

---

<sup>1</sup> Закон України «Про захист економічної конкуренції». Коментар на основі порівняльного аналізу з правилами конкуренції Європейського Союзу. – К.: Альфа-Прайм, 2006. – С. 9–10.

ють у зміні об'єктивно існуючих факторів, які зумовлюють (визначають) інтенсивність конкуренції, можливість учасників ринку конкурувати між собою. Усунення чи обмеження конкуренції обов'язково супроводжується структурними змінами на ринку, тоді як спотворення конкуренції не впливає на структуру ринку – вона може залишитися незмінною. Поняття "спотворення конкуренції" дуже важливе для розуміння сутності державної допомоги<sup>2</sup>.

На основі нових уявлень про конкуренцію будується і зміст сучасної конкурентної політики. Ця політика стає гнучкішою, спостерігається відхід від принципу "букви закону", переважає розгляд справ на основі "духу закону" з урахуванням усіх особливостей розвитку ринку. Основним напрямом конкурентної політики стає забезпечення рівних умов конкуренції, зниження бар'єрів для входу на ринки передусім шляхом забезпечення недискримінаційного доступу до основних ресурсів. Крім того, конкурентна політика набуває міжнародного характеру, створюються й активізуються міжнародні інститути регулювання поведінки суб'єктів господарювання на світових ринках<sup>3</sup>.

Конкурентна політика є складовою економічної політики держави і являє собою діяльність останньої щодо створення та розвитку конкурентного середовища, регулювання конкурентних відносин і конкурентного процесу з метою підтримки та заохочення економічної конкуренції, боротьби з негативними наслідками монополізму, захисту законних інтересів підприємців і споживачів, сприяння розвитку цивілізованих ринкових відносин, створення конкурентоспроможного вітчизняного виробництва. Завдяки впливу конкурентної політики підвищується суспільний добробут, забезпечується зростання ВВП, а також підтримується така цінова динаміка, котра оптимізує співвідношення між суспільними втратами й результатами, що досягаються в процесі забезпечення сталого функціонування товарних ринків.

Конкурентна політика може здійснюватися за такими основними напрямками, як забезпечення правового захисту економічної конкуренції; попередження, обмеження і припинення монопольної діяльності суб'єктів господарювання та органів управління; недопущення антиконкурентних узгоджених дій; припинення недобросовісної конкуренції; сприяння розвитку конкуренції на товарних ринках; конт-

---

<sup>2</sup> Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки: Монографія/ За ред. В.Д. Лагутіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – С. 14.

<sup>3</sup> Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – С. 63.

роль за економічною концентрацією; удосконалення регулювання діяльності суб'єктів природних монополій.

Механізми та інструменти конкурентної політики визначаються особливостями ролі держави у відносинах з ринковими суб'єктами, а саме: як регулятор ринків або як регулятор діяльності виробників. Очевидно, що конкурентна політика не може ставити завдання, котрі суперечать законам ринку. Однак вона може впливати на цінові умови його функціонування і, зокрема, цілеспрямовано регулювати сукупну пропозицію, від якої залежить цінова динаміка. Одночасно конкурентна політика повинна враховувати також і зміни в умовах виробництва, які впливають на середні витрати та ціни.

Ступінь втручання держави в конкурентні процеси істотно залежить від загальних механізмів економічного регулювання. Державні пріоритети в галузі конкуренції визначаються напрямами державної економічної політики в цілому. Історія розвитку економіки країн світу вміщує багатий досвід вирішення проблеми регулювання конкурентних відносин. В усіх країнах із розвинутою економікою гарантом конкуренції та свободи підприємництва виступає держава, яка забезпечує розвиток систем організаційно-правової підтримки конкурентного середовища та протидії монополізму.

Отже, необхідність регулювання товарних ринків зумовлює важливість участі держави в процесі сприяння розвитку конкуренції, розробки системи цільових настанов і засобів їх здійснення, тобто розробки державної антимонопольно-конкурентної політики.

Розроблення і реалізація конкурентної політики має бути у центрі уваги державних органів, які регулюють соціально-економічний розвиток. Створення та розвиток ефективного конкурентного середовища повинно бути серед пріоритетів діяльності не тільки Антимонопольного комітету України (АМКУ), Міністерства економіки України, а також й інших центральних органів управління, обласних і міських державних адміністрацій. У межах конкурентної політики має забезпечуватися ефективний зв'язок між органами державної влади з питань конкуренції та органами влади, що здійснюють регулювання у різних секторах економіки.

Сутність конкурентної політики визначається перш за все обґрунтованим вибором її стратегічних цілей. Такі цілі можна назвати основними або кінцевими, що підкреслює їх найвище значення серед інших. Якщо стратегічні цілі конкурентної політики визначені

неправильно, то це породжує відповідні помилки щодо вибору її тактичних цілей та інструментів їх досягнення.

Стратегічною метою конкурентної політики є державна підтримка ефективної конкуренції і створення рівних умов щодо конкуренції для всіх економічних суб'єктів. Мета конкурентної політики відбиває її взаємозв'язок з іншими складовими економічної політики в Україні. Головне завдання конкурентної політики – формування такого інституційного середовища, за яким дії ринкових агентів, що порушують конкурентні правила, стають економічно і соціально-політично не вигідними.

В усіх країнах ринкової економіки гарантом конкуренції та свободи підприємництва виступає держава, яка ініціює розвиток систем організаційно-правової підтримки конкурентного середовища та протидії монополізму.

Створення інституціональних засад конкурентної політики (конкурентне законодавство, державні органи, що здійснюють захист конкуренції), практику застосування конкурентного законодавства, формування проконкурентної громадської думки (competition advocacy). В економічній науці прийнято розділяти два сутнісних рівні конкурентної політики – теоретичний (концепція) і прикладний (організаційні заходи).

Конкурентну політику також можна поділити на конкурентну стратегію та конкурентну тактику. Перша (стратегія) означає курс конкурентної політики, який розрахований на довгострокову перспективу і передбачає розв'язання великомасштабних завдань. Конкурентна тактика конкретизує стратегічні цілі, концентрує увагу на вирішенні невідкладних завдань, на подоланні виникаючих "вузьких місць" на товарних ринках.

Втручання держави у конкурентні відносини здійснюється, як правило, у трьох випадках:

- у разі порушення чинного законодавства про захист економічної конкуренції;
- у разі необхідності попередження (запобігання) порушень законодавства про захист економічної конкуренції;
- у разі відсутності конкуренції з об'єктивних причин, насамперед на ринках суб'єктів природних монополій.

Основними формами конкурентної політики держави вважаються, зокрема такі:

- боротьба зі зловживанням монопольним (домінуючим) становищем;
- надання дозволу на узгоджені дії та концентрацію;
- заборона антиконкурентних узгоджених дій;
- захист від антиконкурентних дій органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю;
- заборона обмежувальної та дискримінаційної діяльності суб'єктів підприємництва;
- контроль за економічною концентрацією, якщо це спричиняє обмеження конкуренції.

Сьогодні регулювання конкурентних відносин належить до пріоритетних завдань державного управління, ставши одним із ключових питань у процесі становлення нової моделі соціально орієнтованої економіки в Україні. Важливими шляхами вирішення цього питання є вдосконалення державного регулювання товарних ринків, відповідних правових організаційних та інших механізмів, а також підвищення ролі та відповідальності АМКУ за вирішення покладених на нього повноважень і завдань.

Часто метою конкурентної політики є не підвищення конкуренції, а запобігання такої підприємницької діяльності, яка здатна зменшити конкуренцію, що призводить до неефективності. Ефективність при цьому розглядається з позиції мікроекономічної теорії – як сума надлишків споживача й виробника. У країнах ЄС широко використовується поняття "обмежувальна ділова практика", під яким розуміється поведінка чи дія окремих фірм або форми і методи господарської взаємодії групи фірм, які шляхом зловживання своїм пануючим становищем на ринку обмежують конкуренції, не допускаючи або витісняючи із нього своїх конкурентів, істотно обмежуючи чи навіть повністю виключаючи для них можливість здійснення конкурентної діяльності. Обмежувальна ділова практика – це сукупність засобів монополістичного тиску на ринку щодо партнерів і споживачів, тобто діяльність пов'язана із зловживанням монопольним становищем<sup>4</sup>.

Підтримка та розвиток конкуренції передбачає здійснення політичних, інституційних, правових і регуляторних засобів для забезпечення вільної дії ринкових сил і дотримання усіма учасниками ринку правил чесної конкуренції. На відміну від захисту конкуренції, її під-

<sup>4</sup> Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. – М.: Консалтбанк, 2002. – С. 472–473.

тримка забезпечується не примусовими, а узгоджувальними і заохочувальними засобами органів влади. При цьому до цієї діяльності залучаються громадські інституції, організації підприємців, насамперед, щодо утвердження зрозумілих і прозорих правил гри на ринку, закріплення чесних ділових звичаїв. Розвиток і підтримка конкуренції пов'язані з пропагандою позитивного впливу конкуренції на суспільне життя.

Захист конкуренції – це комплекс переважно правових інструментів, які застосовуються в діяльності антимонопольних органів, спрямовані на виявлення, розслідування та запобігання правопорушень, на захист і відновлення законних інтересів, прав учасників ринку, що можуть виникати внаслідок порушення правил конкуренції, притягнення до відповідальності осіб, винних у порушенні законодавства про захист економічної конкуренції, а також у забезпеченні режиму попереднього контролю за формуванням структури ринків<sup>5</sup>. За умов ефективного захисту конкуренції з боку АМКУ суб'єкти господарювання, що вдаються до неправомірної поведінки на ринку і завдають чи мають намір завдати шкоди інтересами інших ринкових учасників або споживачам, обов'язково притягаються до відповідальності та зазнають небажаних для них правових наслідків. Важливе значення має пошук форм і методів реформування системи антимонопольного регулювання, що виступатимуть як заміник конкурентного тиску з метою подолання негативних наслідків монополізації.

Державна конкурентна політика реалізується за допомогою системи механізмів та інструментів (засобів, регуляторів). Їх застосування передбачає розробку надійної законодавчої бази, яка повинна забезпечити реалізацію цілей цієї політики, контроль за здійсненням відповідних заходів у сфері конкурентних відносин. Активна антимонопольно-конкурентна політика є однією з форм державного регулювання трансформаційної економіки. Механізми та інструменти антимонопольно-конкурентної політики конкретизуються у законодавчих і нормативно-правових актах.

Державі необхідно мати у наявності механізми, засоби та інструменти, які можуть бути використані для проведення антимонопольно-конкурентної політики. У даному зв'язку варто особливо відзначити комплексність, взаємозв'язок інструментів державної антимонопольно-конкурентної політики. Як правило, спонтанні, ізо-

---

<sup>5</sup> Закон України «Про захист економічної конкуренції». Коментар на основі порівняльного аналізу з правилами конкуренції Європейського Союзу. – С. 21.



льовані заходи щодо підтримання економічної конкуренції є мало результативними, а найчастіше дають ефект, протилежний очікуваному.

Механізм політики передбачає комплексну взаємодію інструментів, за допомогою яких забезпечуються оптимальні параметри ринкової рівноваги. Інструменти антимонопольно-конкурентної політики – це державні засоби, що застосовуються для виконання конкретних завдань, передбачених розробленою політикою. Інструменти антимонопольно-конкурентної політики пов'язані між собою. Кожен інструмент несе певне економічне навантаження та має об'єктивні межі застосування. Розширення дії одних інструментів за рахунок обмеження дії інших негативно впливає на реалізацію антимонопольно-конкурентної політики в цілому.

Конкурентна політика містить певні об'єктивно зумовлені заходи, які характеризуються якісною та кількісною своєрідністю. Заходи щодо державної конкурентної політики можна поділити, зокрема, на такі, що:

- 1) утворюють сприятливе для економічного розвитку конкурентне середовище;
- 2) ініціюють безпосередньо ефективні конкурентні процеси;
- 3) регулюють конкурентні процеси.

До економічних причин обмеження або загрози зникнення конкуренції відносяться: поведінка суб'єктів ринку, що обмежує конкурентні відносини; наявність ринкових структур, які здійснюють антиконкурентні дії (монополії, високий рівень концентрації); природні монополії. Звичною практикою є укладення негласних (таємних) угод, які використовуються для досягнення панівного становища компаній, що узгоджують свою поведінку, на конкурентному ринку.

Для застосовування відповідних норм конкурентного права в практиці антимонопольної діяльності державі слід проводити дослідження розвитку конкурентного середовища, визначати монопольне становище підприємств (фірм) на ринку; здійснювати аналіз конкретних товарних ринків, визначати товарні та географічні межі ринку, оцінювати обсяг товарних ресурсів ринку; розраховувати основні показники економічної концентрації; здійснювати аналіз ціноутворення на певні групи товарів, у тому числі й продукцію монополістів; передбачати наслідки прийняття управлінських рішень органами державної влади щодо зміни ринкової кон'юнктури; аналізувати та вияв-

ляти факти антимонопольного правопорушення; здійснювати підготовку проектів відповідних рішень антимонопольних органів тощо.

Головне концептуальне питання, що виникає при застосуванні конкурентної політики в українській економіці, стосується співвідношення між структурою ринку й антиконкурентною поведінкою. Структуралістська концепція виходить із того, що в галузі, яка має висококонцентровану структуру, підприємства (фірми) неминуче будуть застосовувати обмежувальну ділову практику. Поведінкова концепція вказує на те, що зв'язок між структурою і поведінкою є більш тонкий і неоднозначний. Прихильники цієї концепції вважають, що монополізована галузь цілком може бути технологічно прогресивною і мати високу ефективність, пропонуючи якісну продукцію за прийнятними цінами. Структура тільки створює потенційну можливість зловживань, що може реалізуватися або не реалізуватися у відповідній поведінці.

Конкурентна політика повинна реалізовуватися з урахуванням пріоритетів промислової політики, що стає одним із найважливіших чинників регулювання конкурентного середовища на товарних ринках за допомогою впливу на структуру власності, розміри підприємств, концентрацію і розподіл виробничих ресурсів тощо. Йдеться перш за все про координацію конкурентної та промислової політики, що має забезпечувати концентрацію зусиль і ресурсів на реалізацію інноваційно-інвестиційного потенціалу національної економіки й сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних компаній<sup>6</sup>.

Конкурентна політика має бути також тісно пов'язана з інноваційною, охоплюючи державне регулювання науково-технічного розвитку та використання науково-технічних досягнень в економіці. Розвинена економіка характеризується зростанням залежності конкурентної та інноваційної політики. Можливим шляхом державного впливу тут виступає стимулювання інновацій через структурну політику – підтримку високотехнологічних (наукомістких) галузей. Російські дослідники також стверджують, що конкурентна політика має бути чутливою до макроекономічних змін у країні, а також

---

<sup>6</sup> Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки. – С. 47.

до корегування пріоритетних напрямів реалізації інших видів державної економічної політики<sup>7</sup>.

Ефективність конкурентної політики відображає співвідношення результатів і ресурсів (витрат). Урахування ефективності передбачає виділення загроз реалізації антимонопольно-конкурентної політики. Результативність антимонопольно-конкурентної політики багато в чому залежить від тієї рішучості, з якою Держава впроваджує її у життя, і від інтерпретації її судами. Безумовно, антимонопольно-конкурентна політика в Україні має бути науково обґрунтованою теоретично й ефективною на практиці. Без оцінки ефективності антимонопольно-конкурентної політики неможливо неупереджено оцінити результати роботи АМКУ у сфері захисту економічної конкуренції.

Конкурентна політика в монополізованих сферах діяльності реалізується за трьома основними напрямками:

а) застосування заходів для розвитку конкуренції за рахунок зниження бар'єрів входу на відповідні ринки, створення умов для зміни структури монополізованих галузей, державної підтримки інноваційної діяльності, що стимулює появу нових товарів-конкурентів товарів (послуг) існуючих монополій;

б) запровадження регуляторних заходів з метою мінімізації негативного впливу поведінки монополістів на конкурентні ринки, у тому числі на основі цінового регулювання, забезпечення гарантій доступу споживачів до товарів (послуг), що виробляються (продаються) суб'єктами природних монополій;

в) формування специфічних нормативних вимог до ведення господарської діяльності суб'єктами природних монополій, у тому числі умов ведення бухгалтерського обліку, здійснення амортизаційних нарахувань, закупівлі сировини та матеріалів, принципів формування їхніх фондів оплати праці тощо.

Україна в сучасних умовах орієнтується на європейську систему антимонопольно-конкурентної політики, що має регулятивний характер і спрямована, головним чином, на протидію негативним проявам ринкової влади монополій, недобросовісним монополістичним прийомам. В Україні створюється дієвий режим контролю за антиконку-

<sup>7</sup> Якунин В.И., Сулакшин С.С., Фонарева Н.Е., Тотьев К.Ю. и др. Государственная конкурентная политика и стимулирование конкуренции в Российской Федерации: В 2-х т. – Т. 1. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 24.

рентною діяльністю. Покращення умов конкуренції є однією із головних ознак конкурентної політики.

У межах конкурентної політики застосування заборонних заходів обмежується тільки ситуаціями, коли належне функціонування ринку суттєво ускладнюється неправомірною поведінкою підприємств або неправомірними заходами державної влади. У ході реалізації конкурентної політики конституційний принцип свободи економічної діяльності обмежується на користь публічних інтересів і соціально-економічної ефективності.

Грунтуючись на аксіомі про вільну конкуренції та критерії Парето-ефективності, можна говорити про таке регулювання конкурентного середовища на товарних ринках, яке сприяє розвитку конкуренції в напрямі забезпечення її вищої ефективності. Якщо не доведено, що конкуренція повинна ефективно впливати на ті або інші економічні процеси, то їх слід будувати за принципом нейтральності, тобто мінімальних втрат добробуту, зумовлених викривленнями економічних рішень. У країнах Європи, наприклад, допускається утворення картелів тоді, коли позитивний ефект переважає над негативними наслідками. Особливо поширена така практика при галузевому спаді внутрішнього виробництва. Часто вважається можливим утворення картелю й для захисту місцевих виробників від більш конкурентоспроможних закордонних постачальників.

Таким чином, економічна ефективність є цільовою функцією конкурентної політики, неминучим наслідком її реалізації, спрямованим на забезпечення в національній економіці ефективної конкуренції. Це свідчить про те, що забезпечення ефективної конкуренції виступає сутнісною рисою конкурентної політики.

Державна конкурентна політика має бути спрямована на підвищення ефективності економіки, забезпечувати свободу господарської діяльності та вільний розвиток підприємництва. Головне завдання полягає тут у реалізації захисних формалізованих процедур, які не допускають (або істотно утруднюють) збереження регулюючих форм, що перешкоджають, обмежують або усувають ефективну конкуренцію. Базовим принципом при виборі заходу антимонопольного регулювання є те, що в результаті його застосування має бути забезпечене ефективне припинення порушення антимонопольно-конкурентного законодавства.

У світовій практиці для визначення ефективності конкурентної політики використовуються різні методи, зокрема: а) порівняння нас-

лідків і умов функціонування регульованого й нерегульованого ринків; б) використання варіацій ступеня інтенсивності регульованих обмежень на одному й тому ж ринку чи в одній і тій же галузі; в) контрольовані експерименти – проведення регулюючих заходів у невеликих масштабах із метою визначення впливу конкретного засобу на поведінку підприємства (фірми); г) моделювання поведінки підприємств і ринків із різними умовами функціонування тощо. Достатньо високу ефективність антимонопольно-конкурентної політики в європейських країнах забезпечує так званий перехресний контроль, коли процес реалізації конкурентної політики розділений між кількома органами: один здійснює розслідування, другий ухвалює рішення, третій (дорадчий) дає незалежну оцінку того, що відбувається у сфері конкуренції тощо.

Для того, щоб конкурентна політика була ефективною, будь-які нововведення у її змісті повинні застосовуватися лише після глибокого наукового вивчення існуючих проблем, проведення ґрунтовного аналізу дії тої чи іншої норми та можливості її використання в українському конкурентному законодавстві. Ефективність національної конкурентної політики проявляється через підвищення конкурентоспроможності національного виробництва.

Ефективність конкурентної політики безпосередньо залежить від її здатності підтримувати баланс різноманітних інтересів. Лише реальне забезпечення рівних можливостей для всіх суб'єктів господарювання, подолання асиметрії, яка наразі склалася у представленні інтересів різних підприємців, припинення лобіювання інтересів одних за рахунок інших, зроблять сучасну антимонопольно-конкурентну політику України дієздатною. Це обумовлює необхідність узгодження конкурентної політики України та ЄС, зокрема, адаптацію вітчизняної конкурентної політики до європейських стандартів.

Підвищення ефективності реалізації державної конкурентної політики передбачає істотне підвищення ролі та відповідальності державних органів за розвиток конкуренції на пріоритетних товарних ринках. Відповідні державні інститути мають забезпечити підвищення ефективності управління процесами розвитку цих ринків шляхом правового та нормативно-методичного забезпечення, вдосконалення розподілу повноважень та функцій між різними міністерствами і відомствами.

У нинішніх умовах після рішення АМКУ порушники, як правило, не визнають свої неправомірні дії і звертаються до суду. Судова

тяганина, застосування механізму банкрутства підприємств-порушників знижує ефективність відповідних санкцій, що має негативні наслідки для розвитку товарних ринків. Однак вважати, що суди будуть швидше та ефективніше доводити порушення законодавства про захист економічної конкуренції – це ілюзія.

Сучасна економічна та правова наука виходить із того, що сама по собі конкуренція не може бути самоціллю, вона впливає з більш високих суспільних цілей. У разі конфлікту інтересів суб'єктів господарювання з антимонопольно-конкурентною політикою пріоритет надається інтересам, які мають у даному конкретному випадку є найбільш суспільно значущими.

Антимонопольне регулювання в сучасних умовах полягає не у забороні монополії як такої, а у заохоченні альтернативних структур та конкуренції, припиненні економічних та соціально шкідливих видів монополістичної практики. Монополіст – це не обов'язково велике підприємство, а підприємство будь-якого розміру, що обмежує конкуренцію, ринкова поведінка якого спрямована на витіснення конкурентів з ринку, його поділ. У цих умовах особливо важливим стає пошук оптимального співвідношення формально-юридичних та економічних методів та інструментів захисту економічної конкуренції в умовах об'єктивної необхідності підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних економік. Світовий досвід свідчить, що країни, які розвиваються, як правило, не застосовують жорстких правил конкуренції до певних секторів економіки з причин, пов'язаних із соціально-економічним розвитком цих країн. Отже, змістовність конкурентної політики повинна відповідати потребам економічного розвитку, забезпечувати прогресивні зміни у національному господарстві. Головне завдання полягає у реалізації захисних формалізованих процедур, які не допускають (або істотно утруднюють) збереження підприємницьких та інституційних структур, що перешкоджають, обмежують або усувають ефективну конкуренцію.

Необхідною є модернізація конкурентної політики відповідно до вимог формування й запровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки. Стратегічною метою сучасної конкурентної політики в Україні є перехід до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, яка має забезпечити дієву реструктуризацію реального сектора національної економіки і створити передумови для істотного підвищення рівня конкурентоспроможності національних товаровиробників. Процес розроблення і реалізації конкурентної політики в

Україні у сучасних умовах безпосередньо стосується забезпечення сталого економічного зростання і піднесення національного виробництва. Мають бути створені умови для формування сучасного виробничого комплексу, здатного до розвитку та забезпечення внутрішніх потреб, нарощування експорту конкурентоспроможної продукції та послуг, збільшення обсягів виробництва наукомісткої промислової продукції на основі найбільш повного використання вітчизняного виробничого потенціалу. Безумовно, така модель економічного розвитку є більш складною, ніж споживча модель економічного зростання.

Результатами, очікуваними від посилення взаємозв'язку антимонопольно-конкурентної політики і економічного зростання, є:

1) для вітчизняних споживачів: якісні та доступні за цінами товари і послуги;

2) для вітчизняних виробників: підвищення їх конкурентоспроможності; збільшення частки вітчизняної продукції на внутрішньому ринку України;

3) для держави: розвиток національного виробництва на основі сталого економічного зростання, який дає позитивний суспільний ефект; підвищення рівня соціально-економічної безпеки нашої держави.

У цьому зв'язку принципово важливими є три сфери реалізації конкурентної політики: а) діяльність антимонопольних органів держави як сукупність приписів відносно заборонених дій; б) процесуальні заходи як механізм, який забезпечує дотримання правил, включаючи механізм застосування санкцій до порушників; в) розповсюдження антимонопольними органами держави інформації серед учасників ринку про значущість конкуренції і необхідність (можливості) її розвитку.

## **8.2. Розвиток та регулювання конкуренції на ринках промислових товарів**

Ефективна конкуренція – це перш за все такі ринкові умови, за яких фірми перебувають під певним рівнем конкурентного тиску з боку існуючих та потенційних конкурентів і споживачів, а роль держави полягає у тому, щоб забезпечити наявність такого тиску на ринку. Виділення ефективної конкуренції дозволяє позбутися у теорії обмеження, пов'язаного з поділом конкуренції на досконалу та недо-

сконалу складові. Розуміння ефективної конкуренції тривалий час є предметом дослідження багатьох учених.

До першої групи критеріїв ефективної конкуренції віднесено критерії структурного характеру (економічність великих за розмірами підприємств, наявність взаємозв'язку диференціації продукту, якості та ціни, мобільність і відсутність перешкод щодо доступу до ресурсів і входження нових суб'єктів на ринок, розмір капіталу, що необхідний для організації ефективного виробництва).

Друга група – критерії поведінкового характеру (одноосібний, незалежний характер постановки та досягнення цілей за умов відсутності хижацького ставлення та примусової ринкової поведінки, відсутності цінової дискримінації та оманливої інформації).

Третя група – критерії функціонального характеру, які зосереджені на економічних результатах галузевої діяльності, зокрема, це співвідношення витрати – ціни, виробничі потужності – випуск і норма прибутку, впровадження у виробництво більш досконалих товарів і технологій. Наявність у галузі протягом тривалого часу водночас і надлишкових потужностей, і високих прибутків є явною ознакою монополізації та відхилення від норм ефективної конкуренції<sup>8</sup>.

Достатньо велика кількість критеріїв визначення ефективної, дієвої конкуренції значно ускладнює її ідентифікацію, що зумовлює об'єктивну необхідність продовження наукових досліджень у цьому напрямі, адже конкурентна політика не може не мати своєю кінцевою метою забезпечення ефективної конкуренції<sup>9</sup>. Таким чином, ефективною можемо назвати конкуренцією, яка через конкурентне середовище товарних ринків здійснює дієвий вплив на підвищення: по-перше, алокативної ефективності – ефективності розподілу ресурсів між альтернативними варіантами їх використання; по-друге, виробничої ефективності – оптимізації рівня продуктивності праці та капіталовіддачі на підприємствах; по-третє, динамічної ефективності – ефективності інвестицій та інновацій, що забезпечують стимул до економічного розвитку.

Поняття ефективної конкуренції впливає також із концепції так званих "змагальних ринків". Згідно з цією концепцією об'єктивно існує стимул до оптимального розподілу ресурсів на ринку, який є зма-

---

<sup>8</sup> Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки. – С. 96.

<sup>9</sup> Черненко С.О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – С. 28.



гальним. Основною характеристикою змагального ринку є наявність вільного вступу на нього і безвитратного виходу. При цьому змагальний ринок необов'язково є ринком із досконалою конкуренцією. В умовах ефективної конкуренції на змагальному ринку суб'єкти господарювання повинні будуть діяти так, як якщо б на цьому ринку існувала значна конкуренція.

Ефективною має бути не тільки конкуренція, а й конкурентна політика. Обґрунтування ефективної конкурентної політики зумовлює необхідність дослідження характеру зв'язків між структурою ринку і параметрами його результативності. Результативність ринку показує ступінь розв'язання головних ринкових проблем, а саме: що, скільки і як виробляти. Ринкові результати повинні кількісно і якісно відповідати вимогам (потребам) споживачів. Безумовно, результативність ринкової структури – багатовимірне явище, яке може розглядатися з позиції ефективності виробництва, ефективності використання ресурсів, рівності у розподілі доходів, а також значного переліку соціальних критеріїв.

До основних параметрів структури ринку відносять ефект масштабу (економію на масштабах виробництва) і концентрацію. Високий рівень концентрації може виникнути завдяки ефекту масштабу, який дозволяє відносно великим виробникам випускати і продавати товари зі значно нижчими середніми витратами, ніж у відносно невеликих товаровиробників.

Саме тому у сучасному світі в усіх країнах держава бере на себе розв'язання складної проблеми: сприяти забезпеченню функціонування оптимальної структури економіки з обов'язковою наявністю ефективних великих підприємств та постійним контролем за їх поведінкою з метою недопущення зловживання ними своїм становищем. Вирішення цієї проблеми є результатом взаємодії структурної, промислової, антимонопольної та конкурентної політики.

Аналіз бар'єрів, пов'язаних із ефектом масштабу, передбачає визначення мінімально ефективного обсягу діяльності суб'єкта господарювання на певному товарному ринку. Високий рівень мінімально ефективного обсягу діяльності вимагає господарювання, що у свою чергу знижує привабливість вступу на ринок.

Конкурентна поведінка суб'єктів господарювання багато в чому визначає функціонування економічної системи та її складових. З одного боку, економічна система формує той чи інший тип конкуренції та конкурентної поведінки, а з іншого – конкуренція та конкурентна

поведінка суб'єктів господарювання визначає форми прояву економічних відносин. Крім того, суб'єкти господарювання не утворюють абсолютно гнучкої системи, що здатна до оперативного пристосування до зовнішніх змін.

За таких умов для поведінки суб'єктів господарювання на ринку стало характерним домінування у діяльності підприємств короткострокових цілей, рентоорієнтована поведінка, порушення договірних зобов'язань, високий рівень дебіторської та кредиторської заборгованості, наявність системи неформальних зв'язків як механізм пом'якшення інформаційної обмеженості<sup>10</sup>.

Існують чинники, що посилюють як конкурентну, так і монополю поведінку суб'єкта господарювання. До першої групи чинників можна віднести проведення державою конкурентної політики; диверсифікацію виробництва великих компаній; розвиток нових технологій, НТП; вирівнювання розмірів і можливостей компаній, що діють на ринку; збільшення кількості малих і середніх фірм, підвищення ефективності їх функціонування; збільшення кількості конкурентів; використання різних стратегій для досягнення переваг; скорочення життєвого циклу товару; стійке зростання ринкового попиту; підвищення рівня доходів споживачів.

До другої групи чинників належать такі, як активізація злиттів і поглинань; посилення диференціації продукту; унікальність товару; переваги реалізації конкурентних стратегій, ефективний менеджмент; ускладнення галузевої структури виробництва, посилення ролі інфраструктури; активізація міжнародного руху капіталу; темпи зростання ринку; активізація державної підтримки; узгоджена поведінка незалежних суб'єктів господарювання<sup>11</sup>.

Типовими рисами інституційних відносин у сфері економічної конкуренції є нечіткість і невизначеність інституційних норм і правил; порушення механізмів взаємодії різних інститутів; зростання витрат опортуністичної поведінки на ринку; перекручення етичних норм, мотивації, ціннісних орієнтирів; істотне зниження ролі формальних і зростання ролі неформальних інститутів, зокрема, низька роль правового регулювання економіки; здатність суб'єктів господарювання здійснювати економічну активність у масових масштабах, не

---

<sup>10</sup> Прутська О.О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. – К.: Логос, 2003. – С. 154–157.

<sup>11</sup> Князева И.В. Антимонопольная политика России. – М.: Омега-Л. – 2006. – С. 21–31.

дотримуючись правових норм; тінізація та криміналізація економічного життя тощо<sup>12</sup>.

Українські ринки потерпають і від антиконкурентних узгоджених дій. Узгодження конкурентної поведінки може відбуватися будь-яким чином і в будь-якій формі. Обмежене коло ринкових суб'єктів призводить до того, що на ринках виникає загроза усунення, спотворення конкуренції унаслідок антиконкурентних змов або паралельної поведінки. Паралельна поведінка на ринку має місце в умовах, коли ринкові суб'єкти, володіючи достатньою інформацією про ринкову поведінку один одного, пасивно утримуються від конкуренції. Узгоджена поведінка суб'єктів на ринку в основі своїй має впевненість, порозуміння щодо адекватної реакції конкурентів, постачальників чи покупців, що може забезпечуватися як фіксацією правил поведінки в певних документах, так і мовчазним ухваленням пропозицій щодо певного способу діяльності на ринку<sup>13</sup>. Послабити цю загрозу можна державним втручанням.

Важливим чинником посилення конкурентності ринків є розвиток малого і середнього підприємництва. У галузях із невеликою кількістю суб'єктів господарювання, в яких сконцентровано значну чи навіть переважну частину галузевого виробництва, реальними стають узгодження інтересів з метою реалізації єдиної політики. Якщо ж у галузі функціонують десять і більше (іноді навіть кілька десятків) підприємств, проблема взаємодії та узгодження питань ринкової політики значно ускладнюється. За таких умов зростає ймовірність виникнення серйозної конкурентної боротьби. Цей чинник потрібно враховувати при розробці завдань конкурентної політики на товарних ринках в Україні.

Пошук оптимального поєднання великих, середніх і малих підприємств у процесі конкурентної боротьби потребує системного аналізу практики господарювання суб'єктів ринку, моніторингових досліджень товарних ринків, визначення змін, що відбуваються внаслідок кон'юнктурних коливань, урахування різноманітних психологічних чинників тощо. В економіці України дуже значними є адміністративні бар'єри (процедури офіційної реєстрації підприємств, видача ліцензій на право діяльності, надання приміщень, земельних ділянок,

<sup>12</sup> Прутська О.О., зазначена праця. – С. 199–201.

<sup>13</sup> Для прикладу, один із конкурентів розповсюджує інформацію серед інших про те, що він із наступного місяця підвищуватиме ціну на товар на 10%. За відповідної кон'юнктури ринку це стимулює й інших конкурентів підняти ціну.

квотування, неформальні зв'язки керівників підприємств з органами влади).

Паралельна поведінка учасників олігополії, як правило, вказує на наявність домінуючого становища на ринку кількох підприємств, навіть якщо вона спричинена не змовою, а лише обмеженнями, що виникають внаслідок дії певних ринкових сил. Це явище можна назвати мовчазною координацією<sup>14</sup>.

Основна частина монополізованих товарних ринків – це ринки, монополізація яких зумовлена природними причинами та адміністративними чинниками. Гострою проблемою для України є нерівність умов конкуренції на ринках для різних учасників, й навіть там, де начебто монопольних утворень не існує. Її проявами є неоднакові для різних фірм можливості доступу до фінансових, матеріальних ресурсів, інфраструктури, нерівний режим оподаткування тощо. Недосконала податкова політика, яка передбачає невиправдані пільги окремим підприємствам і галузям, не лише гальмує вирішення фінансових проблем економіки, зміцнення фінансового становища суб'єктів господарювання, а спотворює умови конкуренції. Нерівність цих умов у багатьох випадках поглиблюється неврегульованістю механізмів надання інших форм державної підтримки.

Коло конкурентних ринків в економіці України постійно розширюється, однак чимало ринків є конкурентними лише формально. Серед тисяч товарних ринків в Україні звертають на себе увагу ринки: соціально значущої продукції, сировини та енергоносіїв, інноваційної продукції, комунальних послуг, природних монополій.

Дані опитувань підприємців щодо інтенсивності внутрішньої конкуренції, проведених Інститутом економіки та прогнозування НАН України разом із Антимонопольним комітетом України, засвідчили, що в 2007 р. 44% підприємств оцінювали конкуренцію з боку вітчизняних товарів як значну, 47 – як помірну, 5 – як слабку і тільки 4% – як відсутню. Проведені дослідження інтенсивності конкуренції в окремих сферах економічної діяльності показали, що найвищий тиск конкуренції у 2007 р. відчували суб'єкти, що діяли у сфері транспорту – 54%, промисловості – 36, на будівництві – 36% (табл. 8.1).

---

<sup>14</sup> Закон України «Про захист економічної конкуренції». Коментар на основі порівняльного аналізу з правилами конкуренції Європейського Союзу. – С. 175.

Таблиця 8.1

**Частка підприємств, що відчували значний  
конкурентний тиск з боку інших вітчизняних  
суб'єктів господарювання у 2002–2007 рр., %**

<b>Вид економічної діяльності</b>	<b>2002</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Промисловість	25	34	36	36
Будівництво	20	25	30	36
Транспорт	52	56	52	54

*Джерело:* Звіт Антимонопольного комітету України за 2007 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.amc.gov.ua>>.

В Україні надмірною залишається частка у загальному обсязі випуску ринків природних монополій, недосконаліми є механізми державного регулювання цієї сфери. Невиправдано високим є рівень концентрації ряду потенційно конкурентних ринків, а на багатьох із них не створені рівні умови конкуренції. Негативно позначаються на стані конкурентного середовища також надмірна ускладненість дозвільних процедур, високий рівень плати за адміністративні послуги. Існуючі перешкоди на шляху розвитку конкурентних відносин є одним з найважливіших чинників, що обумовлює низький рівень ефективності української економіки, перешкоджає її інноваційній переорієнтації<sup>15</sup>. Структурні зміни, які повинні привести до зменшення частки монопольного сектора, слід забезпечити шляхом вступу на висококонцентровані ринки нових суб'єктів господарювання, що передбачає створення та підтримку сприятливого інвестиційного клімату, усунення та недопущення створення бар'єрів входу на товарні ринки.

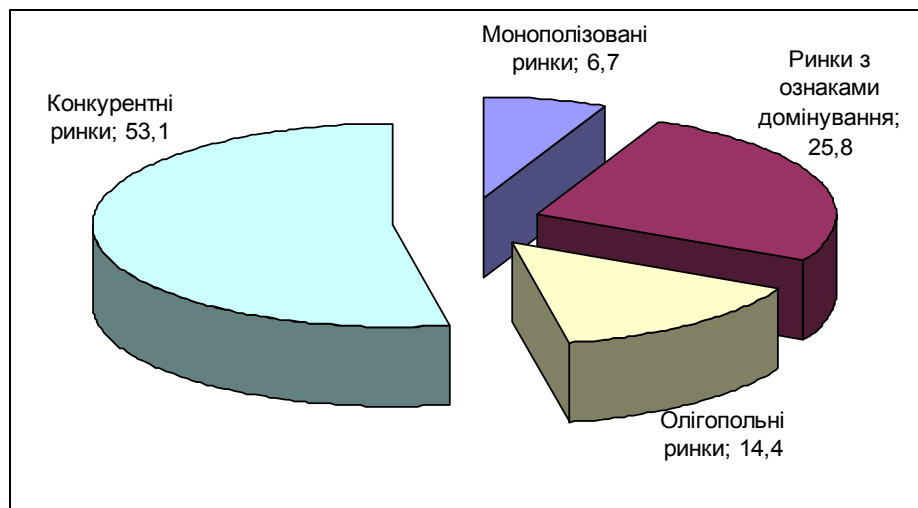
У конкурентному секторі першочерговим завданням є забезпечення належних інституційних передумов ефективної конкуренції, недопущення деформацій ринкового механізму внаслідок втручання державних органів, розвиток належного інформаційного забезпечення функціонування товарних ринків, створення й розвиток ефективних каналів поширення товарів<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> Конкуренція в Україні. Аналітична доповідь щодо стану, тенденцій і проблем розвитку економічної конкуренції в Україні у 2000–2005 роках. – К.: Антимонопольний комітет України, Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, ДУ “Ін-т економіки та прогнозування НАН України”, 2006. – С. 5.

<sup>16</sup> Костусев О. Актуальні проблеми конкурентної політики в Україні // Конкуренція. – Вісник Антимонопольного комітету України. – 2006. – № 4. – С. 21.

За даними Антимонопольного комітету, на початок 2007 р. близько третини всіх товарів, робіт і послуг реалізовувалося в Україні (за винятком перепродажу без додаткової обробки) на ринках із високим рівнем концентрації (наявні суб'єкти господарювання з ринковими частками понад 35% в одного), несприятливим для ефективної конкуренції між підприємцями, у тому числі на ринках, на яких діє один продавець – близько 7%. Разом із тим за умов, коли структура ринків не створювала істотних перешкод для конкуренції між їхніми учасниками, в Україні реалізовувалося понад 53 % всього обсягу товарів, робіт і послуг (рис. 8.1).

Гострою у 2007 р. залишалася проблема недостатньої ефективності державного регулювання сфери природних монополій. Дані досліджень засвідчили найвищу з 2000 р. частку опитаних промислових підприємств, які охарактеризували високі тарифи на послуги суб'єктів природних монополій як чинник, що стримує виробництво. Найбільш серйозною ця проблема була для виробників мінеральних виробів (її зазначили 50%), підприємств, що працюють у сфері виробництва електроенергії, газу та води (48), виробників транспортного устаткування (39), електричного та електронного устаткування (37%).



**Рис. 8.1. Частка підприємств, що діяли на ринках певних типів, у загальному обсязі реалізованої продукції, на початок 2007 р., %**

*Джерело:* Звіт Антимонопольного комітету України за 2007 р.

Найбільш поширеним видом порушень законодавства про захист економічної конкуренції є зловживання монопольним (домінуючим) становищем (табл. 8.2). Характерним є також існування значної частки так званих інших порушень конкурентного законодавства.

Таблиця 8.2

**Кількість справ, завершених Антимонопольним комітетом  
України з визнанням вчинення порушень у 2003–2007 рр., од.**

<b>Вид порушення</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>Усього за період</b>
Усього	996	1090	1004	1166	1417	5673
Узгоджені дії суб'єктів господарювання	36	20	18	31	65	170
Зловживання монополюним (домінуючим) становищем	410	456	401	422	547	2236
Антиконкурентні дії держ. органів	68	60	73	127	183	511
Недобросовісна конкуренція	58	55	29	49	144	335
Інші	424	499	483	537	478	2421

*Джерело:* Звіт Антимонопольного комітету України за 2007 р.

Протягом 2007 р. на порушників законодавства про захист економічної конкуренції було накладено штрафи в загальному розмірі 11,6 млн грн (у 2006 році – 23,5 млн грн). З них 26,5% загальної суми накладено за порушення у вигляді антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, 39,4 – за порушення у вигляді зловживань монополюним (домінуючим) становищем, 3,9 – за порушення у вигляді недобросовісної конкуренції та 30,2% – за порушення інших видів. У табл. 8.3 наведені види порушень конкурентного законодавства на загальнодержавних і місцевих ринках у 2007 р., а також структури, на які були накладені штрафи в розмірі понад 100 тис. грн.

На ринках паливно-енергетичного комплексу в 2007 р. за антиконкурентні узгоджені дії притягнуто до відповідальності ЗАТ "Укргаз-Енерго" та НАК "Нафтогаз України". Ними були укладені договори, що встановлювали виключне коло суб'єктів господарювання, яким "Нафтогаз України" міг продавати газ, придбаний в "Укргаз-Енерго". За результатами розгляду справи усунуто норми, що могли призвести до обмежень конкуренції.

Таблиця 8.3

**Найбільші порушники конкурентного законодавства України,  
на яких були накладені штрафи в розмірі понад 100 тис. грн  
у 2007 р.**

<b>Порушники</b>	<b>Вид порушення</b>	<b>Ринки, на яких мало місце порушення</b>	<b>Розмір штрафу, тис. грн</b>
40 спиртових заводів	Антиконкурентні узгоджені дії	Загальнодержавний ринок етилового спирту	1314,2
ВАТ "Дніпроенерго", ВАТ "ДЕК "Центренерго", ВАТ "Західенерго", ВАТ "Донбасенерго" та 32 вугледобувні компанії	Антиконкурентні узгоджені дії	Загальнодержавний ринок енергетичного вугілля	914,5
НАК "Нафтогаз України", ЗАТ "Укр-газ-Енерго"	Антиконкурентні узгоджені дії	Загальнодержавний ринок природного газу	600,0
АТ "Укртатнафта"	Зловживання моно-польним (домінуючим) становищем	Загальнодержавний ринок авіаційного пального	500,0
ЗАТ "Укргаз-Енерго"	Неподання інформації	Загальнодержавний ринок природного газу	500,0
ДП "НАЕК "Енерго-атом", ВАТ "УкрГі-дроЕнерго", ДП "Укренерговугілля", ВАТ "ДЕК "Центренерго", ВАТ "Західенерго", ВАТ "Дніпроенерго", ВАТ "Волинське-енерго", ВАТ "Дніпрообленерго", ЗАТ "А.Е.С. Київобленерго"	Антиконкурентні узгоджені дії	Загальнодержавний ринок електричної енергії	415,0
ДК "Газ України" НАК "Нафтогаз України"	Зловживання моно-польним (домінуючим) становищем	Загальнодержавний ринок природного газу	300,0
ТОВ "Свіспан Лімі-тед", ТОВ "ЛК Ін-	Антиконкурентні узгоджені дії	Загальнодержавний ринок деревоструж-	300,0



Порушники	Вид порушення	Ринки, на яких мало місце порушення	Розмір штрафу, тис. грн
терплит Надвірна", ТОВ "Промбудсервіс", ТОВ "Плитсервіс"		кових плит	
Компанія "Amadeus Travel Distribution S.A." (м. Мадрид, Іспанія)	Зловживання монополюючим (домінуючим) становищем	Загальнодержавний ринок послуг автоматизованого бронювання авіаквитків через "Глобальні дистрибутивні системи"	170,0
ЗАТ СП "Кребо", ТОВ "Лукавіаойл"	Зловживання монополюючим (домінуючим) становищем	Місцевий ринок послуг реалізації авіаційного пального із заправкою повітряних суден (аеропорт Бориспіль)	150,0

Джерело: Звіт Антимонопольного комітету України за 2007 р.

Штрафи у розмірі 914,5 тис. грн застосовані до тридцяти двох вугільних підприємств та чотирьох енергогенеруючих компаній (ВАТ "Дніпроенерго", ВАТ "Західенерго", ВАТ "Центренерго" та ВАТ "Донбасенерго"), які уклали угоду, відповідно до якої відбувся розподіл джерел постачання вугілля, продукції вугледобувних підприємств за асортиментом, обсягів її реалізації та придбання. Крім того, угода передбачала встановлення єдиних цін на закупівлю енергогенеруючими компаніями продукції у вуглевидобувних підприємств. Узгоджена поведінка компаній охопила майже 80 % ринку та створила умови для підвищення ціни.

До відповідальності притягнуто дев'ять енергокомпаній (ДП "НАЕК "Енергоатом", ВАТ "УкрГідроЕнерго", ДП "Укренерговугілля", ВАТ "ДЕК "Центренерго", ВАТ "Західенерго", ВАТ "Дніпроенерго", ВАТ "Волиньобленерго", ВАТ "Дніпрообленерго" та ЗАТ "А.Е.С. Київобленерго"), які таким чином узгодили дії щодо порядку врахування обсягів накопичення вугілля "газової" групи, яке використовується під час виробництва електроенергії, що і призвело до створення переваг для компаній, блоки яких працюють на вугіллі "антрацитової" групи над тими, чії енергоблоки працюють на вугіллі "газової" групи.

Антимонопольний комітет притягнув також до відповідальності ТОВ "Свиспан Лімітед" (Рівненська область), ТОВ "ЛК Інтерплит Надвірна" (Івано-Франківська область) та їх дистриб'ютора ТОВ "Промбудсервіс" (м. Київ), внаслідок угод між якими ТОВ "Промбудсервіс" отримало практично виключне право на реалізацію ламінованих деревостружкових плит виробництва двох інших учасників узгоджених дій, а підприємства-споживачі були обмежені у виборі постачальника та могли закуповувати сировину лише у цього посередника.

У 2007 р. зловживання монопольним (домінуючим) становищем залишалися найбільш поширеною категорією порушень законодавства про захист економічної конкуренції, що виявлялися та припинялися органами Антимонопольного комітету України. Так, зокрема, було розглянуто з притягненням порушників до відповідальності 539 справ про зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринку, що на 29,3 % більше, ніж за 2006 р., відповідно до рекомендацій Комітету припинено 964 випадки дій (бездіяльності), котрі містили ознаки порушень, у тому числі 8 – за результатами розгляду справ.

Найпоширенішими видами зловживань монопольним (домінуючим) становищем у 2007 р. були зловживання цінового характеру (64,9% усіх випадків), а також порушення, що кваліфікуються як дії чи бездіяльність суб'єкта господарювання, який займає монопольне (домінуюче) становище на ринку, що призвели або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, або ущемлення інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів. Основними ринками, на яких у 2007 р. виявлялися та припинялися зловживання монопольним (домінуючим) становищем, були місцеві ринки послуг житлово-комунального господарства, загальнодержавні та регіональні ринки паливно-енергетичного комплексу, ринки продовольчих товарів і послуг, що надаються сільгоспвиробникам.

У паливно-енергетичному комплексі значні порушення виявлені на загальнодержавному ринку газу. Так, зокрема, притягнуто до відповідальності ДК "Газ України" НАК "Нафтогаз України", що необгрунтовано відмовляло ВАТ "Дніпроазот" в укладанні договору на постачання газу. На вимогу АМКУ з договорів на постачання ЗАТ "УКРГАЗ-ЕНЕРГО" газу ряду великих промислових споживачів, а саме, ВАТ "Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат", ВАТ "ДніпроАЗОТ" і ВАТ "Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського" вилучено неправомірні вимоги.

Антимонопольним комітетом України в 2007 р. вжито заходів щодо припинення зловживань монопольним (домінуючим) становищем на різних етапах виробництва та реалізації авіаційного пального. Так, до відповідальності притягнуто АТ "Укртатнафта", яке восени 2006 р. збільшило ціни на авіаційне пальне, що реалізовувало в Україні, на ринку якої товариство займає монопольне становище, до рівня, що більше ніж на 400 грн за тонну (без ПДВ та акцизу) перевищував ціну реалізації того ж товару на зовнішніх, конкурентних ринках. Поряд із цим ЗАТ "Кребо" і ТОВ "Лукавіаойл", що спільно займають монопольне становище на ринку авіаційного пального для заправки повітряних суден в аеропорту Бориспіль, притягнуто до відповідальності за підвищення відповідно на 44 та 48% цін, хоча на конкурентному ринку оптової торгівлі авіаційним паливом вони у той саме час знижували ціну на нього.

Виявлені та припинені 133 випадки зловживання монопольним (домінуючим) становищем та дії, що мали їхні ознаки, у 24 регіонах на ринках електроенергетики. Здебільшого вони полягали у встановленні монопольно високих чи дискримінаційних цін реалізації послуг, частковій або повній відмові від їхньої реалізації.

В агропромисловому комплексі в 2007 р. виявлено цінові зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринках продуктів харчування, насамперед хліба та борошна. Так, протягом року виявлено та припинено близько 40 таких порушень у 14 регіонах України. Зменшення цін на хліб та хлібобулочні вироби внаслідок вжитих органами Антимонопольного комітету України заходів протягом 2007 р. відбулося у Волинській, Дніпропетровській, Київській, Львівській, Полтавській, Сумській, Тернопільській, Херсонській та Черкаській областях.

На ринках ветеринарних послуг, послуг із захисту рослин, переробки цукрового буряку, приймання, доробки, зберігання та відвантаження, сертифікації зернових та олійних культур, надання торговельних місць для торгівлі сільськогосподарською продукцією у 2007 р. органами Антимонопольного комітету виявлено та припинено близько 100 зловживань монопольним (домінуючим) становищем та дій, що мали їхні ознаки, у 19 областях України.

У 2007 р. Антимонопольним комітетом вжито заходи з метою запобігання зловживанням домінуючим становищем на загальнодержавних ринках промислових товарів. Так, зокрема, ВАТ "Кримський содовий завод" надано обов'язкові для виконання рекомендації щодо

недопущення встановлення дискримінаційних цін на соду кальциновану для різних груп споживачів (підприємства коксохімії та металургії, склозаводи, експортери, посередники); ЗАТ "Кримський ТИ-ТАН" надано рекомендації привести до економічно обґрунтованого рівня ціни на амофос, що мали ознаки монополюно завищених.

У Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р. зазначається, структурно-інноваційне вдосконалення виробництва має здійснюватися, окрім іншого, також і шляхом надання державної підтримки та запровадження ефективних заходів щодо захисту вітчизняних виробників від недобросовісної конкуренції, усунення суперечностей між процесом концентрації промислового виробництва та заходами антимонопольного регулювання<sup>17</sup>. Аналіз конкуренції, що має місце на товарних ринках України, набуває не тільки теоретичного, але і практичного значення. Адже ступінь розвитку конкуренції в країні характеризує ступінь зрілості всієї економічної системи, ефективність системи державного регулювання національної економіки.

Підвищення вимог до результативності державного стратегічного планування передбачає забезпечення додержання певних стандартів розвитку конкурентного середовища товарних ринків, удосконалення порядку розроблення прогнозів, спрямованих на вирішення найгостріших проблем ринків, насамперед з питань забезпечення стабільності цін, організацію належного контролю за об'єктивністю таких прогнозів.

Труднощі прогнозування конкурентного середовища вітчизняних товарних ринків обумовлені недостатнім і суперечливим досвідом регулювання ринкових процесів в Україні, недостатнім розвитком системи моніторингу стану конкуренції тощо. Тому для підвищення ефективності антимонопольно-конкурентної політики доцільно створити систему державного прогнозування конкурентного середовища на пріоритетних товарних ринках.

---

<sup>17</sup> Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р., затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 947-р. від 09.07.2008 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua>>.

---

### 8.3. Проблеми взаємоузгодження політики конкуренції та концентрації виробництва

Основна суперечність конкурентної політики в умовах трансформаційної економіки полягає у необхідності вибору між використанням переваг великомасштабного виробництва, що забезпечує високу ефективність, та необхідністю обмеження негативних наслідків монопольних об'єднань, пов'язаних з послабленням або навіть з усуненням конкуренції. Стимулююча спрямованість конкурентної політики за цих умов пов'язана зі сприянням ефективності діяльності великих національних підприємств, яка спрямована на підвищення їх конкурентоспроможності на вітчизняних і світовому ринках.

Традиційна конкурентна політика часто не тільки пригнічує виробників, які працюють значно ефективніше, ніж конкуренти, але й обмежує використання таких методів провадження бізнесу, які часто пов'язані з більш прийнятними умовами для споживачів (концентрація з метою зниження витрат, диференціація видів продукції, вертикальна інтеграція тощо).

У перспективі доцільним є поступове пом'якшення тієї складової конкурентної політики, яка спрямована на "виправлення" результатів діяльності великих компаній на ринку і ґрунтується на таких поняттях, як частка підприємства на товарному ринку, концентрація, домінування, інтеграція тощо. Це пом'якшення повинно відбуватися як на рівні перегляду законодавства, так і на рівні поточного правозастосування. Одночасно слід посилити використання такої складової конкурентної політики, що спрямована на недопущення антиконкурентних дій органів влади і місцевого самоврядування<sup>18</sup>.

Можливість співіснування ринку і монополії першими серед учених-економістів показали у своїх працях Джоан Робінсон і Едвард Чемберлін. Робінсон, зокрема, стверджувала, що конкуренція продовжує існувати і за наявності у фірм ринкової влади, однак примушує їх вишукувати нові, переважно нецінові методи конкурентної боротьби<sup>19</sup>. Модель ринку Дж.Робінсон припускає поліваріантність ринкової рівноваги та різних цін на ринках. Тому ринкова структура може бути

---

<sup>18</sup> Завадников В. О промышленной политики Российской Федерации // Общество и экономика. – 2007. – № 2. – С. 26.

<sup>19</sup> Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – С. 102.

різноманітнішою, ніж «досконало конкурентна» або «монопольна». При цьому у межах своєї моделі Дж.Робінсон довела, що монопольна ціна не є ані довільною, ані максимально можливою на ринку, а за певних умов обсяг випуску продукції при монополії може перевищувати цей випуск за умов досконалої конкуренції.

Е.Чемберлін виділив олігополістичний і монополістичний ринки на основі аналізу поведінкових особливостей фірм у різних ситуаціях. Він робить висновок про те, що чим більш концентрованим є виробництво, тим більшою мірою є стандартизованим продукт, а чим більш подрібненим є виробництво, тим глибшою є диференціація продукту і монополізація влади, і таким чином зі зростанням концентрації виробництва сукупна монопольна могутність не посилюється, а знижується.

Дж.Робінсон стверджувала своєю чергою, що монополія є не тільки ринковим явищем, а й породженням висококонцентрованого виробництва. У цьому зв'язку вона вказувала на існування ефекту економії від масштабу, оскільки з розширенням виробництва відбувається зниження рівня постійних витрат на одиницю продукції, що призводить до економії сукупних витрат підприємства.

Е.Чемберлін аналізував риси, що притаманні як «чистій» конкуренції, так і «чистій» монополії, оскільки вони є взаємопов'язаними у випадках монополістичної конкуренції. Він вважав, що більшість економічних ситуацій є складеними явищами, котрі містять у собі як конкуренцію, так і монополію. Тому всюди, де це має місце, буде помилкою не брати до уваги одну з цих складових і розглядати ситуацію як складену цілком з елементів іншої<sup>20</sup>.

Дж.Робінсон розглядала вплив монополії на економічний розвиток як проблему вибору між ефективністю і справедливістю. Вона обґрунтовувала тезу про те, що з одного боку зростання розмірів виробничої одиниці у певній галузі досягається вдосконаленням методів виробництва, а з іншого – це зростання веде до ще більшої нерівномірності у розподілі багатства. Дослідниця цілком слушно зазначила про необхідність визначення масштабів економії коштів від монополізації виробництва та доцільність з'ясування того, наскільки значною повинна бути ця вигода, щоб можна було вважати не тільки допустимою, але й бажаною монополізацію виробництва. Однак у деяких розглянутих Дж. Робінсон випадках випуск продукції за умов

---

<sup>20</sup> Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости. Пер. с англ. Э.Г.Лейкина, Л.Я.Розовского. – М.: Экономика, 1996. – С. 256.

монополії може перевищувати випуск за умов досконалої конкуренції.

У цьому зв'язку показовим є висновок Е.Чемберліна про те, що чим більш концентрованим є виробництво, тим більшою мірою стандартизований продукт, а чим більш подрібненим є виробництво, тим глибшою є монополізація влади. Це означає, що зі зростанням концентрації виробництва сукупна монопольна могутність не посилюється, а зменшується. Однак повному домінуванню конкурентних сил стає на заваді саме диференціація продукту, що обумовлюється його характеристиками та перевагами споживачів. Однак вчений стверджує, що хоча великі фірми часто мають монопольну владу, не потрібно вважати, що подрібнивши їх, можна досягнути встановлення конкуренції без домішок монополії. Так звана «атомістична» конкуренція майже напевно призвела б до зростання ступеня диференціації продукту через те, що зникла б та стандартизація, котра використовується у великих фірмах з метою отримання економії, що обумовлена масштабами виробництва. Це могло б означати зростання сукупної монопольної влади. Отже, Е.Чемберлін не заперечував провідної ролі та значення великих підприємств і зазначав, що механічний поділ великих підприємств далеко не завжди веде до посилення конкуренції<sup>21</sup>.

Й.Шумпетер одним із перших запропонував новий підхід до оцінювання виробничих монополій не через призму протиставлення їх конкуренції, а з позиції їх постійної взаємодії з конкуренцією, коли монополії є невід'ємним елементом конкурентного процесу. Він звернув увагу на те, що окремі види цінової стратегії фірм у довгостроковому періоді не тільки не є шкідливими, але навіть і корисними й мають позитивний ефект, який виражається у тому, що вони стримують надмірні темпи зростання, надаючи розвитку більшої сталості. Дослідник стверджує, що руйнівна конкуренція, боротьба за сфери впливу, обмежувальна підприємницька практика фірм, що ведуть до надмірного витрачання коштів (витрати на рекламу, купівлю патентів, створення надлишкових виробничих потужностей), дають змогу пом'якшувати наслідки тимчасових труднощів<sup>22</sup>. Монополізація, що викликана концентрацією капіталу, не усуває конкуренції, а ще більше загострює та видозмінює її.

<sup>21</sup> Там само. – С. 292–293.

<sup>22</sup> Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: Пер с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова и др. – М.: Эксмо, 2007. – С. 462–463.

Монополістична практика діяльності висококонцентрованих структур є досить суперечливою і складною проблемою. На перший погляд монополізм уявляється антисупільним явищем, способом економічного паразитування великого капіталу, і тому запобігти йому може і повинна держава. Однак у реальному житті досить проблематично чітко розмежувати позитивні та негативні результати діяльності монополістичних ринкових структур, визначити ту межу, за якою їхня могутність створює загрози для ринку і добробуту суспільства<sup>23</sup>.

Й.Шумпетер натомість зазначав, що існують переваги, котрих у принципі можна досягнути і конкурентному підприємству, однак гарантовані вони тільки монополістам. Так, наприклад, монополізація може збільшити сферу дії розумніших людей. Крім того, монополія може також мати на порядок більш стійкий фінансовий стан, а тому аргументи на користь конкуренції не спрацьовують, оскільки за різних рівнів виробничої та організаційної ефективності монополійні ціни не обов'язково є вищими за конкурентні, а обсяг виробництва при монополії є нижчим, ніж за умов конкуренції<sup>24</sup>. Дослідник стверджував, що виникнення великих концернів ламає економічну систему, що ґрунтується на конкуренції.

Слід звернути увагу й на той факт, що до цього часу значні суперечки точаться між науковцями та практиками щодо співвідношення між структурою ринку та антиконкурентною поведінкою. Кожен з протилежних підходів використовувався при обґрунтуванні та реалізації антимонopolьної політики, що здійснювалася у США. Кінець XIX – початок XX ст. характеризується домінуванням "поведінкового" підходу. Його представники відстоювали думку про те, що наявність у фірми ринкової влади сама собою на може бути підставою для визнання її порушником конкурентного законодавства. Вони обґрунтували тезу про те, що коли фірми у монополізованій галузі не займаються антиконкурентними діями, то така галузь спроможна забезпечити високий рівень ефективності, впровадження нововведень, а також виробництво якісних товарів за прийнятими цінами. Подальший розвиток "поведінкового" підходу вилився в ухваленні і закріпленні у 1911 р. "правила розумності", відповідно до якого незаконною оголошувалося лише та монополія, дії якої призводили до необґрун-

<sup>23</sup> Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики. – К.: Імекс, 2004. – С. 64.

<sup>24</sup> Шумпетер Й.А. зазначена праця. – С. 478–479.



тованого обмеження конкуренції, що виходило за межі нормальної ділової етики<sup>25</sup>.

Велика депресія у 30-х роках минулого століття примусила переглянути панівні на той час концепції та підходи. Потужні корпорації-монополісти були визнані одними з найбільших винуватців глибоких кризових явищ в економіці. Це спонукало до перегляду підходів щодо визначення сутності та механізмів застосування інструментів антимонопольного регулювання. Серед науковців почала поширюватися думка про те, що підприємства, котрі функціонують у галузі з високою концентрацією, неодмінно обмежуватимуть умови ділової практики. Це означало, що ринкова влада фірми з самого початку має визнаватися негативною за своїми наслідками. Такий підхід до питань монополії та конкуренції було названо "структуралістським".

Однак, починаючи з 70-х років XX ст., такий підхід через низку обставин зазнав критики. Причинами були значні ускладнення процедури і затягування розгляду судами антитрестівських справ, зростаюча відкритість американської економіки для іноземного капіталу, загальні тенденції лібералізації економіки та інші. Критикували структуралістський підхід представники Чиказької економічної школи, які висунули концепцію "досконало загальних ринків". Розроблена представниками цієї школи (У.Баумолем, Дж.Панзаром, Р.Уїллінгом), теорія розглядається як деяке узагальнення концепції досконало конкурентного ринку, що може застосовуватися для аналізу монополії та олігополії й формування системи важелів антимонопольного регулювання.

Незначна кількість конкурентів не означає стагнацію чи відсутність стимулів до зростання ефективності виробництва. Недолік усіх теоретичних моделей, включаючи й модель Робінсон–Чемберліна, полягає у припущенні, що відхилення від досконалої еластичності попиту означають недосконалість конкуренції. На практиці для конкурентної активності найсприятливішою є еластичність попиту, дещо менша від досконалої, оскільки при цьому досягається більша різноманітність товарів. Однак найголовніше, щоб конкуренція сприяла поширенню благ, забезпечувала б високу та стабільну зайнятість<sup>26</sup>.

<sup>25</sup> Костусев О.О. Конкурентна політика в Україні. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 59–61.

<sup>26</sup> Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – С. 108.

Представник історико-етичного напрямку політичної економії, котрий утверджувався у світовій економічній думці наприкінці XIX ст., український економіст Олександр Миклашевський, аналізуючи процеси концентрації та централізації капіталу, вказував на поширення державно-монополістичних тенденцій, наголошуючи на необхідності протидії таким явищам, оскільки вони ведуть до промислового феодалізму, що свободу суперництва підміняє свободою об'єднань і утверджує всевладдя фінансового капіталу. На думку вченого, у той час народжувався новий промисловий феодалізм, а тому людству доводиться шукати нову контрсилу, на яку могла б покластися і держава, щоб протистояти цьому новому небезпечному явищу, однак у той же час неминучому та необхідному<sup>27</sup>.

Натомість американський економіст Джон Кларк зазначав, що ринкова ціна є вираженням суспільної вартості й головним інструментом, за допомогою котрого встановлюється частка кожного учасника виробництва у створеному продукті. Крім того, з'ясувалося, що цей процес обумовлює і розподіл самого продукту. Відповідно до цієї концепції, обмін завжди є справедливим та еквівалентним, а нееквівалентний обмін просто означає шахрайство. Рушійною силою цього процесу якраз і є конкуренція. Під конкуренцією Кларк розумів не смертельну боротьбу, а здорове суперництво, котре забезпечує справді прогресивний характер економічного розвитку і котре врешті-решт веде до солідарності капіталістів і робітників<sup>28</sup>.

У нормальному стані достатньо етичною основою господарської діяльності може слугувати прагнення до власної вигоди, а монополія, на думку Кларка, є агресивною. Трести відіграють позитивну роль тільки тією мірою, в якій вони сприяють підвищенню ефективності, однак розростаючись понад припустимі масштаби, вони вироджуються у монополію. Великий бізнес неухильно породжує загрозу конфліктів, а холдингова компанія також несе у собі загрозу. Монополія ж є згубною, оскільки вона перешкоджає конкуренції. Через це як тільки монополія починає переважати в економіці, прогрес призупиняється.

Джон Гелбрейт як центральну ідею своєї концепції обґрунтовує положення про те, що за умов олігополії силою, що врівноважує ринок, є нові стримуючі чинники, котрі перебувають на протилежному

<sup>27</sup> Небрат В.В. Українська фінансова думка другої половини XIX – початку XX століть. К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – С. 48.

<sup>28</sup> Селигмен Б. зазначена праця. – С. 190.

боці ринку, а саме покупці та постачальники. Крім того, олігополія, на думку дослідника, володіє здатністю найбільш успішно використовувати технічні нововведення. Гелбрейт визнає дію механізму саморегулювання у корпоративній економіці, доводячи це фактами посилення концентрації капіталу. Основою великої корпорації є, на думку Гелбрейта, поєднання передової новітньої техніки з масованим застосуванням капіталу, що обумовлює необхідність довгострокового планування. Така позиція відстоює необхідність створення та підтримки державою системи "урівноважуючих сил" через сприяння появі нових олігополій – конкурентів великим корпораціям, а не ліквідації їх застосуванням антимонопольного законодавства<sup>29</sup>.

Одна з головних проблем у неокласичному обґрунтуванні анти-монопольного регулювання полягає у нерозумінні того, що конкуренція представляє собою процес суперництва за гаманці споживачів, а не нерухомий, статичний стан. Це означає, що тут під конкуренцією мається на увазі не процес, а його результат. Дуже часто необґрунтовано вважається, що необхідною і достатньою умовою конкуренції є наявність великого числа продавців і близькість ринку до стану "досконалої конкуренції". Небажання чи неготовність бачити динамічний, нерівноважний характер економічної дійсності призводить до того, що реальна конкурентна поведінка взагалі виходить з поля зору економістів, що зосереджені на показниках концентрації чи на інших формальних ознаках монополізму.

При розгляді конкуренції як процесу можна зробити висновок про те, що монопольний прибуток або рента – перевищення ціни над середніми витратами – може виглядати як ілюзія статичної теорії. У ринковому процесі ця величина є підприємницьким прибутком потенційного інвестора. Якщо виробник у зв'язку з нееластичністю попиту отримує дуже високий дохід і відсутніми є створені державою бар'єри для входу на ринок, то це приваблює у такий бізнес нових інвесторів. Тому монопольний прибуток за умов вільного ринку не тільки представляє собою тимчасове явище, але й відіграє важливу роль з позиції підвищення ефективності виробництва чи добробуту населення, оскільки сигналізує підприємцям про можливість задоволення потреб споживачів.

Наслідком неадекватної уяви про конкуренцію у неокласичній теорії монополії є те, що вона розглядає як монополістичні прояви,

<sup>29</sup> Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное. – М.: Эксмо, 2008. – С. 35.

котрі ведуть до зниження ефективності, майже всі види діяльності, через які здійснюється реальна конкуренція, серед яких диференціація продукту, підвищення його якості, знижки, реклама, пошук дешевших джерел сировини тощо.

Еволюція теорій конкуренції приводить до її розуміння як певного процесу, що є динамічним за своєю природою. У ньому конкуренція і монополія є настільки переплетеними, що більш доцільно говорити про таку структуру ринку, в якій завжди присутні риси як монополії, так і конкуренції. Крім того, сама монополія отримує при цьому позитивні риси як чинник, який стимулює нагромадження фінансових ресурсів, технічний прогрес та нейтралізує негативні економічну динаміку, пом'якшуючи наслідки криз в економіці.

Сучасні трактування конкуренції відображають перш за все концептуальну зміну «конкуренції» на ширше поняття «взаємодії фірм на ринку». Для ефективної взаємодії підприємств у ринковому середовищі однаково важливими є як конкурентний процес (теорія сумлінної конкуренції), так і конкурентний результат (економічна ефективність в усіх її формах)<sup>30</sup>.

Підвищення рівня ринкової концентрації не завжди має антиконкурентний характер. Відновлення високого рівня концентрації та скасування традиційного антитрестівського регулювання слугували основним інструментом підвищення міжнародної конкурентоспроможності та ефективності національної економіки, проведення структурних реформ, модернізації виробництва у розвинених країнах<sup>31</sup>.

На думку Вернера Трескена з Університету Пітсбурга, наприкінці XIX ст. деструктивна цінова конкуренція якраз сприяла піднесенню трестів та інших великомасштабних об'єднань. У той час більшість економістів вважали конкуренцію динамічним процесом суперництва за аналогією з теорією конкуренції, розробленою Адамом Смітом. Вони були схильні розглядати злиття як природний наслідок конкурентної боротьби, а не щось, куди необхідно втручатися за допомогою антимонопольного законодавства. Хоча з кінця XIX ст. деякі галузі ставали більш концентрованими, конкуренція й надалі залишалася менш інтенсивною, ніж раніше, як і доводить швидке зрос-

<sup>30</sup> Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: У 3 т. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка – К.: Фенікс, 2007. – С. 24.

<sup>31</sup> Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 21.

тання обсягу випуску та зниження цін. Отже, тогочасні економісти не бачили підстав втручатися в ринкові процеси за допомогою антимонопольного регулювання<sup>32</sup>.

Однак у процесу концентрації й централізації капіталу як складного явища економіки існує й інший прояв, пов'язаний з трансформацією системи вільної конкуренції у систему недосконалої конкуренції. Великі фірми, концентруючи у себе значну частину ринкової пропозиції, здатні протиставляти власні інтереси суспільним потребам, маніпулювати обсягами виробництва, цінами тощо. Вони значною мірою формують попит, а ніж пристосовуються до нього самі. Тепер ринкова конкуренція, залишаючись формою суперництва економічних суб'єктів та зовнішньою регулюючою силою щодо їх діяльності, зазнає суттєвої модифікації, змінюється під постійним впливом великих фірм. Сутність змін у дії конкурентного механізму полягає у концентрації ринкової влади у великих фірмах. Великі фірми, зосереджуючи у себе значну частину ринкової пропозиції, здатні протиставляти власні інтереси суспільним потребам, маніпулювати обсягами виробництва, цінами тощо.

Висококонцентрований капітал, змінюючи економічні правила гри, породжує нові форми конкуренції, дуже часто більш жорсткі й агресивні. Проявляється монополістична конкуренція між багатьма фірмами, кожна з яких володіє певним елементом монополії щодо пропозиції своїх товарів; олігополістична конкуренція між кількома фірмами, що виявляють здатність до узгоджених дій на ринку; прихована конкуренція між фірмами, які уклали між собою монопольну угоду.

У недостатньо дослідженому явищі концентрації капіталу та виробництва поєднуються дві важливі функції – забезпечення зростання економічної ефективності і необхідна умова економічного прогресу. В епоху гіперконкуренції та безперервних змін можливість попереднього планування й ухвалення рішень суттєво обмежена, тому важливим є пошук балансу між реагуванням, передбаченням і випередженням змін. Глобалізація світової економіки призвела до того, що ринкові межі галузей нівелюються, практично у будь-якій з них виникають абсолютно несподівані конкуренти, організаційні структури набувають більш диверсифікованого горизонтального характеру, повноваження найманих працівників розширюються. Транснаціональне

<sup>32</sup> Трескен В. Письма Джона Шермана и происхождение антимонопольного законодательства // Экономическая политика. – 2007. – № 3. – С. 50.

середовище характеризується поєднанням потужного тиску стандартизації та відсутного впливу локальних сил. На початку 90-х рр. XX ст. стає очевидним, що тільки невелика кількість американських компаній змогли досягти успіху після запровадження глобальної стратегії. Що ж стосується невдач, які пов'язані із запровадженням такої стратегії американськими ТНК, то тут слід назвати дві причини. Незважаючи на прогноз щодо стандартизації товарів для всіх ринків, переважаючими все таки залишалися умови внутрішнього попиту. Крім того, чимало потужних фірм США зустрілися з проблемами запровадження глобальної стратегії, оскільки історична культурна спадщина суттєво обмежила їх здатність реагувати на інтегровані організації із загальними підходами до світових ринків<sup>33</sup>.

Можна дійти висновку, що всі ці чинники ведуть до ефективної конкуренції. Йдеться перш за все про такий стан ринку, який є адекватним сучасним пріоритетам розвитку економіки, сприяє концентрації ресурсів на інноваційних напрямках виробництва, забезпечує високу конкурентоспроможність національних підприємств.

Небезпека ухвалення антитрестівських заходів щодо компаній, у яких велика частка ринку, або недопущення угод зі злиття і поглинання робить більш привабливими стратегічні альянси. У межах альянсу учасники також можуть проводити узгоджену політику цін на певних ринках для боротьби з конкурентами та застосовувати різноманітні методи недобросовісної конкуренції, однак цю діяльність важче виявити антимонопольним органам. Практика ж антимонопольного регулювання продемонструвала, що довести факт антиконкурентних узгоджених дій є складним завданням. Інструментом такого доведення є наслідки антиконкурентних змов. У той же час відокремити об'єктивні підходи до визначення антиконкурентних узгоджень від цілеспрямованих намірів суб'єктів господарювання чинити узгоджені дії дуже важко<sup>34</sup>.

Однак розвинені країни за сучасних умов намагаються не пригнічувати велике виробництво, а використовувати його переваги. Особливо це виявляється у політиці щодо наукомістких галузей та технічних нововведень. Навіть за розвиненого антимонопольного законодавства (регулювання) державні структури намагаються обмежи-

---

<sup>33</sup> Ступницький О. Інформаційні технології та корпоративне управління у XXI ст. // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 44.

<sup>34</sup> Лагутін В.Д. Шкода від монополії чи користь від конкуренції // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 59.

ти у цих галузях на певний термін конкуренцію. Складність ситуації в українській економіці полягає у тому, що рівень концентрації та інтеграції капіталу, що перебуває в основі великого виробництва, є недостатніми. Необхідність стимулювання розвитку національного науково-технічного потенціалу вимагає зусиль зі збільшення масштабів виробництва.

Аналіз світового досвіду дає змогу зробити висновок про те, що уряди більшості розвинених країн зайняли доволі м'яку позицію щодо концентрації, дозволяючи національним компаніям діяти як монополіям і усувати з ринку зарубіжних конкурентів. Зміцнення міжнародних позицій економік західноєвропейських країн відбулося одночасно з прискореною концентрацією капіталу та монополізацією. Так, зокрема, така політика у Великій Британії та Франції привела до утворення тільки однієї чи двох головних компаній у провідних галузях економіки, що дало їм змогу успішно конкурувати на світових ринках. Керівництво ЄС не створює перешкод для утворення монополій, вважаючи підвищення рівня концентрації позитивним явищем й аргументуючи це тим, що створення монополії не веде до згортання конкуренції, а лише змінює її форму<sup>35</sup>.

Активний розвиток великого капіталу в Україні є важливим чинником забезпечення стабільності розвитку національної економіки. Проникнення капіталу фінансово-промислових груп у стратегічні та інфраструктурні галузі стає необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання у країні. Потужні бізнес-групи виявилися тими нечисленними підприємницькими структурами в Україні, які були здатні акумулювати фінансові потоки. Протягом останніх років ці групи почали здійснювати пряме інноваційне інвестування. Крім того, вони активно проводять політику зростання рівня власної прозорості та відкритості, поступово сприяючи проникненню в українське підприємницьке середовище цивілізованих правил ведення бізнесу. Подальший прогрес у подоланні тіньового характеру діяльності великого українського капіталу залежатиме значною мірою від того, наскільки, з одного боку, український великий приватний капітал усвідомить свою роль у державотворчих процесах, а з іншого – яких змін зазнає державна політика й чи буде вона сприяти легітимному розвитку великого капіталу. Таким чином, потрібна система державного регулювання розвитку великого капіталу, яка дозволить нейт-

<sup>35</sup> Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / За ред. Федулової Л.І. – К.: Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – С. 51.

ралізувати його негативні риси і відкрити простір для реалізації позитивного потенціалу<sup>36</sup>. У цьому зв'язку В.Сіденко зазначає, що в Україні необхідним є створення сприятливого середовища для формування на базі великого національного капіталу потужних вітчизняних транснаціональних компаній, котрі спроможні витримувати глобальну конкуренцію<sup>37</sup>. Держава має дбати не тільки про динамічний розвиток малого і середнього бізнесу, але й сприяти перш за все формуванню великих компаній та промислово-фінансових груп, які покликані створювати конкурентноспроможні товари, забезпечувати раціональне співвідношення спеціалізації та універсалізації національного виробництва, що є необхідною для успішної конкуренції на світовому ринку<sup>38</sup>.

Держава не повинна залишати поза увагою великі компанії. На думку академіка НАН України Богдана Данилишина, в Україні слід розробити спеціальну програму для підтримки планів перетворення великих українських компаній та холдингів на справжні транснаціональні компанії з філіями та дочірніми компаніями за кордоном. Це потрібно для того, щоб з їх допомогою вибудовувати найбільш раціональні схеми виробництва та збуту і виходу на нові іноземні ринки. Найбільші українські компанії вже намагаються досягти цього, скуповуючи промислову власність за кордоном, розміщуючи свої цінні папери на іноземних фондових ринках, беручи участь у великих операціях поглинання та злиття капіталів тощо. Слід чітко розуміти, що насправді транснаціоналізація українських корпорацій — це велика проблема не тільки розвитку великого бізнесу, а й місця України у світовому поділі праці<sup>39</sup>.

Разом з тим високий рівень концентрації виробництва сприяє існуванню в Україні підприємницького монополізму. Він охоплює сферу природних монополій, ряд ринків металургії, машинобудування, хімії. Це пов'язано, насамперед, з ефектом масштабу виробництва, суттєвими бар'єрами входу на ринки через значну фондомісткість та

<sup>36</sup> Чечетов М.В. Приватизація: теорія, методологія, практика. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2005. — С. 464.

<sup>37</sup> Сіденко В.Р. Глобалізація — європейська інтеграція — економічне розвиток: українська модель: В 2 т. — Т. 1: Глобалізація и економічне розвиток. — К.: Фенікс, 2008. — С. 307.

<sup>38</sup> Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: У 3 т. — Т. 3: Конкурентноспроможність української економіки. — С. 62.

<sup>39</sup> Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? // Дзеркало тижня. — 2009. — 17 січня. — № 1. — С. 8.



обмеженість ресурсів. Зараз в Україні більше половини всіх товарів, робіт і послуг виробляється суб'єктами господарювання, що діють за умов істотної конкуренції. Конкурентне середовище сформовано, зокрема, у торгівлі, на багатьох ринках агропромислового комплексу, легкої, харчової промисловості, машинобудування, будівництва, автомобільного транспорту, у фінансовій діяльності тощо.

Однак співвідношення конкурентного і монопольного секторів, що має місце зараз в Україні, було характерним для економіки індустріальних країн середини ХХ ст. У сучасній постіндустріальній економіці найбільш розвинених країн за умов значної конкуренції створюється понад 80% загального обсягу товарів, а за відсутності конкуренції – не більше 2%.

Втрати добробуту суспільства у зв'язку з неефективним розподілом виробничих ресурсів на ринках із недосконалою конкуренцією є суттєвим критерієм її ролі. У разі зменшення цих втрат можна стверджувати про посилення ролі конкуренції в економічному зростанні. Якщо ж ці втрати зростають, то можна констатувати, що конкуренція між виробниками не виконує у повному обсязі своєї функції щодо розподілу обмежених виробничих ресурсів таким чином, щоб досягнути максимальної ефективності їхнього використання у процесі виробництва<sup>40</sup>.

Розрахований для економіки України показник втрат ВВП на ринках з недосконалою конкуренцією не дає відповіді на запитання про те, якими ж є втрати суспільства (добробуту) внаслідок зловживання ринковою владою окремими суб'єктами господарювання, що займають монопольне становище. Ринкова влада монопольних утворень є стійкою і не має прямого зв'язку з коливаннями кон'юнктури на галузевих ринках. З огляду на таке припущення саме мінімальні величини показника втрат ВВП на ринках з недосконалою конкуренцією доцільно розглядати як такі, що викликані монопольною владою. У цьому зв'язку з певною мірою ймовірності можна стверджувати, що в Україні мають місце щорічні втрати добробуту від діяльності монопольних утворень на рівні, близькому до 4% ВВП<sup>41</sup>.

Важливе значення для оцінювання ринкової кон'юнктури має рівень концентрації та монополізації ринку. Йдеться про показники кількості і розміру підприємств, тієї частки, яку вони посідають на

<sup>40</sup> Пустовойт О. Ефективність моделі розвитку внутрішнього ринку України // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 28.

<sup>41</sup> Там само. – С. 32.

ринку, їх розподіл за цими ознаками. Це дає змогу визначати тип ринку, побудувати відповідну матрицю типології, дати характеристику процесу його сегментації. Ринкова частка характеризує ступінь монополізації ринку, а характер розподілу ринкових часток відображає ступінь протидії конкурентів у боротьбі за споживачів і нові ринкові ніші<sup>42</sup>.

Таким чином створюється ситуація, за якої чим більшою мірою у суспільстві поширена корупція серед державних чиновників, тим менш (при підтриманні попереднього рівня адміністративної дисципліни) залишається можливостей для зміцнення ринкових інститутів і конкурентних механізмів. За деяких умов ефективна ринкова взаємодія може підмінюватися суперництвом на «політичних ринках» і боротьбою бюрократичних інтересів. Так, наприклад, посилення централізованих підходів у російській економіці початку 2000-х років супроводжувалося деяким (певним) обмеженням ринкової конкуренції та загостренням бюрократичного суперництва, коли окремі відомства починають боротися одне з одним за додаткові ресурси та владні повноваження<sup>43</sup>.

У переважній більшості галузей, де домінують великі корпорації, залишилися не поодинокі монополісти, а цілком конкурентна їх кількість, котра модифікувала тільки форми та методи конкурентної боротьби, обумовила перехід до олігополії та жорсткої монополістичної конкуренції. Монополізму у виробництві протидіє тенденція диверсифікації фірм, поява багатьох замінників численних видів товарів, тобто постійна зміна меж і структур ринків, і врешті-решт – динамічна конкуренція та невідворотність державних санкцій. Тому аргументи про величезну монопольну владу великих підприємств є перебільшеними, оскільки конкуренція на ринках є досить сильною. Отже економічне домінування корпорацій у сучасному світі сприймається не як засилля монополій, а як своєрідний розподіл ролей, котрий склався на основі об'єктивних законів та національних особливостей певної країни<sup>44</sup>.

Антимонопольний механізм повинен представляти собою систему заходів щодо контролю відповідності концентрації капіталу в

<sup>42</sup> Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання. – К.: КНТЕУ, 2008. – С. 243.

<sup>43</sup> Радыгин А., Энгов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX-XXI вв.) // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 11.

<sup>44</sup> Сірко А.В. зазначена праця. – С. 131–132.

умовах існування значної конкуренції на ринку. Концентрація капіталу є радикальним засобом зміни ринкової структури, від якої значною мірою залежить конкуренція. Виникнення на ринку домінуючої фірми внаслідок концентрації несе загрозу антиконкурентної поведінки у вигляді завищення цін, створення штучного дефіциту, зниження ефективності виробництва. Теоретичним підґрунтям антимонопольного механізму є структурна парадигма, теорія квазіконкурентних ринків, а також концепція олігополістичної взаємодії від паралельної поведінки (чи мовчазної згоди) до картеля.

Механізм підтримки суспільно значущої концентрації є системою аналізу та оцінки концентрації на предмет її спроможності посилити позитивні суспільні ефекти на противагу обмеженню чи усуненню конкуренції на ринку. Цей механізм ґрунтується на теорії синергії, теорії трансакційних витрат і теорії ігор. Особливо важливим є варіант теорії ігор для таких із них, що не повторюються, обмежених у часі, що досліджені Дж.Нешем, котрий пояснює певний тип олігополістичної поведінки фірм на ринку.

Слід зазначити, що системного характеру діяльність щодо захисту та підтримки концентрації з боку держави почала набувати нещодавно, а ставлення до неї є поки неоднозначним. Значний вплив тут здійснює рівень інтеграції національної економіки з економіками інших країн, ставлення до конкуренції та досвід застосування конкурентного законодавства, рівня урегульованості економіки тощо. У науковій літературі підкреслюється визначальна роль концентрації капіталу в інтенсифікації економічного зростання. У цілому світова практика підтримки суспільно значущої концентрації капіталу ґрунтується на спроможності концентраційної угоди підвищити рівень економічної ефективності діяльності компаній-учасниць такою мірою, щоб компенсувати негативні наслідки монополізації товарних ринків<sup>45</sup>.

Недостатньо виважені рішення, пов'язані з обмеженням монополістичної діяльності, можуть призвести до вкрай негативних наслідків. Так, поділ монополії завдає шкоди споживачам через те, що у результаті обмеження ринкової частки високотехнологічних компаній ціни істотно зростають. Очевидно, що власники виняткових прав приносять споживачам користь, а не завдають шкоди у зв'язку з тим, що для будь-якого виробництва основним стимулом є досягнення хоча б тимчасової монополії, інакше ціна буде знижена до рівня грани-

<sup>45</sup> Патока Л. Значимость концентрации капитала // Экономист. – 2006. – № 8. – С. 57–58.

чних витрат, що не дозволить відшкодувати високі постійні витрати<sup>46</sup>.

Проведене українськими вченими дослідження дало змогу виявити чинники, котрі можуть сприяти формуванню та ефективному функціонуванню великих корпоративних структур в Україні, серед яких: а) динаміка зростання частини корпоративного сектора під час приватизації; б) концентрація капіталу; в) прибутковість акціонерних товариств; г) поширення практики проведення внутрішньокорпоративних наукових досліджень; д) ефект масштабу. Необхідно також зазначити, що у країнах зі стабільною економікою великий бізнес постійно перебуває у центрі уваги державної промислової політики. На сьогодні економія на масштабах стала найважливішим чинником конкурентоспроможності великих корпоративних структур на світовому ринку<sup>47</sup>.

Аналіз ролі найпотужніших підприємств за величиною валового доходу у створенні ВВП в Україні показує, що станом на 1 січня 2008 р. десять найбільших із них забезпечували майже 28% випуску валового внутрішнього продукту України (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

**Динаміка концентрації виробництва в економіці України  
за 2004–2007 рр.**

Показник	2004	2005	2006	2007
ВВП номінальний, млрд грн	345,1	418,5	537,7	709,4
Загальний обсяг валового (чистого*) доходу п'яти найбільших підприємств України, млрд грн	85,2	85,1	81,5	123,8
% до ВВП	24,7	20,4	15,2	17,5
Загальний обсяг валового (чистого*) доходу десяти найбільших підприємств України, млрд грн	128,3	122,1	135,1	197,9
% до ВВП	37,2	29,2	25,1	27,9

\* Валовий дохід наведено для 2004 р., чистий дохід – для 2005–2007 рр.

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України та щорічного видання «ТОП-100. Рейтинг кращих компаній України».

<sup>46</sup> Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2006. – С. 386.

<sup>47</sup> Корпоративні структури в національній інноваційній системі України. – С. 239–241.

Протягом останніх років зросли масштаби та вплив неофіційних фінансово-промислових груп України. Експерти Світового банку зазначають, що економічне зростання, яке має місце в Україні, значною мірою зосереджується якраз у них. Саме такі групи можуть обходити формальні інституції через зв'язки власності, особливим відносинам з органами державної влади та прямому тиску на регуляторні органи. Ці групи зробили певний позитивний внесок в економіку України та відіграли помітну роль у розвитку інституцій корпоративного управління і фінансового посередництва. Однак є небезпека, що така модель «економіки інсайдерів» стане однією з основних перешкод на шляху подальшого розвитку України. Ця модель за своєю природою є несумісною з добросовісною конкуренцією, сприяє непрозорості та корупції, відштовхує іноземних інвесторів, перешкоджає пристосуванню економіки до мінливих ринкових умов, обмежує використання сприятливих порівняльних переваг України та ускладнює процеси, пов'язані з доступом до іноземних ринків<sup>48</sup>.

Протидія негативним для української економіки процесам, а також збереження її конкурентоспроможності можуть бути успішними тільки при стратегічному плануванні економічної концентрації та створенні українських корпорацій, які відповідали б міжнародним стандартам і могли б протистояти агресивній політиці ТНК на світовому ринку.

На думку Томаса Ділоренцо, уся філософія системи захисту державного регулювання будується на ідеї про те, що ринкова система піддається провалам, таким, перш за все, як так звана «монополія вільного ринку». Учений відстоює позицію про те, що державне регулювання формувалося наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. як реакція на «провал» ринку. Щодо антимонопольного регулювання, то воно супроводжується величезними і масштабними суспільними витратами. Це світ, в якому конкуренцію підвищують як базову аксіому, однак, «дуже велику» конкуренцію утискують за безмежність. Не знаючи достеменно, що таке справжня конкуренція, підприємці прагнуть уникати кроків, спрямованих на підвищення ефективності. Однак, як демонструє історія антимонопольної політики, така невизначеність є ідеальною для суб'єктів, спроможних організовувати економічно шкідливу, але «кон'юнктурно» вигідну політику, зокрема протекціонізм, а потім використовувати антимонопольні закони для

<sup>48</sup> Корпоративні структури в національній інноваційній системі України. – С. 243.

звинувачень приватного сектора в економічних проблемах. Дослідник загалом вважає, що закон Шермана ніколи не мав за мету захист конкуренції. Це був відверто протекціоністський акт, створений для захисту дрібного та менш ефективного бізнесу від більших конкурентів. Тому допоки антимонопольні закони існують, вони будуть піддаватися політичним маніпуляціям<sup>49</sup>.

Російські дослідники О.Лібман та Б.Хейфець зазначають, що зараз в економіці багатьох країн СНД відбувається таке явище, як трансформація концентрації власності у ринкову владу. Загроза монополізації – принципова відмінність інвестиційної експансії та «регіоналізму знизу» від «конструювання ринків» за європейським зразком. В ЄС спільна антимонопольна політика стала потужним інструментом і часто виявлялася значно більш ефективною, ніж національна. Економіки країн СНД характеризуються високою концентрацією власності. Для порівняння слід навести дані про те, що частка десяти найбільших російських компаній у ВВП становить 41%, у той час, як в Японії – 32, у США – 27, у Німеччині – 20%. Частка ж малого бізнесу у ВВП не перевищує 10% (тоді як у країнах Європи – 40–50%). Десять найбільших приватних власників контролюють більше ніж 60% капіталізації російського ринку, що є найвищим світовим показником (аналогічний показник у США та Великій Британії становить близько 10%, у Південній Кореї – 37, в європейських країнах – близько 30%). Аналогічна структура економіки з пануванням невеликого числа бізнес-груп характерна й для України. За таких умов захист панівних фірм від конкурентів супроводжується й додатковими ризиками. Чинники залежності від вектора розвитку можуть призвести до закріплення неефективних каналів та компонентів взаємодії між країнами. Це явище вважається особливою формою Х-неефективності, існування котрої є характерним для монополізованих ринків<sup>50</sup>.

Отже, проведений аналіз дає змогу зробити висновок про те, що за сучасних умов спостерігаються дві протилежні тенденції. З одного боку, відбувається посилення монополізації ринку та підвищення рівня концентрації. Іншою – є тенденція до загострення конкуренції, оскільки інформаційно-технологічна революція прискорила вдосконалення технічної бази виробництва. Має місце суперечлива ситуація,

<sup>49</sup> Ділоренцо Томас. Происхождение антимонопольного регулирования: риторика и реальность // Экономическая политика. – 2007. – № 3. – С. 61–71.

<sup>50</sup> Либман А.М., Хейфец Б.А. Экспансия российского капитала в страны СНГ. – М.: Экономика, 2006. – С. 223–224.

коли на ринку водночас зміцнюють свої позиції протилежні форми взаємодії суб'єктів господарювання.

Монополізм великого ринкового суб'єкта є закономірним результатом еволюції процесу нагромадження капіталу. Ринкову владу фірма може використовувати як в інтересах суспільства, так і всупереч їм. Найбільш прийнятною є така модель сучасної економічної системи, за якої держава проводить виважену та гнучку конкурентну політику. Визначальним критерієм при цьому має бути сприяння сумлінній конкуренції, що дає змогу підвищувати рівень добробуту всіх членів суспільства, а не усунення суб'єктів господарювання з ринку.

#### **8.4. Чинник економічної глобалізації у формуванні конкурентної політики**

Економічний, соціальний та політичний розвиток в останній чверті ХХ – на початку ХХІ ст. відбувається під зростаючим впливом глобалізації. Основними формами її прояву є, зокрема, такі як зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, лібералізація та дерегуляція руху капіталів; диверсифікація світових фінансових ринків; суттєве зростання ролі транснаціональних корпорацій у світових господарських процесах; загострення глобальної конкуренції; формування системи глобального менеджменту; зростання ролі інформаційних технологій в економічному розвитку тощо<sup>51</sup>.

Головною передумовою виникнення глобалізації стає інформаційна революція. Новітні технології як результат інформаційної революції суттєво посилили глобальність сучасного світу. Саме інформаційне суспільство створило найбільш адекватні передумови виникнення та динамізації глобалізації, забезпечивши швидкість у торгівлі, комунікаціях, інноваціях та просуванні їх на ринок. В основі рушійних сил глобалізації опинилися такі технології, як комп'ютеризація, супутникові комунікації, волоконна оптика та Інтернет<sup>52</sup>.

Академік НАН України А.Чухно стверджує, що глобалізація є формою вираження процесу становлення постіндустріального способу виробництва, при якому постіндустріальна революція, поширення

---

<sup>51</sup> Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. – К.: Знання, 2007. – С. 15.

<sup>52</sup> Войтович Р.В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз) / За заг. ред. В.М. Князева. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – С. 20.

інформаційно-інтелектуальних технологій піднесли індустріалізацію на більш високий рівень, перетворивши її у вищу форму – глобалізацію економіки та суспільства у цілому<sup>53</sup>. На думку А.Гальчинського, зараз глобальною є навіть не стільки економіка, а безпосередньо постіндустріальне, інформаційне суспільство, яке поступово утверджується. Таке суспільство функціонує за принципами складних динамічних систем і у багатьох своїх визначеннях набуває трансеконімічних ознак<sup>54</sup>.

Аналіз теорії та практики економічного розвитку дає змогу виділити такі найбільш характерні ознаки глобалізації:

1) стихійний характер здійснення та спрямованість на реалізацію короткострокових інтересів розвинених країн, загальний виграш яких від високого рівня відкритості національних економік перевищує їхні втрати;

2) поглиблення нерівномірності розвитку та посилення диспропорцій світової економіки, розширення експансії транснаціонального капіталу, нарощування панівних позицій розвинених країн на глобальних ринках товарів, послуг;

3) ігнорування соціально-економічної, культурної, історичної специфіки розвитку національних економік, яка обмежує історичні альтернативи;

4) обмеження національного суверенітету та посилення диктату з боку міжнародних фінансових інституцій, послаблення ролі держави у сфері регулювання національних економік та соціального захисту, загострення глобальних проблем;

5) пріоритет ідеології ринкового фундаменталізму, що породжує загрозу духовного збіднення людства, втрати національної ідентичності, стандартизації та уніфікації національних культур, звичаїв, поширення масової культури та споживацького ставлення до природи<sup>55</sup>.

Глобалізацію визначають показники інтенсивності, масштабу, обсягу і вартості міжнародних трансакцій в інформаційній, фінансовій, комерційній, торговельній та адміністративній сферах у глобаль-

<sup>53</sup> Чухно А.А. Твори: У 3 т. / НАУ України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – К., 2006. – Т. 3: Становлення еволюційної парадигми економічної теорії, 2007. – С. 227–228.

<sup>54</sup> Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти. – К.: Либідь, 2006. – С. 270.

<sup>55</sup> Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін. – К.: Знання, 2008. – С. 292–296.



ному масштабі. Різке зростання обсягів цих операцій протягом останнього десятиліття і внаслідок цього – зростання їхнього рівня є проявом глобалізації, який найкраще піддається виміру. Саме наростання глобальної економічної нестійкості з розвитком глобалізації робить актуальною проблему забезпечення симетрії між процесами лібералізації глобального переміщення ресурсів, з одного боку, та забезпеченням глобального узгодження національних інтересів і глобального регулювання основних структурних пропорцій обміну – з іншого. Таким чином, це й дає імпульс до розширення сфери глобальної керованості – від сфери мікро- та мезорівня (ТНК та інші глобальні мережі) до макро- і мікрорівня (міждержавні організації та наднаціональні регулюючі структури інтеграційних об'єднань)<sup>56</sup>. Нобелівський лауреат Дж.Стігліц зазначає, що глобалізацію неможливо відвернути. Однак проблема полягає у визначенні механізмів її прояву. У цьому зв'язку актуальним є питання про формування глобальних громадських інституцій, які допомагатимуть встановлювати правила поведінки у глобальному економічному просторі<sup>57</sup>.

Необхідно також урахувати, що в умовах глобалізації змінюється зовнішнє середовище діяльності суб'єктів господарювання, зокрема:

- національних ринків споживчих товарів, капіталів, технології робочої сили тощо щоразу більше інтегруються один з одним і включаються в єдиний світовий ринок, де іноземні фірми діють на однакових правах з національними, а передача інформації розрахунки здійснюються у режимі реального часу через Інтернет;

- обсяг та умови реалізації товарів дедалі частіше визначаються не на ринку, як це було раніше, а ще до початку виробництва, на базі довгострокових контрактів із конкретними замовниками;

- у загальному обсязі пропонованої на ринку продукції що разу більшу роль починають відігравати не стандартні матеріальні блага, а послуги, науково-технічні розробки, а також складні технічні комплекси за індивідуальними замовленнями;

- ціни визначають витратами на одиницю споживчого ефекту, а не на одиницю продукції. У міру насичення ринку зростає роль неці-

<sup>56</sup> Сіденко В. Проблеми формування моделі національного економічного розвитку в контексті глобалізації // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 1. – С. 7.

<sup>57</sup> Стігліц Джозеф. Глобалізація та її тягар: Пер. з англ. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – С. 212.

нової конкуренції, спостерігається суттєва деформація цін для різних сегментів ринку;

– у структурі витрат виробництва зростає частка трансакційних, спрямованих в інші сфери і галузі діяльності та авансованих витрат<sup>58</sup>.

Під впливом глобалізації набуває динамічного розвитку глобальна конкуренція, що дає підстави деяким дослідникам вважати її історичним феноменом нинішнього етапу розвитку світової економіки. Глобальна конкуренція – це багатоаспектна категорія, котра відображає процес суперництва цивілізацій, регіонів, країн, глобальних галузей, ТНК та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги в умовах високого рівня монополізації, посилення сукупного впливу раніше ізольованих чинників і зміни всієї парадигми їх розвитку. Таким чином, з одного боку, конкуренція будь-якого рівня покликала слугувати підвищенню конкурентоспроможності та ефективності суб'єктів господарювання, а з іншого – за умов домінування глобальних монополій вона є інструментом пригнічення слабших учасників сильнішими через несумісність фундаментальних інтересів.

На думку академіка РАН С.Глазьева, на сучасному етапі глобальна конкуренція ведеться вже не стільки між країнами, а між наднаціональними відтворювальними системами, кожна з яких об'єднує як національні системи нагромадження капіталу, організації науки відповідних країн, так і транснаціональні корпорації, що працюють у масштабах світового ринку. Глобальний економічний розвиток визначається поєднанням двох суперечливих тенденцій, по-перше, підпорядкуванням світової економіки інтересам транснаціонального капіталу і, по-друге, конкуренцією національних економічних систем<sup>59</sup>.

Існує також думка, що глобалізацію слід розглядати як продукт еволюції світового господарства та інструмент формування нової економіки. Глобалізація є багатоаспектною категорією, що має відповідні форми, суб'єкти та рушійні сили<sup>60</sup>.

Науковці щоразу більше схиляються до обґрунтування позиції про те, що глобалізація призводить до формування глобальної конку-

<sup>58</sup> Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: У 3 т. – Т. 3. – С. 26.

<sup>59</sup> Глазьев С.Ю. Национальная политика экономического развития в условиях глобальных экономических сдвигов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму – Messenger of the International Nobel Economic Forum. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – № 1. – С. 90–91.

<sup>60</sup> Швиданенко О.О. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 44–46.

ренції як нового історичного феномену. На думку вітчизняного дослідника О. Швиданенка, головні особливості глобальної конкуренції можна сформулювати, зокрема, таким чином:

- виникнення і розвиток конкурентних відносин в інтегрованому просторі;
- поява нових суб'єктів конкурентної боротьби, котрі зумовили виокремлення нових її рівнів: між цивілізаційного та внутрішньоцивілізаційного;
- зміна суб'єктами глобальної економіки кінцевих орієнтирів діяльності, що обумовлює орієнтацію не на прибуток, а на масштаби вивільнення ліквідних ресурсів для вирішення певних стратегічних завдань;
- загострення конкуренції на всіх її рівнях і домінування деструктивної складової глобальної конкуренції, що зумовлює різке уповільнення розвитку деяких країн;
- необхідність координації контролю над інститутами державної влади між представниками транснаціонального і національного капіталу;
- створення глобальних комплексних супергалузей на основі вертикальної організації і диверсифікації виробництва, які ґрунтуються на моделі олігополії;
- зростання ролі ТНК у конкурентній глобальній боротьбі шляхом інтенсифікації процесів злиття і поглинання з розширенням переліку фінансових інструментів, методів і прийомів;
- трансформація ТНК у глобальні компанії і забезпечення ними конкурентних переваг на основі унікальних корпоративних стратегій та синергетичних можливостей інтеграції локальної та глобальної конкуренції<sup>61</sup>.

Це дає змогу визначити глобальну конкуренцію як відкриту складну систему одночасного сукупного впливу на ринкові суб'єкти раніше відокремлених чинників, гнучка адаптація до яких потребує адекватних механізмів, спрямованих на універсалізацію самої системи з урахуванням динамізму та суперечностей розвитку макроінтегрованого простору за умов зростання агресивності її учасників. На сучасному етапі розвитку світової економіки однією з визначальних тенденцій є формування гіперконкуренції, котру можна визначити як стан, при якому швидкість змін у «правилах гри» є настільки висо-

<sup>61</sup> Там само. – С. 57.

кою, що лише найадаптованіші до таких змін суб'єкти зможуть не тільки встояти у конкурентній боротьбі, а й очолити її. Фундаментальні якісні та кількісні зміни в умовах глобальної конкуренції потребують безпрецедентних організаційних і структурних перетворень на основі міжнародного менеджменту<sup>62</sup>.

Аналіз різноманітності підходів до трактування наслідків глобалізації дозволяє виокремити чотири головні. Так, зокрема, представники першого підходу стверджують, що існують загалом слабкі зміни у світовому господарстві, котрі можна трактувати через збільшення обсягів світового ВВП. Національні держави, як і раніше, виступають регуляторами національних економік, а поняття «глобалізація» є просто помилковим. Ідея нової, глобалізованої економіки є просто невдалою. Тому по суті реальна світова економіка залишається на тому ж рівні глобалізації, що й у ХІХ ст., а значна частка людства (близько 50%) до цього часу неохоплена процесом глобалізації (П.Херст, Г.Томпсон).

Другий підхід є протилежним. Його дотримується, зокрема, американський дослідник Д.Робінсон. На думку вченого, влада у сучасному світі поступово переходить від національної держави до нічим не обмежених транснаціональних корпорацій. Глобальна економіка є такою системою, в якій транснаціональний капітал переміщується по всьому світу у пошуках прибутку і його фактично неможливо стримати.

Представники третього підходу (Г.Байєр, А.Драх) припускають, що відбуваються фундаментальні зрушення в організації глобальної економіки і глобалізація відображає кількісні зміни у характері сучасної економічної системи, однак це не викликає ослаблення національної держави.

Четверта позиція (А.Гідденс, Д.Хелд, Є.Макгрю) зводиться до того, що існують якісні зміни у сучасній економічній системі, які проникають у всі сфери суспільного життя, а тому глобалізація викликає, з одного боку, переосмислення відносин між глобальною економікою і національною державою, а з іншого – переоцінку відно-

---

<sup>62</sup> Онищенко В. Основні концептуальні положення сучасного міжнародного менеджменту // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 11.

син між глобальною економікою, національними суспільствами та наднаціональними державами<sup>63</sup>.

Однією з особливостей сучасного етапу глобалізації є також те, що вона формується і виявляється шляхом розвитку різних форм організації економіки у глобальних масштабах. Це призводить до підвищення технологічної взаємозалежності, об'єднання та уніфікації ринків, сприяє динамічному зростанню торгівлі й переливанню капіталу між окремими країнами та регіонами. Глобалізація ринків веде до посилення конкуренції, що спонукає компанії розвивати й оновлювати виробництво та використовувати нові форми збуту.

Розуміння сутності, змісту і характеру спрямування, а також причин, які визначають суперечливість процесів формування глобалізованого у масштабах планети суспільства, позитивних і негативних можливостей впливу цих процесів на долю окремих держав та їх громадян має сприяти формуванню більш виваженої економічної політики держави. Таким чином, глобалізація не ліквідує вимог об'єктивного закону ринкової економіки – конкуренції, вона лише розширює поле його дії, видозмінює форми прояву.

На думку багатьох українських науковців, в епоху глобалізації виникають також нові чинники, які впливають на ступінь конкуренції або концентрації на ринках. Це перш за все позитивні зовнішні мережні ефекти, фрагментація виробництва між різними країнами і вплив міжнародної конкуренції на ринкову владу національних монополій. У цьому зв'язку зростає роль міжнародних інституцій з контролю за концентрацією, оскільки відносини між фірмами стосуються інтересів кількох країн і дії підприємців, що ведуть до підвищення концентрації на світових ринках, виявляються поза юрисдикцією будь-якої окремої країни. Через це в епоху глобалізації метою конкурентної політики держави може бути визначення допустимості певної практики економічних суб'єктів з позиції її впливу на конкуренцію у світових масштабах<sup>64</sup>. Однак як би не модифікувалися прояви конкуренції у сучасних умовах, не зовсім обґрунтованою здається теза про те, що на сьогодні споживачі здійснюють вибір не товару, а бізнес-моделей,

<sup>63</sup> Білорус О.Г., Пахомов Ю.М., Гузенко І.Ю., Скаленко О.К., Гаврилюк О.В. Глобальний конкурентний простір / О.Г. Білорус (кер. авт. колективу, наук. ред.). – К.: КНЕУ, 2007. – С. 173.

<sup>64</sup> Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: У 3 т. – Т. 3. – С. 68.

котрі їх виробляють<sup>65</sup>. Очевидно, що й за сьогоднішніх умов для споживача визначальними продовжують залишатися такі характеристики товару, як ціна, якість, гарантійне та післягарантійне обслуговування тощо, відповідно до яких і здійснюється його вибір.

Однак глобалізація має й інший бік, оскільки непоодинокими є випадки, коли дії іноземних фірм негативно впливають на внутрішню конкуренцію. Зрозуміло, що з такого роду порушеннями боротися важче, ніж зі зловживаннями вітчизняних компаній<sup>66</sup>. Так, зокрема, серед найвагоміших чинників, які спричинили збитковість основної діяльності промислових підприємств, є зміна умов зовнішнього середовища, втрата колишніх ринків збуту, загострення конкуренції при виході на нові ринки, недостатня розвиненість внутрішнього ринку. За таких умов українські підприємства практично не можуть реалізувати свою продукцію, адже імпортери при вивезенні товарів із країни походження отримують компенсацію ПДВ на повну вартість товару, а при ввезенні в Україну – сплачують його, виходячи із заниженої митної вартості. Внаслідок цього імпортер отримує пільги у розмірі, що майже дорівнюють ставці ПДВ в Україні.

Недобросовісна конкуренція з боку імпоротної продукції робить її у 1,5–2 рази дешевшою за аналогічну українську і призводить до втрати національними виробниками внутрішнього ринку. Так, зокрема, у текстильній промисловості тільки близько 10% від загального споживання забезпечується за рахунок власного виробництва. У металургії частка внутрішнього споживання продукції становить 15%, у хімічній промисловості – 22, у машинобудуванні – 27%. Експортна орієнтація ряду базових галузей промисловості обумовлює посилення їхньої залежності від кон'юнктури зовнішнього ринку<sup>67</sup>.

У той же час приплив іноземних товарів обмежує можливості виробників монополізувати ринки. Світовий досвід засвідчує, що закриття ринків від іноземної конкуренції створює можливості для змов і завищення цін. Свого часу була розповсюджена теза про те, що протекціонізм – мати трестів<sup>68</sup>. На думку багатьох експертів, у процесі реалізації взятих на себе Україною зобов'язань щодо СОТ і форму-

<sup>65</sup> Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 11.

<sup>66</sup> Костусев О. Актуальні проблеми конкурентної політики в Україні. – С. 24–25.

<sup>67</sup> Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: У 3 т. / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – Т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління. – К.: Фенікс, 2008. – С.16.

<sup>68</sup> Костусев О., зазначена праця. – С. 24.

вання зони вільної торгівлі з ЄС відбуватиметься подальше зростання відкритості внутрішнього ринку та конкурентного ринку на українських виробників. Інерційність розвитку української економіки, слабкість інвестиційного потенціалу не дозволяють достатнього динамічно регулювати на зміни у споживану та інвестиційному попиті, структура якого зміщується у напрямі продукції з більш високими технічними характеристиками. Перехід від цінової до технологічної, а у низці галузей навіть до сервісної (перед- та післяпродажного сервісу) конкуренції вимагає якісної зміни у підходах до забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств<sup>69</sup>.

Важливою є роль у процесах глобалізації Міжнародного валютного фонду та Світового банку, діяльність яких сприяла економічним перетворенням у країнах-реципієнтах, спрямованих на відкриття економік країн для міжнародної торгівлі та інвестицій. Водночас економічний стан деяких країн погіршився у результаті впливу капіталу.

Здійснені в країнах, що розвиваються, заходи щодо лібералізації, приватизації та просування високих технологій, виявились досить привабливими для інвесторів, результатом чого було підвищення рівня інвестування в 90-х роках. Початок 1990-х став одним з найважливіших етапів розвитку світових глобалізаційних процесів, чому сприяла ринкова трансформація економік пострадянських республік, а також зміни, що відбувалися у Південно-Східній Азії. У результаті цих подій транскордонні фінансові потоки з 1970 по 2000 р. збільшились з менш ніж 3% від ВВП до 17% для розвинених країн та майже з 0 до 5% від ВВП для країн, що розвиваються. Досить динамічними були світові показники прямих іноземних інвестицій. Так, зокрема, середньорічні темпи припливу прямих іноземних інвестицій протягом 1991–2007 рр. не опускалися нижче 22% (табл. 8.5).

---

<sup>69</sup> Українська економіка сьогодні – досягнення, проблеми, перспективи / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін. – К.: НІСД, 2007. – С. 19.

Таблиця 8.5

## Деякі показники прямих іноземних інвестицій та міжнародного виробництва у 1990 – 2007 рр.

Показник	Значення в поточних цінах, млрд дол. США			Річні темпи приросту, %					
	1990	2006	2007	1991–1995	1996–2000	2004	2005	2006	2007
Приплив ПІІ	207	1411	1833	22,1	39,9	27,9	33,6	47,2	29,9
Відплив ПІІ	239	1323	1997	16,5	36,1	63,5	-4,3	50,2	50,9
Загальний обсяг ввезених ПІІ	1941	12470	15211	8,6	16,1	17,3	6,2	22,5	22,0
Загальний обсяг вивезених ПІІ	1785	12756	15602	10,6	17,2	16,4	3,9	20,4	22,3
Транскордонні злиття і поглинання	200	1118	1637	19,5	51,5	37,6	64,2	20,3	46,4
Обсяг продажів іноземними філіями	6126	25844	31197	8,8	8,4	15,0	1,8	22,2	20,7
Сукупні активи іноземних філій	6036	55818	68716	13,7	19,3	-1,0	20,6	18,6	23,1
Експорт іноземних філій	1523	4950	5714	8,4	3,9	21,2	12,8	15,2	15,4
Чисельність працівників іноземних філій, тис. чол.	25103	70003	81615	5,5	11,5	3,7	4,9	21,6	16,6
Довідково									
ВВП (у поточних цінах)	22163	48925	54568	5,9	1,3	12,6	8,3	8,3	11,5
Валові інвестиції в основний капітал	5102	10922	12356	5,4	1,1	15,2	12,5	10,9	13,1
Експорт товарів і нефакторних послуг	4417	14848	17138	7,9	3,8	21,2	12,8	15,2	15,4

Джерело: Доклад о мировых инвестициях 2008. Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов. Обзор (на рус.) // Конференция ООН по торговле и развитию, Нью-Йорк, Женева, 2008. – С. 8 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.unctad.org>>.



На шляху поглиблення міжнародних економічних відносин однією з найважливіших залишається діяльність ТНК, розширення якої відбувається в першу чергу внаслідок горизонтальної та вертикальної корпоративної інтеграції шляхом міжнародного злиття та поглинання підприємств. Сприяють цим процесам, як вже було відзначено, й перетворення, спрямовані на лібералізацію, приватизацію та впровадження передових технологій, а також можливість скороти витрати виробництва шляхом здешевлення складових собівартості продукції (сировини, енергоносіїв, трудових ресурсів тощо), використання ефекту синергізму від об'єднання виробничих потужностей та відкриття нових ринків за географічною ознакою.

Слід також зазначити, що із групи країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, ряд ТНК посідають позиції провідних на світовому ринку у таких галузях, як автомобільна, хімічна, електронна промисловість. У галузях, де діє глобальна конкуренція (автомобільна промисловість, електроніка, легка промисловість) значну частину ринку посідають компанії з Китаю, Кореї, Індії, Тайваню. Зростання кількості ТНК у цих країнах значною мірою обумовлено впливом глобалізації. Розвиток цих процесів є складним, однак особливе значення при цьому має поєднання конкуренції та політики лібералізації. У міру зростання рівня відкритості економіки країни для міжнародної конкуренції що разу більше компаній починають конкурувати з ТНК інших країн. Така конкуренція змушує їх підвищувати якість товарів і сприяє формуванню конкурентних переваг і розширенню можливостей для конкуренції на зовнішніх ринках<sup>70</sup>.

Особливого поширення угоди злиття та поглинання набули в останні роки (табл. 8.6). Так, зокрема, обсяги деяких угод зі злиття та поглинання можуть у декілька разів перевищувати бюджет країни з середнім рівнем розвитку. Консолідація шляхом злиття та поглинання спричиняє появу справді глобальних компаній, які у своєму розпорядженні мають величезні активи, що розсіяні по всій планеті, ринок збуту таких компаній також є глобальним, звісно з урахуванням регіональних особливостей. Разом з цим здійснення фінансових операцій на глобальному рівні є необхідною умовою їх функціонування. Враховуючи те, що злиття та поглинання мають на меті горизонтальну або вертикальну корпоративну інтеграцію, укрупнення капіталу таких компаній цим способом створює умови, за яких спеціалізація на ви-

<sup>70</sup> Корпоративні структури в національній інноваційній системі України. – С. 72.

робництві певного товару переходить від країни до компаній, тобто при виборі продукту визначальним стає питання не де територіально розміщено підприємство, що виробляє певні товари або надає послуги, а яка компанія займається виробництвом цього товару.

Таблиця 8.6

**Найбільші угоди зі злиття та поглинання у світі,  
укладені в 2000–2006 рр.**

<b>Рік укладання угоди</b>	<b>Покупець</b>	<b>Об'єкт купівлі</b>	<b>Вартість угоди, млрд дол. США</b>
2000	America Online Inc.	Time Warner	164,7
2000	Glaxo Wellcome Plc.	SmithKline Beecham Plc.	76,0
2004	Royal Dutch Petroleum Co.	Shell Transport & Trading Co	74,6
2006	AT&T Inc.	BellSouth Corporation	72,7
2001	Comcast Corporation	AT & T Broadband & Internet Svcs	72,0
2004	Sanofi-Synthelabo SA	Aventis SA	60,2
2002	Pfizer Inc.	Pharmacia Corporation	59,5
2004	JP Morgan Chase & Co.	Bank One Corporation	58,8

*Джерело:* Уманців Ю., Ємець В. Фінансова глобалізація: основні детермінанти та особливості прояву // Банківська справа. – 2007. – № 5. – С. 53.

Функціонування корпорацій на світовому ринку спонукає до пошуку методів регулювання господарської діяльності урядами на новому рівні – наднаціональному. Особливо гостро це питання стоїть у контексті експансії ТНК до країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, на які такі корпорації можуть здійснювати винятково значний вплив.

Поглиблення глобалізації є світовою тенденцією, до якої на сучасному етапі долучені майже всі країни світу, у тому числі й Україна. Фактичні ознаки участі України у процесах глобалізації почали з'являтися наприкінці 1990-х – на початку 2000-х рр. у формі проникнення іноземного капіталу, зокрема, надходження прямих іноземних інвестицій до країни.

Найбільш привабливими галузями для інвесторів є промисловість, фінансова діяльність, торгівля, ремонт автомобілів. Інвестиції в Україну надійшли зі 123 країн світу. До десятки країн, на які припадає понад 83% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, входять Кіпр (22,7% загального обсягу ПІІ), Німеччина (18,1), Нідерланди (8,6), Австрія (6,8), Великобританія (6,2), Росія (5,6), США (4,0), Франція (3,4), Швеція (3,3), Віргінські Острови (3,3%) (табл. 8.7).

Таблиця 8.7

**Прямі іноземні інвестиції в Україну,**  
станом на 1 жовтня 2008 р.

<b>Країна</b>	<b>Обсяги ПІІ, млн дол. США</b>	<b>До підсумку, %</b>
<b>Усього</b>	<b>37621,5</b>	<b>100,0</b>
<i>у тому числі</i>		
Кіпр	8534,0	22,7
Німеччина	6826,9	18,1
Нідерланди	3253,7	8,6
Австрія	2564,9	6,8
Великобританія	2329,2	6,2
Російська Федерація	2097,4	5,6
Сполучені Штати Америки	1522,5	4,0
Франція	1266,1	3,4
Швеція	1260,3	3,3
Віргінські Острови	1248,7	3,3
Італія	887,8	2,4
Польща	717,2	1,9
Швейцарія	702,2	1,9
Угорщина	532,5	1,4
Інші країни	3878,1	10,4

Джерело: Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)>.

Пожвавленню участі України у процесах глобалізації перш за все сприяла відносна стабільність національної валюти, низькі порівняно зі світовими ціни на енергоносії та робочу силу. Разом з тим Україна залишається поки що мало привабливою для іноземних інвесторів через високий рівень політичної та законодавчої нестабільності, корумпованості держапарату, незахищеності прав власності тощо. Підтвердженням цьому слугує той факт, що найбільші обсяги ПІІ в

Україну надходять з офшорів від іноземних компаній, власниками яких є українські фізичні та юридичні особи. По суті, це вітчизняний капітал, що повертається в Україну.

Економічною передумовою корпоративної консолідації капіталу в світі та збільшення міжнародних потоків іноземних інвестицій виступає посилення конкурентної боротьби. Реалізовані угоди зі злиття і поглинання відображають не лише процеси переливу капіталу, а й зміни конкурентних позицій учасників таких корпоративних угод. Глобалізація економіки зумовлює загострення конкурентної боротьби, в якій виживання окремих суб'єктів стає проблематичним. Це призводить до пошуків шляхів оптимізації діяльності підприємств у різних сферах глобалізованої економіки. Стратегічні альянси, що утворюються, змінюють характер конкурентної боротьби, яка перетворюється з конкуренції однаків на конкуренцію груп. Формування таких альянсів зумовлене необхідністю зменшувати індивідуальні витрати та зусилля для проникнення на інші ринки.

За даними компанії ISI Emerging Markets, у 2007 р. за участю українських компаній було укладено 683 угоди зі злиття та поглинання, включаючи угоди, що відбулися, а також офіційно оголошені. Загальна сума таких угод (разом з операціями на ринку акціонерного капіталу) становила 15,6 млрд дол. США. Найбільший обсяг угод зі злиття та поглинання у 2007 р. було зафіксовано у фінансовому секторі, добувній промисловості та будівництві. Загальна вартість угод у цих секторах дорівнювала 11,3 млрд дол., що становить понад 70% сумарної вартості угод зі злиттів та поглинань, укладених в Україні протягом 2007 р. Слід звернути увагу й на те, що у 2007 р. більше половини угод на українському ринку злиттів і поглинань було здійснено за участю іноземних інвесторів<sup>71</sup>.

Слушною у цьому зв'язку видається думка Б.Данилишина про те, що динамічне розгортання процесів глобалізації вимагає оцінки тенденцій розвитку у довгостроковій перспективі й потребує пошуку адекватної відповіді на системні виклики. Йдеться, зокрема, про посилення світової конкуренції, негативний вплив на економічний розвиток екологічних чинників, постійне стрімке нарощення технологіч-

---

<sup>71</sup> Савченко Л. Злиття та поглинання в Україні // Цінні папери України. – 2008. – № 17. – С. 28.

них змін, що слугуватиме підґрунтям для формування нової технологічної бази<sup>72</sup>.

Формування глобальних ринків може сприяти не тільки посиленню конкуренції, але й зміцненню тенденції до монополізації, якщо національні відомства не зможуть впливати на транскордонні злиття. Тому у сфері антимонопольної політики також реалізується цілий ряд проектів «управління глобалізацією», серед яких слід виділити спробу антимонопольної політики у СОТ, що до цього часу перебуває у стадії обговорення, а також формування Міжнародної мережі конкуренції (ICN) для обміну інформацією. Якщо СОТ у недопущенні монополізації прагне до гармонізації конкурентної політики, то ICN зацікавлена у формуванні «загальних правил» на неформальній основі. Поки що ICN – єдиний функціонуючий інститут у цій сфері.

У цілому основним чинником, що обумовлює розвиток регулювання на рівні обміну інформацією ICN, стали «каліфорнійський ефект» та економічний протекціонізм. Світова практика дозволяє національним антимонопольним органам регулювати злиття у будь-яких країнах світу, якщо вони стосуються рівня концентрації «підвідомчих» антимонопольним органам ринків. Тому на практиці антимонопольні відомства США та ЄС фактично перетворюється у глобальні антимонопольні відомства. Саме це явище поширення правил найбільшого ринку й отримало назву «каліфорнійського ефекту» (аналогічним чином норми найбільшого американського штату Каліфорнія у деяких сферах поширилися на всю країну). У такій ситуації потреба у «глобальному управлінні» різко знижується та достатнім є тільки обмін інформацією. Економічний протекціонізм, що посилювався останнім часом, пов'язаний з роллю в антимонопольній політиці намірів формування «національних чемпіонів» та підтримання національної економічної безпеки. Тут уже окремі країни, а не тільки їх компанії, виявляються конкурентами, що робить координовану політику практично неможливою, однак у поєднанні з «каліфорнійським ефектом», який виражається у «взаємному вето» антимонопольних відомств, вимагає активних переговорів та узгоджень на неформальному рівні<sup>73</sup>. Однак європейські експерти з конкуренції висловлюють думку про те, що у зв'язку з економічною кризою можуть бути послабле-

<sup>72</sup> Данилишин Б. Програмні й стратегічні ініціативи уряду сприятимуть побудові конкурентоспроможної економіки // Урядовий кур'єр. – 2008. – 27 травня. – № 95. – С. 5.

<sup>73</sup> Либман А. Институты управления глобализацией: траектории развития // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 7. – С. 32–33.

ні вимоги до виконання вимог конкурентного законодавства, що призведе до падіння темпів економічного зростання і підвищення цін. У цьому контексті показовим є твердження Президента Франції Ніколя Саркозі, що конкуренція більше не буде одним з наріжних каменів економічної політики Європейського Союзу, якщо Лісабонський договір вступить у силу<sup>74</sup>.

Таким чином поглиблення глобалізації тісно пов'язане з еволюційним розвитком світової економіки. Процеси глобалізації породжують фундаментальні зміни у функціонуванні світової економіки, починаючи від об'єктивної необхідності створення світових наднаціональних органів, які б контролювали діяльність транснаціональних корпорацій та закінчуючи різноманітними викликами та загрозами. Поряд з позитивними наслідками глобалізації, які виявляються перш за все у надходженні інвестицій у країни, які найбільше їх потребують, ці процеси призводять до фінансових криз, унаслідок яких перш за все втрат зазнають найменш розвинені країни. В епоху глобалізації виникають також й нові чинники, які впливають на конкуренцію на ринках.

## Висновки до розділу 8

Конкурентну політику слід розглядати як діяльність держави щодо створення та розвитку конкурентного середовища, регулювання конкурентних відносин і конкурентного процесу з метою підтримання та заохочення економічної конкуренції, боротьби з негативними наслідками монополізації, захисту інтересів учасників ринку, сприяння розвитку цивілізованих відносин. Сучасна ефективна система конкурентних відносин є важливим чинником розвитку української економіки.

Необхідною є модернізація конкурентної політики відповідно до вимог формування й запровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки. Розроблення і реалізація конкурентної політики в Україні у сучасних умовах безпосередньо стосується забезпечення сталого економічного зростання і піднесення національного виробництва. Мають бути створені умови для формування сучасного виробничого комплексу, здатного до розвитку та забезпечення потреб

---

<sup>74</sup> The Economist. – January 10 th-16 th 2009. – P. 57.

внутрішнього ринку, нарощування експорту, збільшення обсягів виробництва наукомісткої промислової продукції на основі найбільш повного використання національного виробничного потенціалу.

Пошук оптимального поєднання великих, середніх і малих підприємств у процесі конкурентної боротьби потребує системного аналізу практики господарювання суб'єктів ринку, моніторингових досліджень товарних ринків, визначення змін, що відбуваються внаслідок кон'юнктурних коливань тощо.

Розроблення і реалізація конкурентної політики має бути у центрі уваги державних органів, які регулюють соціально-економічний розвиток. Створення та розвиток ефективного конкурентного середовища повинно бути серед пріоритетів діяльності не тільки Антимонопольного комітету України, Міністерства економіки України, а також й інших центральних органів управління, обласних та міських державних адміністрацій. У межах конкурентної політики має забезпечуватися ефективний зв'язок між органами державної влади з питань конкуренції та органами влади, що здійснюють регулювання у різних секторах економіки.

Державна конкурентна політика повинна бути спрямована на підвищення ефективності економіки, забезпечувати свободу господарської діяльності та вільний розвиток підприємництва. Головне завдання полягає тут у реалізації захисних формалізованих процедур, які не допускають (або істотно ускладнюють) збереження регулюючих форм, що перешкоджають, обмежують або усувають ефективну конкуренцію.

Підвищення ефективності реалізації державної конкурентної політики передбачає істотне зростання ролі та відповідальності державних органів за розвиток конкуренції на пріоритетних товарних ринках. Відповідні державні інститути мають підвищити ефективність управління процесами розвитку цих ринків шляхом правового та нормативно-методичного забезпечення, вдосконалення розподілу повноважень та функцій між різними міністерствами і відомствами.

Стратегічною метою конкурентної політики є державна підтримка ефективної конкуренції і створення рівних умов для всіх агентів ринкових відносин. Головне завдання конкурентної політики – формування такого середовища, за яким дії ринкових агентів, що пору-

шують конкурентні правила, стають економічно не вигідними. Тільки за умов ефективної роботи інституту антимонопольної служби є можливою успішна реалізація конкурентної політики.

Еволюція теорій конкуренції приводить до її розуміння як певного процесу, що є динамічним за своєю природою. У ньому конкуренція і монополія є настільки переплетеними, що більш доцільно говорити про таку структуру ринку, в якій завжди присутні риси як монополії, так і конкуренції. Крім того, сама монополія отримує при цьому позитивні риси як чинник, який стимулює нагромадження фінансових ресурсів, технічний прогрес та нейтралізує негативні економічну динаміку, пом'якшуючи наслідки криз в економіці.

Антимонопольний механізм повинен представляти собою систему заходів щодо контролю відповідності концентрації капіталу в умовах існування значної конкуренції на ринку. Концентрація капіталу є радикальним засобом зміни ринкової структури, від якої значною мірою залежить конкуренція. Виникнення на ринку домінуючої фірми внаслідок концентрації несе загрозу антиконкурентної поведінки у вигляді завищення цін, створення штучного дефіциту, зниження ефективності виробництва тощо.

У сучасній економіці спостерігаються дві протилежні тенденції. З одного боку, відбувається посилення монополізації ринку та підвищення рівня концентрації, з іншого – загострення конкуренції, оскільки інформаційно-технологічна революція прискорила вдосконалення технічної бази виробництва. Має місце суперечлива ситуація, коли на ринку водночас зміцнюють свої позиції протилежні форми взаємодії суб'єктів господарювання.

Глобалізація світової економіки призвела до того, що ринкові межі галузей нівелюються, практично у будь-якій з них виникають абсолютно несподівані конкуренти, організаційні структури набувають більш диверсифікованого горизонтального характеру, повноваження найманих працівників розширюються. Під впливом глобалізації набуває динамічного розвитку глобальна конкуренція. Глобальна конкуренція – це багатоаспектна категорія, котра відображає процес суперництва цивілізацій, регіонів, країн, глобальних галузей, ТНК та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги в умовах високого рівня монополізації, посилення сукупного впливу



раніше ізольованих чинників і зміни всієї парадигми їх розвитку. Таким чином, з одного боку, конкуренція покликала слугувати підвищенню конкурентоспроможності та ефективності діяльності суб'єктів господарювання, а з іншого – за умов домінування глобальних монополій вона є інструментом пригнічення одних учасників ринку іншими через несумісність фундаментальних інтересів.

Це дає змогу визначити глобальну конкуренцію як відкриту складну систему одночасного сукупного впливу на ринкові суб'єкти раніше відокремлених чинників, гнучка адаптація до яких потребує адекватних механізмів, спрямованих на універсалізацію самої системи з урахуванням динамізму та суперечностей розвитку глобального інтегрованого простору. На сучасному етапі розвитку світової економіки однією з визначальних тенденцій є формування гіперконкуренції, при якій швидкість змін у ринковій ситуації є настільки високою, що тільки найадаптованіші до таких змін суб'єкти зможуть залишитися на ринку.

## Розділ 9

---

# ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

### 9.1. Тенденції розвитку корпоративних відносин

Життєздатність корпорацій як складної господарської структури, що заснована на об'єднаних капіталах для досягнення певної мети, значною мірою залежить від якості корпоративного управління. Останнє є ланцюгом складних нововведень, що виникли внаслідок постійних змін зовнішнього середовища і стали відповіддю на нові вимоги до форм і принципів ділового співробітництва.

Засновниками корпоративного управління вважають американських економістів А.Берлі та Г.Мінза, які в 1932 р. опублікували свою фундаментальну працю «Сучасна корпорація та приватна власність»<sup>1</sup>. Ця класична робота поклала початок систематичній розробці проблем корпоративного управління як окремого напрямку економічних досліджень. У ній автори сформулювали знамениту тезу про розподіл власності та контролю. Занепокоєння деконцентрацією власності викликало те, що вона здатна породжувати велику кількість важко вирішуваних проблем та різко негативно відображатися на економічній ефективності. Розпорошення акцій розглядалося як основа теорії контролю менеджерів. Що більша розпорошеність акцій, то менша їх кількість потрібна для того, щоб контролювати корпорацію. Зрештою виникає ситуація, коли можна контролювати, взагалі не володіючи акціями.

А.Берлі та Г.Мінз стверджували, що капітал у США протягом попередніх кількох десятиріч став надто розпорошеним серед великої кількості дрібних акціонерів. Наслідком такого розсіювання стала узурпація влади менеджерами фірми, тими, хто керував щоденними її справами. Зазначалося, що інтереси менеджерів не збігалися з інтересами акціонерів. Власники були зацікавлені в тому, щоб прибуток по-

---

<sup>1</sup> Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. – N.Y.: Macmillan, 1932.

вертався до них у формі дивідендів, менеджери – щоб повторно інвестувати прибуток або збільшити власні привілеї у вигляді більш високої оплати чи пільг. Стан справ у корпорації за відсутності тиску на менеджерів з боку акціонерів розглядався власниками як нескінченна влада менеджерів. При дослідженні 200 найбільших американських нефінансових корпорацій дослідники підрахували, що 44% менеджерів (88 компаній) не мали ніякої індивідуальної зацікавленості у збільшенні виплат за відсоток зі своїми 20%, долею, яку вони визначили як приблизний мінімум для контролю. Ці 88 компаній мали 58% активів серед 200 досліджуваних фірм. А.Берлі і Г.Мінз кваліфікували їх як фірми з управлінням, що контролюються менеджментом. Лише в 11% фірм один власник мав вагому кількість акцій компанії.

Таким чином, в умовах розпорошеної акціонерної власності діяльність найманих менеджерів стає фактично безконтрольною, і вони отримують можливість дбати про свої особисті інтереси, нехтуючи інтересами акціонерів. За А.Берлі та Г.Мінзом, сучасна корпорація представлена у вигляді великої фірми зі значною кількістю дрібних акціонерів та мізерною кількістю нікому не підзвітних менеджерів, які узурпували право на прийняття рішень та розпоряджання власністю компанії на свій розсуд<sup>2</sup>.

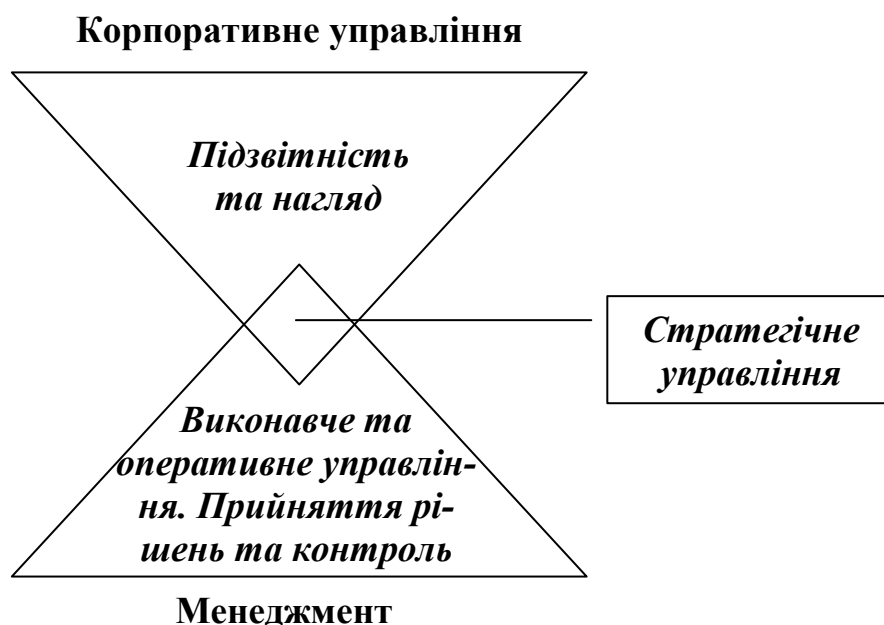
У деяких вітчизняних працях, зокрема в «Економічній енциклопедії»<sup>3</sup>, корпоративне управління ототожнюється з управлінням акціонерним товариством. Але таке твердження не повною мірою відображає сутність корпоративного управління, яке, по-перше, охоплює той сегмент управління, що регулює структуру та реалізацію влади в організації, і по-друге, стосується питання влади в організації будь-якої правової форми, а не тільки власне в корпорації, що трактується як акціонерне товариство. Управління акціонерним товариством більше відповідає поняттю "корпоративний менеджмент", у зв'язку з чим виникає потреба визначити розмежування сфер дії корпоративного менеджменту (corporate management) та корпоративного управління (corporate governance).

Під корпоративним менеджментом розуміється діяльність професійних спеціалістів під час проведення ділових операцій. Іншими словами, менеджмент зосереджений на механізмах ведення бізнесу,

<sup>2</sup> Mizruchi M. Berle and Means revisited: the governance and power of large U.S. corporations. April 2004, forthcoming in Theory and Society [Електронний ресурс]. – Доступний з: <club.fom.ru/books/tsweb.pdf>.

<sup>3</sup> Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т. 3. – С. 732.

необхідних для управління діяльністю підприємства. Корпоративне управління означає взаємодію безлічі осіб та організацій, які мають відношення до найрізноманітніших аспектів функціонування компанії, і знаходиться на вищому щаблі керування компанією, ніж менеджмент. Головними для корпоративного управління є механізми, що забезпечують відповідальну й прозору корпоративну поведінку та підзвітність. Функції корпоративного управління та менеджменту збігаються лише при розробці стратегії розвитку компанії, тому що це питання одночасно відноситься до сфери менеджменту і є ключовим елементом корпоративного управління (рис. 9.1). Необхідно відмітити, що сфера корпоративного управління поширюється на компанії, які мають корпоративну структуру власності.

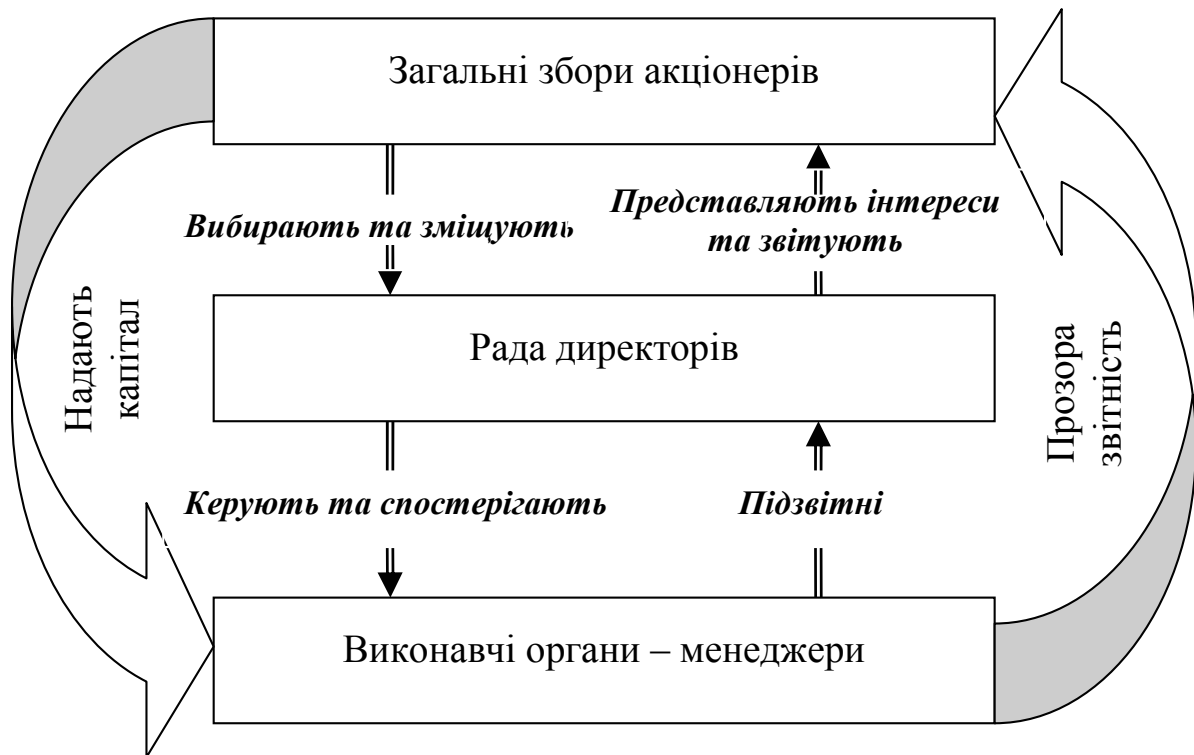


**Рис. 9.1. Сфери компетенцій корпоративного управління та менеджменту**

Існує декілька підходів до визначення поняття корпоративного управління. У вузькому значенні корпоративне управління – це сукупність правил, норм та механізмів, що забезпечують захист власників акцій від можливої опортуністичної поведінки менеджерів<sup>4</sup>. Проте таке трактування звужує його до відносин між акціонерами та менеджерами, акцентуючи увагу на тому, як власникам акцій краще реалізовувати свої права власності в умовах, коли реально компанією

<sup>4</sup> Долгопятова Т.Г. Корпоративное управление в России: Акционерная собственность и корпоративный контроль в компаниях // Российская экономика на новых путях: Сб. статей / Под ред. Э.И.Гойзмана и Р.Н.Евстигнеева. – М.: Институт бизнеса и экономики, 2004. – С. 12–14.

управляє виконавчий менеджмент. Взаємодія між акціонерами та менеджментом полягає в тому, що акціонери надають капітал з метою отримати віддачу від вкладених ними коштів. Відтак менеджери повинні надавати акціонерам прозору фінансову інформацію та звіти про діяльність компанії. Акціонери обирають спостережний орган (раду директорів чи спостережну раду), який представляє їхні інтереси, здійснює стратегічне управління та контролює менеджерів товариства. Менеджери підзвітні спостережному органу, який у свою чергу підзвітний акціонерам через загальні збори акціонерів. Структури та процеси, що визначають ці взаємовідносини, пов'язані з різноманітними механізмами управління ефективністю, контролем та обліком (рис. 9.2).



**Рис. 9.2. Взаємовідносини між органами управління в системі корпоративного управління**

Інколи учасники цих відносин – акціонери, рада директорів та виконавчі органи – можуть мати протилежні інтереси, що призводить до виникнення конфліктів у товаристві. При розходженні інтересів власників та менеджерів виникає проблема, яку називають «проблемою між принципалом та агентом». Її суть полягає у визначенні того,

яким чином принципал може спонукати агента діяти в інтересах принципала замість того, щоб дбати про власні інтереси<sup>5</sup>.

Менеджери інколи діють у власних інтересах, які можуть відрізнятися від інтересів інвесторів, або поводять себе некомпетентно. По суті це породжує агентські витрати трьох видів:

1) витрати на досягнення неперіоритетних цілей (немаксимізація капіталу інвесторів);

2) витрати на моніторинг (коли інвесторам доводиться розробляти та впроваджувати різноманітні механізми контролю);

3) витрати на стимулювання (винагорода та заохочення менеджерів).

Завданням системи корпоративного управління є зменшення загальних агентських витрат, які максимізують вартість товариства для інвесторів, а також досягнення балансу інтересів всіх учасників товариства. Сфера виникнення конфліктів у системі корпоративних відносин зображена на рис. 9.3.

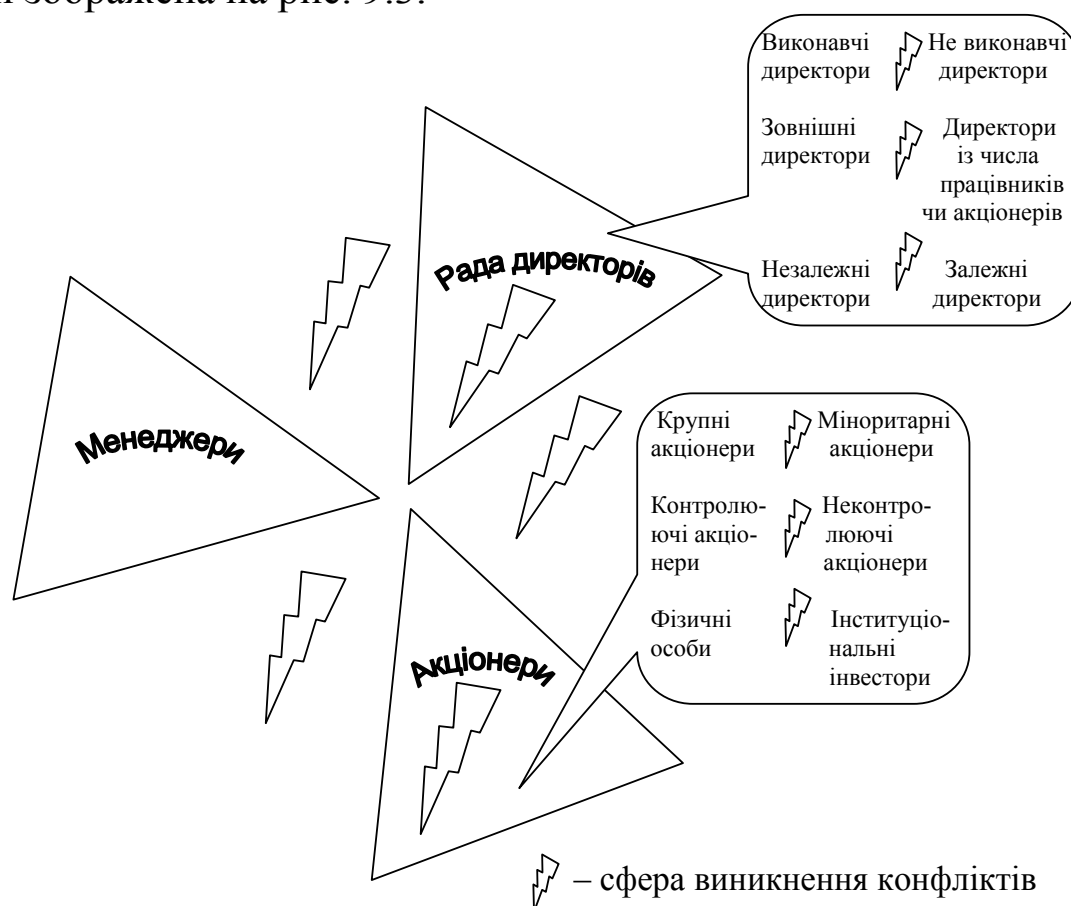


Рис. 9.3. Органи управління та сфери виникнення конфліктів

<sup>5</sup> Під терміном «принципал» розуміється інвестор, власник, під терміном «агент» – менеджер.

Інший підхід розширює поняття корпоративного управління. Учасники корпоративних відносин у цьому випадку – це не тільки акціонери й менеджери, але й у першу чергу кредитори корпорації, а також наймані працівники компанії, місцеві органи влади, банки, постачальники, споживачі, тобто фінансові та нефінансові інвестори, які можуть вплинути на роботу корпорації. Таке трактування учасників корпоративних відносин приводить до розповсюдженої концепції, яку називають теорією заінтересованих осіб, або концепцією стокхолдерів (stockholder). У цьому випадку під корпоративним управлінням розуміють механізми встановлення балансу інтересів між заінтересованими учасниками бізнесу, іншими словами – сукупність інститутів, що спонукають менеджмент піклуватися про інтереси всіх учасників діяльності корпорації.

Сучасні компанії не можуть ефективно функціонувати, не враховуючи питань, що є важливими для заінтересованих осіб, проте компанії, які постійно ставлять інтереси інших заінтересованих осіб вище інтересів своїх акціонерів, не можуть залишатися конкурентоспроможними і зрештою зазнають краху.

В інституціональній теорії корпоративне управління трактується як функціонування інституціональної угоди в інституціональному оточенні<sup>6</sup>.

Інституціональна угода – це певний набір поведінкових правил, які панують у специфічній конкретній сфері. Це поняття характеризує сукупність прав власності, формально закріплених у контрактах, а також у численних неформальних угодах і механізмах для підтримки репутації компанії. Інституціональна угода, іншими словами впорядкованість, повинна забезпечувати однакові правила та механізми, які дозволяють вносити зміни в закони та в систему прав власності. Довіра всіх учасників до укладених контрактів свідчить про наявність інституціональної впорядкованості, оскільки такі угоди укладаються добровільно та в індивідуальному порядку. Тому інституціональна впорядкованість це, насамперед, результат зміцнення нових етичних та правових норм господарського життя.

Інституціональне оточення – це загальна стійкість структур власності та правил присвоєння, яка склалася протягом всього періоду здійснення довгострокових інвестицій. Це поняття включає в себе й

---

<sup>6</sup> Williamson O. The Evolving Science of Organization // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1993. – Vol. 149. – № 1. P. 36–63.

вимоги політичної системи, достатньо дієздатної судової системи, а також зміни в «характеристиках довіри» (credibility features).

З точки зору максимізації вартості компанії корпоративне управління розглядається як комплексна система внутрішніх та зовнішніх механізмів, що знаходяться у відносинах взаємозамінності та компліментарності, що направлені на оптимізацію структури корпоративних агентських відносин<sup>7</sup>.

«Принципи корпоративного управління», розроблені Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку України у 2003 р., визначають корпоративне управління як систему відносин між власниками, органами управління, а також іншими зацікавленими особами (працівниками, постачальниками, споживачами, кредиторами, державними та місцевими органами виконавчої влади, громадськістю тощо), що служить для забезпечення ефективної діяльності товариства, інтересів власників та інших зацікавлених осіб<sup>8</sup>.

За допомогою корпоративного управління спрямовується та контролюється діяльність товариства. У його рамках визначається, яким чином інвестори здійснюють контроль за діяльністю менеджерів, а також яку відповідальність несуть менеджери перед інвесторами за результати діяльності товариства. Належна система корпоративного управління дозволяє інвесторам бути впевненими в тому, що керівництво товариства розумно використовує їх інвестиції для фінансово-господарської діяльності і, таким чином, збільшується вартість частки участі інвесторів в акціонерному капіталі товариства. Належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів та активну співпрацю із заінтересованими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо). Це пов'язане з тим, що товариство не може існувати незалежно від суспільства, у якому воно функціонує, і кінцевий успіх його діяльності залежить від внеску всіх заінтересованих осіб.

Таким чином, корпоративне управління – це обраний компанією спосіб самоуправління, який повинен забезпечувати захист прав вла-

---

<sup>7</sup> Старюк П.Ю. Управление стоимостью компании как основная задача корпоративного управления // Российский экономический Интернет-журнал. – 04.08.2006 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.e-rej.ru/Articles/2006/Staryuk.pdf>>.

<sup>8</sup> Принципи корпоративного управління [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ssmc.gov.ua/7/1>>.



сності фінансово заінтересованих осіб (акціонерів, співробітників, кредиторів), вирішення проблеми асиметричного розподілу інформації, врахування інтересів інших, нефінансових, учасників корпоративних відносин. Його можна визначити і як комплексну систему внутрішніх і зовнішніх механізмів, що спрямована на оптимізацію структури агентських відносин з метою здійснення справедливого балансу інтересів усіх учасників корпоративних відносин, забезпечення стійкого економічного зростання, ефективного інвестиційного процесу, стійкого збільшення капіталізації та вартості компанії, вирішення значної кількості питань, насамперед пов'язаних із захистом прав власності, вирішення проблеми асиметричного розподілу інформації в корпорації.

Зарубіжні дослідники зосередили увагу на виявленні інституціональних механізмів, які, незважаючи на відокремлення власності від контролю, були здатні дисциплінувати поведінку найманих менеджерів в інтересах власників. До таких механізмів були віднесені:<sup>9</sup>

- можливість притягнення менеджерів до юридичної відповідальності за недобросовісне виконання своїх зобов'язань по відношенню до власників;
- контроль за діяльністю менеджменту з боку Ради директорів;
- активна участь у розробці та прийнятті важливих для компанії рішень великих інвесторів (насамперед інституціональних), які володіють значними пакетами акцій;
- моніторинг з боку банків, що виступають по відношенню до корпорації в ролі кредиторів;
- практика голосування за дорученням, що дозволяє дрібним акціонерам об'єднувати свої зусилля та отримувати більшість голосів на загальних зборах;
- ринок праці менеджерів, конкуренція на якому є дієвим обмежувальним фактором їх опортуністичної поведінки;
- використання стимулюючих систем винагород керівництва вищої ланки (включаючи опціони на викуп ними акцій при досягненні корпораціями високих економічних результатів);
- ринок поглинань, дисциплінуючий ефект якого пов'язаний не стільки з реальними поглинаннями (*ex post*), скільки з можливою їх загрозою (*ex ante*);

<sup>9</sup> Капелюшников Р.И. Концентрация собственности и корпоративное управление: Препринт WP1/2005/03. – М.: ГУ ВШЭ, 2005.

– запровадження в бізнес-школах етичних норм, орієнтованих на захист інтересів акціонерів тощо.

Найдієвішим заохочувальним інструментом було надання менеджерам фондових опціонів (stock options), які приносили більшу вигоду, що вищою була ціна акцій компаній в довгостроковому періоді. Проте ця заохочувальна система призвела до фальсифікацій фінансової звітності топ-менеджерами, які домагалися позитивної реакції фондового ринку на недобросовісні звіти про фінансові досягнення компанії<sup>10</sup>. Така ситуація в США привела до ухвалення в липні 2002 р. закону Сарбейніса-Окслі (Sarbanes-Oxley Act), який посилював персональну відповідальність менеджерів за прийняття рішень.

Дисциплінуючі механізми можуть значно зменшувати ризик менеджерського опортунізму, проте ліквідувати його зовсім не в змозі, до того ж їх упровадження та використання потребують значних затрат. Таким чином, теза А.Берлі та Г.Мінза залишається вірною навіть для найдосконаліших інститутів корпоративного управління.

На нашу думку, до внутрішніх механізмів, які формують систему корпоративного управління, слід віднести структуру власності, раду директорів, систему мотивації, систему прийняття рішень, структуру кредиторів та внутрішній аудит, а до зовнішніх – ринок корпоративного контролю, систему банкрутства, ринок продукції, ринок праці, корпоративне право та зовнішній аудит. Система корпоративного управління акумулює взаємодію внутрішніх та зовнішніх механізмів та у свою чергу впливає на структуру агентських відносин, урегулювання інтересів усіх учасників корпоративних відносин, інвестиційну привабливість, економічне зростання, капіталізацію та вартість компанії. Схематично взаємодія основних механізмів, що формують систему корпоративного управління, зображена на рис. 9.4.

Функціонування корпоративного управління поширюється на всі господарські товариства та господарські об'єднання, що передбачають корпоративну форму заснування.

---

<sup>10</sup> Так, наприклад, наслідком цього стало банкрутство великої енергетичної компанії "Enron" у грудні 2001 р. та телекомунікаційної компанії "WorldCom", генеральний директор якої (Б.Ебберс) завдяки махінаціям з обліковими даними викривив звітність на суму в 11 млрд дол. США.

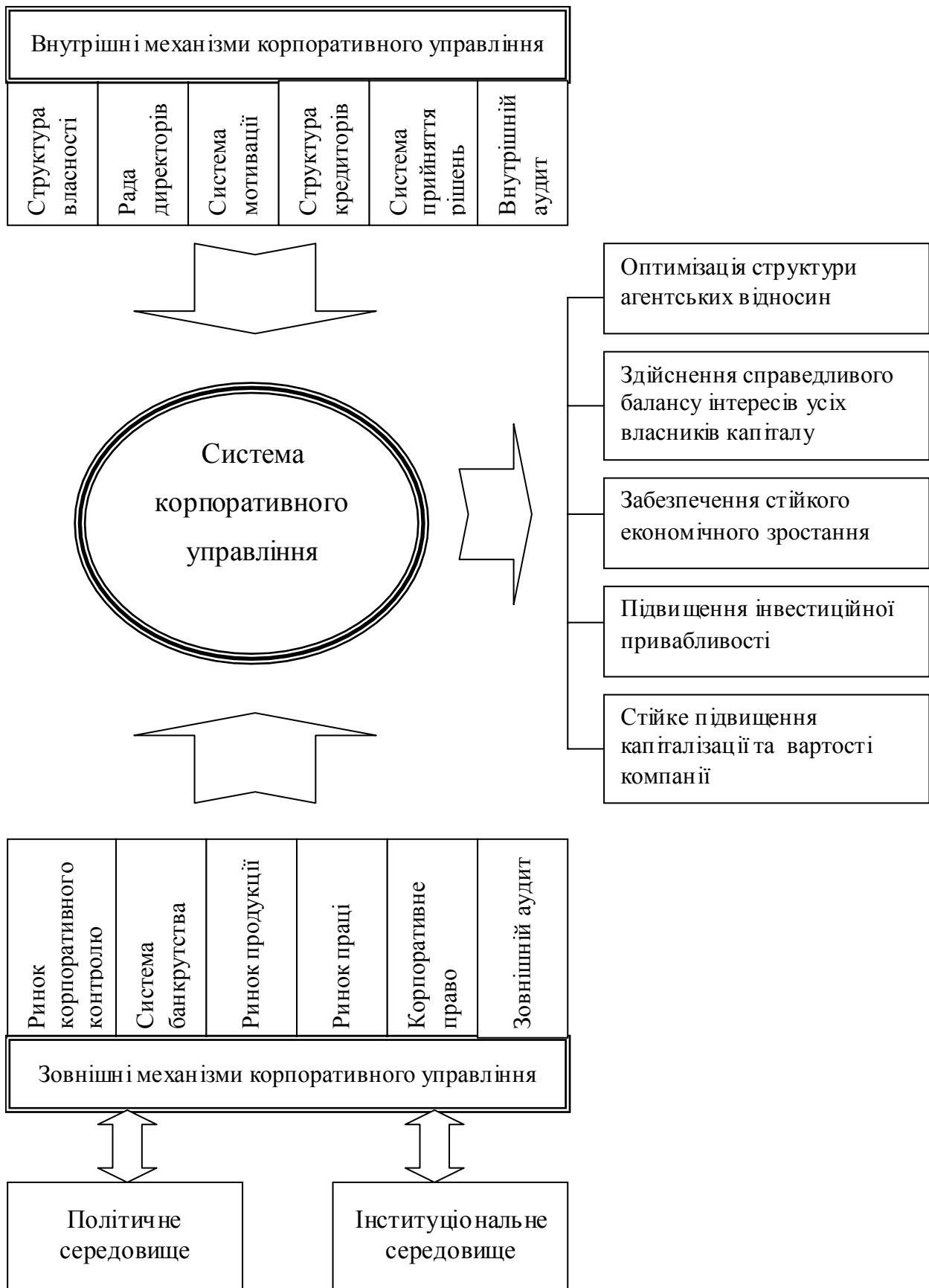


Рис. 9.4. Система корпоративного управління

Наприкінці 70–80-х р. ХХ ст. дослідження проблем корпоративного управління активізувалися в Німеччині та Японії. Ці країни на той час за економічним розвитком випереджали США. Дослідження показали, що більшість провідних корпорацій цих країн мають систему корпоративного управління, відмінну від «сучасної корпорації» А.Берлі та Г.Мінза. Основою німецької системи корпоративного управління були провідні банки, японської – бізнес-групи (кейрецу), що також будувалися навколо банків. На підставі цих відмінностей виник поділ на національні моделі корпоративного управління – англо-американську, німецьку та японську, які відображали свої специфічні переваги та недоліки в структурах корпоративного управління.

Зауважимо, що на сьогодні таку класифікацію слід сприймати умовно, а не буквально. Так званий закон Гласса-Стігала, ухвалений у США в 1933 р. (Glass Steagall Akt), що забороняв комерційним банкам володіти акціями промислових підприємств (крім інвестиційних банків, яким у свою чергу було заборонено приймати депозити від фізичних та юридичних осіб), неодноразово доповнювався більш пізніми поправками. Спочатку було дозволено володіти акціями холдингам комерційних банків, а на початку 2000-х рр. майже всі обмеження були зняті.

Наприкінці 80-х рр. ХХ ст. американськими теоретиками менеджменту була розроблена "нова управлінська парадигма", яка в американській літературі отримала назву "тихої управлінської революції". Ця назва з'явилась у зв'язку з тим, що зміна парадигми не приводить до негайного руйнування старих структур, систем і методів менеджменту, основні положення старої системи можуть змінюватися, постійно пристосовуючись до нових умов. Ключові моменти "нової управлінської парадигми" можна охарактеризувати такими основними концепціями: концепція зростання відкритості організацій, орієнтація на ринок, ситуаційний підхід до корпоративного управління, орієнтація на формування великих конкурентоспроможних корпоративних структур, міжнародний характер управління та ін.

У першій половині 90-х рр. ХХ ст. А.Шляйфером та Р.Вішні були проведені дослідження проблем корпоративного управління в низці країн. Виникла нова консенсусна точка зору, яку можна назвати «тезою про еквівалентність»<sup>11</sup>. У ході цих досліджень, на підставі детально проведеного аналізу національних особливостей систем кор-

---

<sup>11</sup> Shleifer A., Vishny R. A Survey of Corporate Governance // Journal of Finance. – 1997. – Vol. 52. – № 2.

поративного управління в США, Німеччині та Японії було виявлено, що з точки зору ефективності їх слід вважати приблизно рівноцінними. Не існує абсолютних переваг однієї моделі над іншими, і хоча в кожній є свої плюси та мінуси, кінцеві результати їх функціонування приблизно однакові.

Взявши за основу ідею інституціональної конкуренції, А.Шлейфер і Р.Вішні припускали, якщо та чи інша модель ефективніша від інших, то, відповідно, можна було б сподіватися, що під тиском сил конкуренції менш успішні системи почнуть рухатися в напрямку більш успішної, запозичуючи найважливіші елементи її інституціонального устрою. Проте спостереження показують, що протягом тривалого часу моделі рухалися за власними траєкторіями, без спроб запозичення елементів інших моделей. На думку А.Шлейфера і Р.Вішні, це є підтвердженням того, що моделі працювали однаково добре чи однаково погано.

Дж.Франкс та К.Майєр запропонували формулу, яка відображала головні відмінні характеристики організації корпоративного сектора в США, Німеччині та Японії<sup>12</sup>. Їх ключові ознаки:

- домінування певного фінансового інституту в зовнішніх джерелах інвестування;
- суб'єкт, що здійснює контроль (фокус контролю);
- суб'єкти, чиї інтереси домінують у діяльності корпорацій.

Відмінність між моделями корпоративного управління, згідно з даною класифікацією, показана в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

**Відмінність між моделями корпоративного управління  
(по Франксу-Майєру)**

<b>Ключові ознаки</b>	<b>Англосаксонська модель корпоративного управління</b>	<b>Німецька та японська моделі корпоративного управління</b>
Зовнішні джерела фінансування	Домінування ринку капіталів	Домінування банків
Фокус контролю	Контроль з боку аутсайдерів	Контроль з боку інсайдерів
Інтереси	Орієнтація на інтереси акціонерів (stockholders)	Орієнтація на інтереси стейкхолдерів (stakeholders)

<sup>12</sup> Franks J., Mayer C. Corporate Control: A Comparison of Insider and Outsider Systems. – London: London Business School, Institute of Finance and Accounting, Working Paper, 1994.

Формулу Франкса-Майєра широко використовують і сьогодні, проте в кінці 90-х рр. XX ст. в поле зору досліджень потрапили дані інших країн, аналіз яких показав, що насправді світове корпоративне управління дещо відрізняється від усталених уявлень. Таким чином, формулу Франкса-Майєра слід вважати лише відправною точкою у визначенні розбіжностей між моделями корпоративного управління, що застосовуються в інших країнах, які в основному залежать від концентрації власності в корпораціях. Адже у сферу корпоративного управління входять усі проблеми реструктуризації форм власності: утворення ВАТ (ІРО – первинна емісія акцій), додаткова емісія (можлива проблема «розпорошення» – dilution, пов'язана з цінністю акцій), злиття та поглинання (M&A), викуп за борговим зобов'язанням (LBO, MBO), дивестиції (виділення нового бізнесу з компанії – divestiture), банкрутство та ліквідація.

На сьогодні функціонування корпоративного управління в тій чи іншій країні можна лише умовно віднести до англосаксонської, німецької чи японської моделей. Перехід від міжнаціонального до глобального менеджменту й глобального розуміння управління штовхає до нового глобального бачення проблем. Глобалізація економіки, у якій складові ринку вільно переміщаються в міжнаціональному географічному просторі, спонукають світ до розвитку, виявлення та виникнення нових інституцій та явищ. Єдиний економічний простір, що виникає в процесі інтеграції та глобалізації, створює своєрідні, особливі умови конкуренції. Такі вимоги до бізнесу примушують організації пристосовуватися до нових умов, формуючи при цьому нові конкурентні переваги. Але не лише конкуренція визначає переваги розвитку підприємств. Основою для досягнення успіху в сучасних умовах є об'єднання та співробітництво компаній.

Великі акціонерні товариства, корпорації, компанії, концерни становлять основу економіки розвинених країн. Великі організації відрізняється більш складною організаційною структурою і, відповідно, потребують досконаліших систем і структур корпоративного управління. І хоча на них припадає невелика частка в загальній кількості підприємств, саме вони відображають якісний стан національної економіки та її світогосподарську конкурентоспроможність.

Управління в умовах невизначеного середовища, яке характеризується постійними змінами, пошуком нових можливостей та високим ступенем ризику щодо їх реалізації, створення гнучкої системи управління є основним чинником, який визначає конкурентоспромо-

жність компанії. Для збереження конкурентоспроможності в умовах мінливого господарського середовища необхідно постійно ускладнювати стратегії діяльності підприємства. Підвищення гнучкості структур та комплексних систем стратегічного управління приводитиме до розвитку потенціалу підприємства<sup>13</sup>.

Системи корпоративного управління в країнах з ринковою економікою значно випереджають системи управління, що діють у країнах з перехідною економікою і при цьому постійно розвиваються та вдосконалюються. Суттєву роль у функціонуванні системи корпоративного управління все ж відіграє належність її до ринково- чи банківськоорієнтованої системи. Стало зрозумілим, що створення ефективних ринкових систем у перехідних економіках потребує нового розуміння того, як функціонують існуючі системи корпоративного управління в розвинених країнах.

В Україні становлення корпоративного управління переживає процес своєрідної дифузії між світовими моделями корпоративного управління. Однією з передумов розвитку корпоративного управління в Україні є значна експортна спрямованість найбільших вітчизняних підприємств. У час глобалізації міжнародні зв'язки українських промислових гігантів не закінчуються на рівні «покупець – продавець». Робота на міжнародних ринках вимагає чіткого дотримання встановлених там правил гри, серед яких забезпечення прав акціонерів та прозорість посідають особливе місце. Тому можна прогнозувати, що з часом розуміння виняткової важливості цих вимог прийде до всіх учасників відносин від приватного власника до держави.

Поліпшення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах є одним із важливих чинників підвищення їх інвестиційної привабливості та формування вторинного ринку їх цінних паперів. Одним із головних завдань щодо реалізації цього напряму є визнання захисту прав акціонерів, як одного з пріоритетів соціально-економічного розвитку держави.

Розвиток корпоративного управління в Україні нагадує події 30-х рр. минулого століття, які А.Берлі та Г.Мінз описали у своїй роботі. Зловживання менеджерів керівним становищем на підприємстві в особистих цілях (особливо на підприємствах з державною часткою власності), ігнорування прав дрібних акціонерів, насильницьке злиття та поглинання – перелік далеко не всіх ознак, які притаманні сучас-

<sup>13</sup> Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. – К.: Наукова думка, 1999. – 496 с.

ному стану українського корпоративного сектора. Останнім часом в Україні корпоративні структури потерпають від рейдерства (від англ. *ride* – раптове захоплення) – розповсюдженій як у всьому світі, так і в Україні системи поглинання підприємств шляхом захоплення, насильницького злиття, скупки акцій через підставну структуру, винесення спірного судового рішення з подальшим силовим захопленням підприємства. У рейдерство часто втягуються суди, силові структури та високопосадові чиновники, яким надзвичайно важко протидіяти<sup>14</sup>. Така ситуація не сприяє нормальному функціонуванню підприємств, а відтак і економіки в цілому. Тому шляхами оздоровлення та стабілізації вітчизняної економіки повинне стати посилення регуляторної функції систем державного та корпоративного управління, вдосконалення законодавчої бази у цій сфері.

Важливо розуміти, що ефективність будь-якої моделі корпоративного управління як форми інституціональної угоди відносна й залежить від властивостей інституціонального середовища. Модель корпоративного управління, яка найбільше підходить для розвинутих фінансових ринків, є неідеальною в ситуації українського корпоративного управління, коли права власності не захищені, оскільки не дотримується принцип незалежності судів, не вирішено багато питань, пов'язаних з асиметричним розподілом інформації між зацікавленими особами тощо. Це означає що в Україні компанії з розпорошеною формою власності знаходяться в гіршому фінансовому становищі, ніж компанії з концентрованою формою власності. У зв'язку з незахищеністю прав акціонерів меншості будь-які інвестиції в акції українських товариств, що не становлять контрольного (50% + 1) чи суперконтрольного (75%) пакету, несуть високі ризики можливої експропріації. Нинішня модель корпоративного управління, що склалася в Україні, тяжіє до інсайдерського типу. Однак за помітної схильності до інсайдерської моделі корпоративного управління аналіз українського корпоративного середовища виявляє помітні відмінності – фундаментальні принципи виникаючої української моделі корпоративного управління базуються на централізації та збереженні концентрації володіння та контролю, економічна структура орієнтована на фінансово-промислові групи, тоді як класичній інсайдерській моделі притаманні принципи лояльності до клієнтів, урахування інтересів трудового колективу, корпоративна соціальна відповідальність, оріє-

<sup>14</sup> Ільяшенко М. Рейдерство в законі // Металл. – 2006. – № 8. – С. 12–14.



нтація на внутрішні зв'язки. Отже, виникає потреба розробки механізмів підвищення якості корпоративного управління в українській промисловості та вдосконалення методів оцінки його якості.

## 9.2. Методи оцінки якості корпоративного управління

У сучасних реаліях рівень корпоративного управління стає одним з головних факторів, що впливає на ухвалення інвестиційних рішень, оскільки інвестори вважають, що оцінка практики корпоративного управління так само важлива, як і фінансові індикатори інвестицій. Так, опитування, які були проведені міжнародною консалтинговою компанією McKinsey & Company в різних регіонах світу, вказують на те, що інвестори готові платити премії до цін акцій компаній з системою корпоративного управління, яка забезпечує дотримання їхніх інтересів. Три чверті інвесторів зазначили, що при ухваленні рішень про інвестування в ту чи іншу компанію вони надають практиці функціонування ради директорів не менше значення, ніж фінансовим показникам компанії. Понад 80% респондентів зазначили, що за різних фінансових показників двох компаній вони заплатять більше за акції компанії з добрим корпоративним управлінням<sup>15</sup>.

Висновки по проведених дослідженнях відображають більшою мірою інтереси інвесторів і стосуються, насамперед, компаній, яким притаманна розпорошена форма власності. За версією журналу «Вісник McKinsey», однією з 15 ознак добре організованої системи корпоративного управління є саме розпорошена форма власності, «у інвесторів більше довіри викликають компанії з великою кількістю акціонерів» (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

### Ознаки добре організованої системи корпоративного управління (за версією журналу «Вісник McKinsey»)

№	Ознака	Трактування
1	Розпорошена власність	В інвесторів більше довіри викликають компанії з великою кількістю акціонерів
2	Прозорість структури власності	Доступність інформації про склад власників, найбільших акціонерів тощо

<sup>15</sup> McKinsey&Company [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.mckinsey.com/practices](http://www.mckinsey.com/practices)>.

№	Ознака	Трактування
3	Принцип «одна акція – один голос»	Кожний акціонер бере участь у розподілі прибутку відповідно до кількості акцій, які йому належать
4	Захист від можливого поглинання	Компанія не повинна будувати захист від можливого поглинання.
5	Повідомлення про збори акціонерів	Акціонерів повинні повідомляти про проведення кожних загальних зборів акціонерів не пізніше, як за 28 днів
6	Чисельність ради директорів	Оптимальна кількість осіб ради директорів – 5–9 осіб
7	«Зовнішні» директори та поєднання посад	Менеджери компанії мають посідати не більше половини місць у раді директорів
8	Незалежні директори	Щонайменше половину членів ради, які не обіймають управлінські посади, повинні становити незалежні директори
9	Функціонування ради директорів	Стимулювання та винагорода праці директорів і менеджерів має проводитися так, щоб забезпечити їхню зацікавленість в успіху бізнесу компанії
10	Комітети ради директорів	Формування радою компанії незалежних комітетів для контролю за виконанням найістотніших функцій
11	Розкриття інформації	Принцип прозорості бізнесу. Регулярне розкриття інформації про результати фінансово-господарської діяльності тощо
12	Стандарти бухгалтерської звітності	Використання стандартів бухгалтерської звітності, що здобули міжнародне визнання (US GAAP, UK GAAP або LAS)
13	Незалежний аудит	Проведення щорічного аудиту, із залученням незалежного аудитора з хорошою репутацією
14	Різні шляхи доступу до інформації	Надання широких можливостей доступу до інформації про бізнес як традиційними, так і електронними каналами
15	Своєчасність розкриття інформації	Надання інформації вчасно, відповідно до стандартів фондового ринку, на якому котуються акції компанії

Джерело: Пол Кумз, Марк Вотсон, Кампос, Роберто Ньюелл, Грегорі Вілсон. Ціна корпоративного управління // Український діловий тижневик "Контракти". – № 36. – 08.09.2003.

За словами директора УІРФР Д.Леонова, «...висновки, зроблені в дослідженні McKinsey, слухні для будь-якої країни, але різною мірою. ...рівень корпоративного управління в компанії має значення тільки там, де акції перебувають у вільному обігу на ринку. А за наших умов, коли інвестиційні ресурси різко обмежені, акції продаються та купуються переважно з метою встановити контроль над підприємством, змінити власника. Зрозуміло, що в цьому разі покупця цікавить не структура управління компанією, а, власне, саме підприємство, його активи»<sup>16</sup>.

За останні десятиріччя, починаючи з 90-х рр. минулого століття, міжнародні організації та багато країн світу розробили та прийняли різноманітні принципи та кодекси корпоративного управління. Ці загальноприйняті стандарти покликані закласти основу ефективного корпоративного управління й можуть застосовуватися в широкому діапазоні правових, економічних та політичних умов. Серед них особливої уваги заслуговують Принципи корпоративного управління ОЕСР, Основоположні принципи корпоративного управління Євроакціонерів 2000, Принципи та рекомендації щодо корпоративного управління ЄАТЦП, Політика з корпоративного управління та прозорості на новостворюваних ринках (ІМФ), Глобальні принципи корпоративного управління CalPERS та Принципи корпоративного управління, затверджені ДКЦПФР України.

Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) спільно зі Світовим банком, Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними інституціями ініціювала в 1998 р. глобальну програму зі створення універсальних стандартів та норм корпоративного управління, націлену на істотне поліпшення національних систем корпоративного управління. У травні 1999 р. Рада ОЕСР ухвалила Загальні Принципи корпоративного управління, у яких містяться роз'яснення щодо того, які конкретні проблеми повинні регулювати національні стандарти корпоративного управління і як забезпечити значне підвищення ролі інвесторів (акціонерів) в управлінні компаніями, у які вони вкладають свої кошти. У 2004 р. документ був опублікований у новій редакції.

<sup>16</sup> Пол Кумз, Марк Вотсон, Кампос, Роберто Ньюелл, Грегорі Вілсон Ціна корпоративного управління // Український діловий тижневик "Контракти" – № 36. – 08.09.2003 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/10/362003638.html>>.

Концепція корпоративного управління ОЕСР базується на таких принципах:<sup>17</sup>

*Справедливість.* Система корпоративного управління має захищати права акціонерів і забезпечувати рівне ставлення до всіх акціонерів, у тому числі міноритарних та іноземних. Усі акціонери повинні мати доступ до ефективних засобів захисту в разі порушення їх прав.

*Відповідальність.* Система корпоративного управління повинна визнавати передбачені законом права зацікавлених осіб і сприяти активному співробітництву між акціонерними товариствами та зацікавленими особами з метою створення добробуту, робочих місць і забезпечення фінансової стійкості підприємств.

*Прозорість.* Система корпоративного управління повинна забезпечувати своєчасне розкриття інформації по всіх суттєвих питаннях, щодо акціонерного товариства, у тому числі про його фінансове становище, результати діяльності, структуру власності й управління.

*Підзвітність.* Система корпоративного управління повинна забезпечувати стратегічне управління товариством, ефективний контроль за керівниками з боку ради директорів, а також підзвітність ради директорів товариству та його акціонерам.

Принципи ОЕСР є своєрідною точкою відліку в міжнародній практиці. Багато національних принципів корпоративного управління, у тому числі Принципи корпоративного управління, затверджені ДКЦПФР України, були розроблені на основі Принципів ОЕСР.

В Україні в грудні 2003 р. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку затвердила національні Принципи корпоративного управління<sup>18</sup>. Поява такого документа зумовлена передусім важливістю корпоративного управління та його впливом на розвиток інвестиційних процесів, на ефективність діяльності акціонерних товариств та їх конкурентоспроможність. Документ носить рекомендаційний характер та розрахований на добровільне застосування.

Ключові засади національних Принципів корпоративного управління такі:

*Мета товариства* – полягає в максимізації добробуту акціонерів за рахунок зростання ринкової вартості акцій товариства, а також отримання акціонерами дивідендів. Товариство повинне забезпечува-

---

<sup>17</sup> Принципи корпоративного управління ОЕСР. – 2004 – 53 с. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.capitalmarkets.kiev.ua/structure/library/standards\\_ua.php](http://www.capitalmarkets.kiev.ua/structure/library/standards_ua.php)>.

<sup>18</sup> Принципи корпоративного управління [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ssmc.gov.ua/7/1>>.

ти інвестиційну привабливість емітованих ним акцій протягом усього періоду своєї діяльності.

*Права акціонерів.* Товариство повинне забезпечувати захист прав, законних інтересів акціонерів, рівне ставлення до них незалежно від того, чи є акціонер резидентом України, та від того, якою кількістю акцій він володіє, тощо.

*Наглядова рада й виконавчий орган.* Товариство повинне мати у своїй корпоративній структурі незалежну наглядову раду та кваліфікований виконавчий орган (менеджмент), між якими має бути здійснений раціональний і чіткий розподіл повноважень, а також належну систему підзвітності та контролю. Система корпоративного управління повинна створювати необхідні умови для своєчасного обміну інформацією та ефективної взаємодії між наглядовою радою та виконавчим органом.

*Розкриття інформації та прозорість.* Товариство має своєчасно та доступними засобами надавати повну й достовірну інформацію з усіх суттєвих питань, що стосуються товариства, з метою дати змогу користувачам інформації (акціонерам, кредиторам, потенційним інвесторам тощо) приймати виважені рішення.

*Контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства.* З метою захисту прав та законних інтересів акціонерів товариство повинне забезпечити комплексний, незалежний, об'єктивний та професійний контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства.

*Заінтересовані особи.* Товариство зобов'язане поважати права та враховувати законні інтереси зацікавлених осіб (тобто осіб, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства і до яких передусім належать працівники, кредитори, споживачі продукції товариства, територіальна громада, на території якої розташоване товариство, а також відповідні державні органи та органи місцевого самоврядування) та активно співпрацювати з ними для створення добробуту, робочих місць та забезпечення фінансової стабільності товариства.

Поява загальноприйнятих стандартів зумовлена, передусім, зростанням уваги до питань корпоративного управління, оскільки низький рівень застосованої практики не тільки впливає на ефективність інвестицій, а й сприяє виникненню проблем системного характеру на національному та регіональному рівнях. Підтвердженням цього були фінансові кризи в Південно-Східній Азії, Росії та на інших ринках через наявність фундаментальних недоліків у функціонуванні корпоративного й фінансового секторів, зокрема у сфері управління.

Але чи дійсно високий рівень корпоративного управління вигідний компанії, і чи приносить це відчутні результати? Загальновідомі аргументи про позитивний вплив корпоративного управління такі: по-перше, компанії з високим рівнем корпоративного управління ефективніше використовують капітали інвесторів, що у свою чергу приводить до підвищення фінансових показників; по-друге, такі компанії привабливіші для інвесторів, які готові платити премію до ринкової вартості цінних паперів при високому рівні корпоративного управління, що, як наслідок, полегшує залучення фінансових ресурсів і приводить до зростання ринкової вартості компанії<sup>19</sup>.

У першому випадку на практиці справи виглядають так. Хоча за результатами багатьох досліджень не виявлена абсолютна залежність фінансових результатів діяльності компанії від якості корпоративного управління. Це, скоріше, свідчить про те, що досі не вироблені оптимальні критерії якості корпоративного управління. Для аналізу здебільш використовуються формальні, зазвичай, кількісні критерії. Більшість досліджень та рейтингів розроблені на підставі того, що якість корпоративного управління визначається шляхом оцінки таких показників, як структура і склад ради директорів, рівень розкриття інформації, ступінь захисту прав акціонерів тощо. Таким чином, якість корпоративного управління визначає, наскільки компанія відповідає певним вимогам, що орієнтовані у своїй основі на форму, а не на сутність процесу.

У другому випадку залежно від категорії інвестора якість корпоративного управління в компанії може відігравати від визначальної до зовсім незначної ролі. Для ризикових інвесторів корпоративне управління не має занадто важливого значення, вони схильні приймати високі ризики, у тому числі й ризики, пов'язані з неналежним корпоративним управлінням у компанії, якщо в близькій перспективі вбачається висока потенційна віддача, зокрема зростання вартості цінних паперів. Що більшою стабільністю й передбачуваністю відзначається компанія, то менш цікавою стає «гра» з її цінними паперами.

Для портфельних інвесторів якість корпоративного управління в компанії відіграє значну роль. Основними в цій категорії є інституційні інвестори – пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні фо-

---

<sup>19</sup> Сонин А. Корпоративное управление: мифы и реальность // Управление компанией (ЖУК), 2005, №12 (55) [Електронний ресурс]. – Доступний з: < <http://www.zhuk.net/archive/articles.asp?aid=6168>>.

нди. Визначальним фактором їх діяльності є зниження ризиків втрат вкладених коштів, тобто стабільне зростання і збереження капіталів своїх клієнтів.

Стратегічні інвестори, метою яких є встановлення повного або часткового контролю в корпорації, зацікавлені в купівлі компаній як з високим, так і з неналежним рівнем корпоративного управління. По-перше, вкладення коштів у компанію з високим рівнем корпоративного управління забезпечить якість здійсненої інвестиції; по-друге, компанія з низьким рівнем корпоративного управління при купівлі може мати нижчу вартість і, якщо вартість компанії дійсно залежить від цього, у стратегічного інвестора буде можливість побудувати якісне корпоративне управління і в подальшому отримати премію при продажу такої компанії.

В українських реаліях застосування принципів корпоративного управління потребує часових і фінансових витрат. Однак усі витрати, пов'язані з упровадженням світового досвіду у сфері корпоративного управління, безумовно, спричинять відчутні надходження акціонерного капіталу. Особливо це стосується стратегічних іноземних та традиційних портфельних інвесторів, насамперед великих пенсійних фондів та страхових компаній.

З огляду на це виникає необхідність розробки такого визначення рівня корпоративного управління, яке б мало не менше значення, як, скажімо, кредитоспроможність, рентабельність чи ліквідність підприємства. На сьогодні не викликає сумніву, що рейтинги корпоративного управління необхідні як для інвесторів, так і для самих компаній, що потребують інвестиційних ресурсів. Порівняння потреб корпорацій та інвесторів в отриманні інформації про оцінку рівня корпоративного управління наведене в табл. 9.3.

Велике значення у підвищенні ролі та якості корпоративного управління мають інституційні фактори та фактори окремо взятих країн. Одним із інструментів вдосконалення корпоративного управління є розробка й упровадження об'єктивної, прозорої системи його оцінки, для чого сьогодні застосовується чимало різноманітних методологій. Варто детальніше зупинитися на найбільш відомих із них.

Таблиця 9.3

**Цілі компаній та інвесторів у проведенні рейтингів  
корпоративного управління**

<b>Цілі компаній</b>	<b>Цілі інвесторів</b>
Диференціація компанії в очах інвесторів, розкриття інформації про дотримання стандартів корпоративного управління	Розуміння особливостей функціонування компаній і визначення відповідних параметрів ризику
Довгострокове залучення нових інвесторів, які в разі відсутності компанії в рейтингу могли б не розглядати можливість інвестування в неї	Розуміння застосовуваних керівником методів урахування інтересів усіх акціонерів, ступеня прозорості компанії
Додаткове інформування інвесторів у процесі залучення капіталу (у рамках первісних розміщень, облігаційних випусків, позик тощо)	Порівняння стандартів корпоративного управління в різних компаніях
Використання як орієнтира для вдосконалення процедур корпоративного управління	Одержання додаткової інформації при прийнятті інвестиційних рішень (стратегічними і портфельними інвесторами)

*Джерело:* Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: навчальний посібник. – Х.: Еспада, 2003. – 300 с.

**Рівень корпоративного управління рейтингового агентства *Standard & Poor's (S&P Corporate Governance Score – CGS)***<sup>20</sup>. CGS достатньо відомий індикатор і вважається таким, що найбільш точно відображає якість корпоративного управління та відповідність його рівня певним стандартам. Методологія розрахунку CGS базується на принципах, розроблених Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) – чесність, прозорість, підзвітність і відповідальність. Особливість методології полягає в тому, що оцінка системи корпоративного управління використовується на рівні як країни, так і окремої компанії. Згрупування компонентів та підкомпонентів рейтингу CGS зображене в таблиці 9.4.

На основі аналізу отриманих даних агентство *Standard & Poor's* присвоює рівень корпоративного управління CGS за шкалою від CGS-10 (найвищий рівень) до CGS-1 (найнижчий рівень).

<sup>20</sup> Standard&Poor's Критерии, методология, определение РКУ [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.standardandpoors.ru/page.php?path=rku\\_criteria](http://www.standardandpoors.ru/page.php?path=rku_criteria)>.



Таблиця 9.4

## Складові індикатора корпоративного управління CGS

Компоненти рейтингу	Підкомпоненти рейтингу
<p>Рейтинг компанії.</p> <p><i>Оцінюється ефективність взаємодії органів управління, ради директорів, акціонерів компанії та інших зацікавлених осіб; внутрішня структура та процеси управління окремої компанії</i></p>	<p>Структура власності.</p> <p><i>Прозорість структури власності, концентрація власності та вплив на прийняття рішень</i></p>
	<p>Відносини з фінансово зацікавленими особами.</p> <p><i>Регулярність проведення зборів акціонерів, простота доступу на такі збори та наявність інформації про них, порядок голосування та процедури роботи зборів акціонерів, порушення прав акціонерів</i></p>
	<p>Фінансова прозорість і розкриття інформації.</p> <p><i>Якість і зміст інформації, що оприлюднюється, своєчасність і доступність інформації, що публікується, незалежність і репутація аудитора компанії</i></p>
	<p>Склад і практика роботи ради директорів.</p> <p><i>Структура і склад ради директорів, її роль та ефективність роботи, роль і незалежність сторонніх директорів, політика відносно виплати винагороди директорам і членам вищого керівництва, оцінки якості їхньої роботи та наступництва</i></p>
<p>Аналіз національного фону.</p> <p><i>Оцінюється ефективність правової, нормативної та інформаційної інфраструктури в країні; вплив зовнішніх факторів на макроекономічному рівні на якість корпоративного управління компанії</i></p>	Правове середовище
	Регулювання
	Інформаційна інфраструктура
	Інфраструктура ринку

Джерело: Standard&Poor's Критерии, методология, определение РКУ [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.standardandpoors.ru/page.php?path=rku\\_criteria](http://www.standardandpoors.ru/page.php?path=rku_criteria)>.

Для визначення рівня корпоративного управління CGS використовують таку інформацію:

- опитування;
- річну і квартальну звітність компанії за останні три роки, звітність, що надається державним органам;
- протоколи чергових та позачергових зборів акціонерів, засідань ради директорів (спостережних рад) за останні три роки;
- опубліковану інформацію про нові емісії акцій, відомості про реєстродержателя компанії;
- дані про акціонерів, що володіють більш ніж 10% акцій, і кредиторів;
- відомості про пені, штрафи та інші санкції, висунуті у зв'язку з публічно зафіксованими порушеннями прав акціонерів, включаючи позови, що перебувають у стадії розгляду;
- інформацію про структуру й склад ради директорів, аудитора компанії, про значні угоди за останні три роки, сума яких перевищує 10% чистої вартості активів компанії.

Серед переваг вказаного рейтингу необхідно зазначити такі: рейтинг має обґрунтовані претензії на універсальність, оскільки методологія його визначення базується на використанні загальноприйнятих стандартів корпоративного управління, у числі яких принципи ОЄСР; можливість використання рейтингу S&P для оцінки рівня корпоративного управління в країні; використання при розрахунку рейтингу як об'єктивної фінансово-економічної інформації, так і суб'єктивних оцінок.

Однак у даного показника існує і низка недоліків: під час присвоювання рейтингу не проводиться аудит або незалежна перевірка інформації; використання інформації, що не є публічною (хоч і з певними обмеженнями); методика визначення рейтингу не враховує практику корпоративних відносин у країнах з перехідною економікою (ризики щодо виведення активів, використання чорних та сірих схем корпоративних фінансів); комерційна складова рейтингу (вартість присвоювання рейтингу є дуже високою для середніх та малих компаній) може призводити до викривлення інформації оцінки якості корпоративного управління в цілому по країні.

З 2008 р. служба рейтингів корпоративного управління Standard & Poor's розробила новий аналітичний продукт для оцінки ризиків, який являє собою також бальну оцінку – *рейтинг "GAMMA"* (від слів

governance, accountability, management, analysis, що в перекладі означає – управління, підзвітність, якість менеджменту та аналіз)<sup>21</sup>.

Рейтинг GAMMA відображає точку зору Standard & Poor's щодо ризику втрати акціонерної вартості чи втрачених можливостей створення вартості внаслідок недоліків у системі корпоративного управління. Послуги з присвоювання рейтингу GAMMA надаються тільки країнам з перехідною економікою – Росії, Україні, іншим країнам співдружності (СНД), а також Індії та Бразилії. Рейтинг GAMMA присвоюється паралельно з рейтингом корпоративного управління CGS. На думку експертів агентства Standard & Poor's, рейтинги корпоративного управління особливо актуальні на ринках, що розвиваються.

Відповідно до критеріїв корпоративного управління Standard & Poor's аналізується практика і політика корпоративного управління в конкретній компанії. Ці критерії були розроблені з урахуванням цілої низки міжнародних кодексів корпоративного управління, академічних досліджень, інвестиційних аналітичних звітів, а також практики різноманітних компаній. Критерії рейтингу корпоративного управління CGS і фільтра GMA (governance, management, accounting), яким користуються кредитні аналітики, склали основу методології рейтингу GAMMA. Особливий акцент рейтингу – фактор ризику. Окрім того, до розрахунку включені нові компоненти аналізу, які пов'язані з оцінкою корпоративної системи ризик-менеджменту і стратегічним процесом у компанії.

Вивчення механізмів, які використовуються в компанії для прийняття рішень, і аналіз взаємовідносин між менеджментом, Радою директорів і акціонерами для оцінки можливостей справедливого забезпечення інтересів усіх стейкхолдерів компанії стало основною метою процесу визначення рейтингу. Для оцінки рейтингу GAMMA використовується така ж шкала, як і при розрахунку рейтингу рівня корпоративного управління CGS Standard & Poor's – від 1 до 10 (найвищий можливий бал – 10).

**Рейтинг корпоративного управління консалтингової фірми Deminor (DR)**<sup>22</sup>. Рейтинг DR також заснований шляхом застосування міжнародних стандартів корпоративного управління. Розраховують

<sup>21</sup> Там само.

<sup>22</sup> Москвін С. Індикатори корпоративного управління // Акціонерне товариство, 2003. № 5–6 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.corporation.org.ua/library/publication/pub.php?id=60>>.

його за шкалою від DR-10 (найвищий рейтинг) до DR-1 (найнижчий рейтинг). Він враховує значно менше факторів, тому його розрахунок є швидшим і простішим.

Фактори, які використовуються для оцінювання DR:

– дотримання прав акціонерів та виконання ними своїх обов'язків;

– виплата дивідендів;

– прозорість процедур корпоративного управління;

– структура і функції керівних органів акціонерного товариства.

**Коефіцієнт корпоративного управління (Corporate Governance Quotient – CGQ) Institutional Shareholder Services (ISS)**<sup>23</sup>. CGQ базується на оцінці 51 фактора, розподілених на 7 груп:

1) склад і структура керівних органів;

2) статут і внутрішні нормативні документи;

3) дотримання законодавства про акціонерні товариства;

4) компенсації членам виконавчих органів управління;

5) якісні фактори, що включають виконання фінансових планів;

6) власність керівників та службовців компанії;

7) освіта керівників.

Коефіцієнт CGQ враховує не тільки структуру корпоративного управління компанії, а ще й її становище на ринку відносно галузі, до якої вона належить, і відносно ринкового індексу, розподіляючи компанії в галузевий або груповий ранжований ряд, що дозволяє визначити місце, яке посідає компанія.

**Рейтинг корпоративного управління інвестиційного банку Brunswick UBS Warburg**<sup>24</sup>. Даний рейтинг ґрунтується на аналізі реально існуючих і потенційно можливих ризиків корпоративного управління, носить дистанційний характер і призначається для портфельних інвесторів. У процесі присвоювання рейтингу використовуються винятково публічна інформація, результати рейтингу публікуються в аналітичних звітах банку й не узгоджуються з самими компаніями.

<sup>23</sup> Там само.

<sup>24</sup> Леонов Д., Бурмака М., Юрса М. Індекс корпоративного управління в Україні: методологічні засади обчислення // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 7–8 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.corporation.com.ua/library/>>; Румянцев С. Рейтинги корпоративного управління // Цінні папери України. – 2003. – № 44 (332) – 4 листопада 2004 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.corporation.com.ua/library/publication/pub.php?id=181>>.

Реально існуючі та потенційні ризики, пов'язані з корпоративним управлінням, поділяються на 8 категорій і 20 підкатегорій за якими нараховуються штрафні бали згідно з чітко визначеним коефіцієнтом (табл. 9.5). Що вищий рейтинг, то більший ступінь ризику. За висновками Brunswick UBS Warburg, компанії, що набрали більш ніж 35 штрафних балів, є надзвичайно ризикованими, менш ніж 17 балів – відносно безпечні.

Таблиця 9.5

**Структура рейтингу корпоративного управління  
інвестиційного банку Brunswick UBS Warburg**

Категорія рейтингу	Бали	Підкатегорія рейтингу	Бали
Непрозорість	14	Фінансова звітність по US GAAP/IAS	6
		Репутація відкритості	4
		Програма АДР	2
		Повідомлення про річні/позачергові загальні збори акціонерів	2
Розмивання акціонерного капіталу	13	Оголошені, але не випущені акції	7
		Блокуючий пакет акцій у портфельних інвесторів	3
		Наявність захисних заходів у статуті	3
Виведення активів/трансфертне ціноутворення	10	Акціонери з контрольним пакетом акцій	5
		Трансфертне ціноутворення	5
Злиття / реструктуризація	10	Злиття	5
		Реструктуризація	5
Банкрутство	12	Прострочена кредиторська заборгованість	5
		Заборгованість	5
		Фінансове управління	2
Обмеження на купівлю та володіння акціями	3	Обмеження на володіння іноземцями акціями або на їх участь у голосуванні	3
Ініціативи у сфері корпоративного управління	9	Склад ради директорів	3
		Кодекс корпоративного управління	2
		Наявність закордонного стратегічного партнера	1
		Дивідендна політика	3
Ведення реєстру	1	Якість	1

Джерело: Леонов Д., Бурмака М., Юрса М., зазначена праця; Румянцев С., зазначена праця.

До переваг даного рейтингу можна віднести те, що він дозволяє проводити порівняльний аналіз компаній та визначати ступінь ризикованості вкладання коштів у їхні активи. Певною мірою він відображає специфічні ризики корпоративного управління, притаманні країнам з перехідною економікою. Для розрахунку цього рейтингу використовується об'єктивніша інформація. Методика визначення рейтингу є відкритою й систематично публікується у звітах банку. Серед недоліків можна назвати той, що особа, яка присвоює рейтинг, тією чи іншою мірою зацікавлена в результатах, оскільки володіє портфелем цінних паперів. Окрім того, рейтинг включає в себе деякі спірні показники, які відбивають лише зацікавленість іноземних інвесторів і не мають відношення до корпоративного управління.

Для країн з перехідною економікою використовують такі показники якості корпоративного управління, які враховують його специфічні риси і ризики, що виникають як їх наслідок.

**Рейтинг Інституту корпоративного права й управління Російської Федерації (CORE-рейтинг)**<sup>25</sup> дозволяє оцінити сукупність відносин і зв'язків між акціонерами, членами ради директорів та правління компанії, між різними групами акціонерів, а також заінтересованими особами. CORE-рейтинг має на меті виявляти специфічні ризики корпоративного управління, пов'язані з інвестуванням у російські підприємства. Для розрахунку рейтингу використовують як публічну, так і додаткову інформацію, яку компанія надає акціонерам. Для отримання додаткової інформації використовуються письмові запити від імені Інституту, а також імітування представником Інституту в режимі телефонних дзвінків міноритарного акціонера. На нашу думку, останній спосіб отримання інформації є досить сумнівним. При присвоєнні рейтингу більший акцент робиться на відповіді респондентів, а не на об'єктивні показники, тому велике значення має їхня правдивість, що насправді не завжди підтверджується на практиці. CORE-рейтинг відповідно до методики компанії оцінюється за шістьма параметрами, що відбивають різні аспекти корпоративного управління (табл. 9.6). Результатом розрахунків є індивідуальний числовий показник з максимальним значенням 100%, мінімальним – 0%.

---

<sup>25</sup> Там само.

CORE-рейтинг, як і більшість рейтингів, базується на використанні принципів ОЕСР, однак при цьому враховується специфіка російського бізнесу.

Таблиця 9.6

**Параметри CORE-рейтингу для оцінки рівня  
корпоративного управління компанії**

Параметри	Питома вага у підсумковій оцінці, %
Відсутність ризиків: – виведення активів; – трансферні ціни; – розмивання акціонерного капіталу	45,4
Розкриття інформації: – терміни розкриття та повнота документів, що розкриваються публічно; – запити акціонерів	23,0
Структура ради директорів і виконавчих органів управління: – афілійованість; – винагороди; – протоколи засідань	10,0
Структура акціонерного капіталу: – контролюючі групи; – прозорість структури власності	21,6
Основні права акціонерів: – право на участь в управлінні компанією; – право на отримання дивідендів	
Історія корпоративного управління: – факти порушення прав акціонерів у минулому; – проблеми з регулюючими органами; – стандарти фінансової звітності; – аудиторські висновки	

*Джерело:* Леонов Д., Бурмака М., Юрса М., зазначена праця; Румянцев С., зазначена праця.

Не менш відомий і *рейтинг корпоративного управління Російського інституту директорів та рейтингового агентства "Експерт РА" (НКРУ)*<sup>26</sup>. Для розрахунку рейтингу використовується як

<sup>26</sup> Там само.

публічна інформація, так і дані, що отримуються безпосередньо від учасників рейтингу – акціонерних товариств.

Рейтинг являє собою інтегральну оцінку за чотирма групами показників (табл. 9.7). Залежно від якості корпоративного управління учасників рейтингу групують за такими рейтинговими класами: клас А (компанії з високим рівнем корпоративного управління); клас В (компанії із задовільним рівнем корпоративного управління); клас С (компанії з низьким рівнем корпоративного управління); клас D (компанії з незадовільним рівнем корпоративного управління). До складу класу D входить додатковий підклас SD, який указує на те, що в компанії відбувалися значні порушення норм корпоративного управління.

Таблиця 9.7

**Показники розрахунку рейтингу корпоративного управління  
Російського інституту директорів та рейтингового агентства  
"Експерт РА" (НКРУ)**

<b>Група показників</b>	<b>Підгрупа показників</b>
Права акціонерів	Реалізація прав: – на власність; – на участь в управлінні товариством; – на одержання частки прибутку. Рівень ризиків порушення прав. Наявність додаткових зобов'язань товариства із захисту прав акціонерів
Діяльність органів управління і контролю	Склад і діяльність ради директорів і виконавчих органів. Система контролю за фінансово-господарською діяльністю. Взаємодія між органами управління й контролю
Розкриття інформації	Рівень розкриття нефінансової та фінансової інформації. Загальна дисципліна розкриття інформації. Рівнодоступність інформації
Дотримання інтересів зацікавлених сторін і корпоративна соціальна відповідальність	Політика соціальної відповідальності. Врахування інтересів зацікавлених груп. Трудові конфлікти. Соціальні проекти. Екологічність

Джерело: Леонов Д., Бурмака М., Юрса М., зазначена праця; Румянцев С., зазначена праця.



Даний рейтинг є регулярною оцінкою стану системи корпоративного управління у 150–200 акціонерних товариствах, зареєстрованих у Російській Федерації. Його перевагами є те, що він ґрунтується на відомій популярній методології присвоєння рейтингів (від А до Д). Рейтинг не містить числових оцінок, легко застосовується до будь-якої компанії. Варто також відмітити наявність соціальних та екологічних параметрів діяльності акціонерного товариства. Серед недоліків цього рейтингу можна назвати те, що рейтингові параметри визначаються здебільшого з урахуванням інтересів портфельних інвесторів.

**Індекс ризику корпоративного управління (Corporate Governance Risk-CGR) за методикою Кричтон-Міллера (Crichton-Miller) і Уормана (Worman)**<sup>27</sup> також застосовується для країн з перехідною економікою. CGR оцінює ризик втрат інвесторів від неналежного корпоративного управління в окремо взятих країнах. Дана методика заснована на опитуванні менеджерів акціонерних компаній (табл. 9.8).

У результаті опитування проводиться розрахунок питомої ваги позитивних і негативних відповідей (кожна група запитань оцінюється від 0 до 7 балів), за якими будується рейтингова шкала, що дозволяє визначити індекс CGR. Він може мати значення від 0 до 28 (від 0 до 5 – дуже високий рівень; від 6 до 10 – високий; від 10 до 20 – середній; від 21 до 28 – низький).

Варта уваги також і **економетрична модель Майкла Гібсона (Michael S. Gibson)**. У своїй роботі "Корпоративне управління неефективне в країнах з перехідною економікою?" автор запропонував економетричну модель для розрахунку індикатора корпоративного управління<sup>28</sup>. На відміну від більшості дослідників у галузі визначення якості корпоративного управління, які спираються на методики визначення відповідності механізмам корпоративного управління, М.Гібсон запропонував оцінювання за результатами діяльності компанії, зокрема за обсягом продажів, прибутком, заборгованістю тощо. Його методика дозволяє оцінювати не рівень задоволення формально-управлінських інтересів акціонерів та зацікавлених осіб, а вплив

<sup>27</sup> D.Crichton-Miller, P.B.Worman. Seeking a structured approach to assessing Corporate Governance Risk in Emerging Markets. – Institute of International Finance, 1999.

<sup>28</sup> Gibson M.S. Is Corporate Governance Ineffective in Emerging Markets? // Finance and Economics Discussion Series. – June 2002. – № 1999-63 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1999/199963/199963pap.pdf>>.

корпоративного управління на підприємницький розвиток акціонерного товариства.

Таблиця 9.8

**Схема опитування менеджерів компаній  
для визначення ризиків корпоративного управління  
за методикою Кричтон-Міллера та Уормана**

<b>Група питань</b>	<b>Підгрупа питань</b>
Оцінка чинного законодавства про акціонерні товариства	Реєстрація акцій та інших цінних паперів компанії. Права сторін (акціонерів, кредиторів, працівників, менеджерів тощо). Реалізація прав акціонерів. Відповідність відкритості і контролю. Якість контрактів. Банкрутство. Інтереси членів керівних органів
Оцінка правових процесів	Доступність, ефективність та швидкість правового захисту. Арбітраж. Вплив на рішення судових органів. Виконання законів і рішень суду
Оцінка регуляторного режиму	Регулятор ринку капіталу. Центральний банк. Фінансовий контроль. Інсайдерська торгівля. Добросовісна конкуренція. Облік у компаніях. Аудит
Оцінка "етичного покриття" (Ethical Overlay)	Боротьба з організованою злочинністю. Роль кримінальних груп. Рівень корупції. Насилля над бізнесом. Понадвиплати. Тендерні процеси. Хабарі

*Джерело:* D.Crichton-Miller, P.B.Worman. Seeking a structured approach to assessing Corporate Governance Risk in Emerging Markets. Institute of International Finance, 1999.; Леонов Д., Бурмака М., Юрса М., зазначена праця; Румянцев С., зазначена праця.

Для аналізу М.Гібсон сформував вибірку із 1200 фірм з 8 країн, економіка яких знаходиться на стадії розвитку (Бразилія, Чилі, Індія, Корея, Малайзія, Мексика, Тайвань, Таїланд). На підставі отриманих даних він оцінював зв'язок між частотою зміни виконавчих директорів і показниками роботи підприємства. У результаті були зроблені такі висновки: по-перше, вірогідність втрати робочого місця виконавчим директором в умовах економіки, що розвивається, чи перехідної економіки вища при поганих показниках роботи підприємства (за умови підтвердження припущення, що корпоративне управління ефективно на ринках, що розвиваються); по-друге, для фірм з великим внутрішнім акціонером такий зв'язок не спостерігається, що свідчить про те, що для даної сукупності фірм в умовах ринків, що знаходиться на стадії розвитку, корпоративне управління не відіграє значної ролі. Разом з тим відмічається поширення великих акціонерів на ринках, що розвиваються. Зазначається така особливість як поширення сімейної власності і проблема захисту прав акціонера. Однак цю методику слід обережно застосовувати по відношенню до країн, які знаходяться на початковому етапі розвитку економіки, оскільки відібрані для дослідження країни, були піонерами на ринках, що розвиваються, і значно випереджають інші країни, які стоять на шляху економічної лібералізації.

Таким чином, на сьогодні не існує універсальної методики оцінки якості корпоративного управління, тому дослідження у цій сфері продовжуються. Особливо інтенсивно вони ведуться в країнах з перехідною економікою, у тому числі й в Україні.

У 2004 р. Українським інститутом розвитку фондового ринку був розроблений індекс корпоративного управління (CGI)<sup>29</sup>. В основу розрахунку цього індексу покладена відповідність принципам корпоративного управління ОЕСР, чинним в Україні законодавчим актам, що стосуються цих питань. Інтегральний індекс корпоративного управління включає:

- індекс рівня розвитку корпоративного права в країні (CGI-1);
- індекс рівня регуляторного впливу уповноважених органів влади на процес корпоративного управління в країні (CGI-2);
- індекс рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах (CGI-3).

<sup>29</sup> Звіт з науково-дослідної роботи Українського інституту розвитку фондового ринку "Дослідження індексу корпоративного управління в Україні"/ Ред. Д.Леонов. – 2004 [Електронной ресурс]. – Доступний з: <<http://www.aub.com.ua/atachs/indexKU.doc>>.

CGI розраховується як сумарний показник індексів CGI-1 CGI-2 і CGI-3.

В Україні послуги з присвоювання рейтингу корпоративного управління здійснюють декілька рейтингових агентств. Найвідоміші з них:

*Агентство "Кредит-Рейтинг"* – перше в Україні (з 2001 р.) спеціалізоване рейтингове агентство, що надає послуги з незалежної оцінки кредитоспроможності суб'єктів запозичень із визначенням кредитних рейтингів за Національною рейтинговою шкалою<sup>30</sup>. З 2003 р. рейтингові оцінки агентства офіційно визнаються Міністерством фінансів України. З 2004 р. "Кредит-Рейтинг" є уповноваженим агентством Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку України для визначення кредитних рейтингів суб'єктам господарювання, галузям економіки й регіонам. Послуги з визначення рейтингів корпоративного управління за спеціально розробленою шкалою агентство надає з 2007 р.

При розробці методології оцінки рівня корпоративного управління за основу були взяті: Принципи корпоративного управління ОЕСР; Основоположні принципи корпоративного управління Євроакціонерів 2000; Принципи й рекомендації щодо корпоративного управління ЄАДЦП; Політика з корпоративного управління й прозорості на новостворених ринках (МВФ); Глобальні принципи корпоративного управління CalPERS; Принципи корпоративного управління, затверджені ДКЦПФР; Принципи діяльності рейтингових агентств, затверджені Технічним Комітетом IOSCO.

Методологія визначення рейтингу ґрунтується на таких основних принципах: якість і чесність рейтингового процесу; незалежність рейтингового агентства й запобігання виникненню конфліктів інтересів; відповідальність рейтингового агентства перед інвесторами й емітентами. Оцінка рівня корпоративного управління здійснюється шляхом дослідження окремих складових системи корпоративного управління, які розглядаються рейтинговим агентством під час рейтингового процесу. До них віднесено: структуру власності компанії, права власників та інших зацікавлених осіб, механізми управління й контролю, рівень розкриття інформації, аудит.

Рейтинг корпоративного управління може перебувати в межах від рівня А (найвищий рівень рейтингу) до рівня Е (найнижчий рівень

---

<sup>30</sup> Рейтингове агентство "Кредит-Рейтинг" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.credit-rating.com.ua>>.

рейтингу). Рейтинги рівнів B, C і D можуть мати проміжні значення рівня. Прогноз рівня рейтингу корпоративного управління (позитивний, стабільний, негативний або в розвитку) є коментарем щодо тенденції його подальшої зміни (можливої, але не обов'язкової). Рівень рейтингу корпоративного управління має обов'язкові позначки "ua" (ознака української національної шкали) і "RCG" (ознака рейтингу корпоративного управління).

**Рейтингове агентство «IBI-Рейтинг»** розпочало свою діяльність на ринку рейтингування України в лютому 2005 р. IBI-Rating розробило методики для різних видів рейтингової оцінки:<sup>31</sup>

- методики рейтингової оцінки кредитоспроможності;
- методики рейтингової оцінки професійної надійності;
- методики рейтингової оцінки корпоративного управління.

Рейтинг корпоративного управління присвоюється суб'єктам господарювання, органам регіональної та місцевої влади за «Рейтинговою шкалою корпоративного управління». Агентство надає рейтингові послуги на добровільних засадах суб'єктам господарювання та емітентам, що здійснюють господарську діяльність на території України, а також органам регіональної та місцевої влади України.

**Рейтингове агентство «Експерт-Рейтинг»** є одним із великих операторів ринку добровільного рейтингування в Україні, що здійснює свою діяльність з 2007 р. Агентство надає послуги з розрахунку рейтингів надійності банків, стійкості страхових компаній, інвестиційної привабливості підприємств. У методиці розрахунку рейтингу інвестиційної привабливості підприємств одним із факторів, що формують рейтинг, є якість корпоративного управління<sup>32</sup>.

Методика визначення рейтингу інвестиційної привабливості базується на удосконаленій моделі Дюпона, у якій виділяються чотири групи показників.

**Зведена дохідність** – група показників, яка вказує на здатність компанії приносити прибуток, використовуючи ресурси, які є в її розпорядженні. Основним серед показників цієї групи є рентабельність власного капіталу.

**Фінансова незалежність** визначає фінансову безпеку компанії, ступінь її насиченості борговими ресурсами. У моделі Дюпона ця

<sup>31</sup> Незалежне рейтингове агентство "IBI-Рейтинг" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ibi.com.ua>>.

<sup>32</sup> Рейтингове агентство "Експерт-Рейтинг" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://expertra.com>>.

група показників обмежується лише коефіцієнтом автономії. При тому, що коефіцієнт автономії залишається основним показником в зазначеному рейтингу, аналіз фінансової незалежності компанії розширений за рахунок таких показників, як якість кредиторської заборгованості, тривалість поточних пасивів тощо.

*Якість корпоративного управління.* Найкращим індикатором його якості залишаються показники прибутку підприємства, який теоретично може бути розподілений серед акціонерів. Тому модель була доповнена коефіцієнтом рентабельності власного капіталу, який у поєднанні з коефіцієнтом капіталізації дозволяє розрахувати три індикатори: поточну потенційну дохідність акції, коефіцієнт свободи й співвідношення між ринковою та балансовою вартістю підприємства. Останній показник є ключовим у розрахунку.

*Вплив кон'юнктури ринків* сировини, готової продукції та інших ресурсів, від яких залежить компанія. Зовнішнє середовище, яке при відсутності на підприємстві схем податкового планування стає головним ринковим фактором, що впливає на розмір витрат, виручки, чистого прибутку. Тут враховується весь комплекс маркетингових питань, пов'язаних з можливостями постачання та реалізації готової продукції. Основним показником у даній групі є рентабельність продажів.

Алгоритм розрахунку якості корпоративного управління представлений у табл. 9.9. На підставі розрахунків присвоюються бали від 8 (найвищий показник) до 1 (найнижчий показник).

Таблиця 9.9

**Алгоритм визначення якості корпоративного управління за методикою РА "Експерт-Рейтинг"**

Етап розрахунку	Показник			Бал
	Назва	Спосіб визначення	Порогове значення	
1	Співвідношення між ринковою і балансовою вартістю (Скр)	Капіталізація / власний капітал*	Скр > 200%	4
			100% < Скр < 200%	3
			50% < Скр < 100%	2
			Скр < 50%	1
2	Коефіцієнт свободи	Капіталізація / статутний капітал**	більше 200% / менше 200%	1 / 0
3	Факт виплати дивідендів акціями чи в грошовій формі	Дивіденди на одну просту акцію***	Так / ні	1 / 0

Етап розрахунку	Показник			Бал
	Назва	Спосіб визначення	Порогове значення	
4	Відсутність серед акціонерів таких, що володіють більш ніж 10% акцій емітента та компаній із офшорних юрисдикцій	За даними АРІФРУ****	Так / ні	1 / 0
5	Наявність звітності компанії в національній системі розкриття інформації	За даними АРІФРУ****	Так / ні	1 / 0
6	<b>Якість корпоративного управління</b>	Сума балів п. 1–5	–	Від 1 до 8

\* власний капітал – стр. 380 Ф.1. Баланс підприємства;

\*\* статутний капітал – стр. 300 Ф.1. Баланс підприємства;

\*\*\* стр. 340 Ф.2. Звіт про фінансові результати;

\*\*\*\* АРІФРУ - Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України".

*Джерело:* Рейтинг №1 инвестиционной привлекательности промышленных предприятий: крупнейшие по капитализации предприятия, включенные в листинг ПФТС // Эксперт. – 2006. – № 7. – С. 69 – 79.

Використовуючи дані рейтингових досліджень РА «Експерт-Рейтинг» можна проаналізувати розвиток рівня корпоративного управління в українській промисловості. У 2006 р. група «Експерт Україна» оприлюднила перший рейтинг інвестиційної привабливості підприємств фінансового сектора, акції яких обертаються на організованому ринку<sup>33</sup>. До рейтингу увійшли 63 великі за розмірами капіталізації промислові підприємства, включені в лістинг першої торгової системи (ПФТС) станом на кінець 2005 р. У рейтингу окремо вказані бали, що присвоюються підприємству за якість корпоративного управління і є складовою рейтингу інвестиційної привабливості під-

<sup>33</sup> Рейтинг №1 инвестиционной привлекательности промышленных предприятий: крупнейшие по капитализации предприятия, включенные в листинг ПФТС // Эксперт. – 2006. – № 7. – С. 69–79.

приємств. У 2007 р. до рейтингу увійшло 50 великих промислових підприємств, у 2008 р. – 99<sup>34</sup>.

Для аналізу розвитку рівня якості корпоративного управління в промисловості доцільно згрупувати підприємства за оцінкою, яка надана кожному підприємству за фактором рівня корпоративного управління. У табл. 9.10 відображена кількість і частка промислових підприємств у розрізі кількості набраних балів за період 2005–2007 рр. Протягом цього періоду рівень корпоративного управління в промисловості мав тенденцію до зростання (рис. 9.5).

Таблиця 9.10

**Розподіл промислових підприємств  
за рівнем якості корпоративного управління у 2005–2007 рр.**

Якість корпора- тивного управ- ління, балів	2005		2006		2007	
	Кіль- кість підпри- ємств, од.	У загал- ьній кі- лькості, %	Кіль- кість підпри- ємств, од.	У загал- ьній кі- лькості, %	Кіль- кість підпри- ємств, од.	У загал- ьній кі- лькості, %
1	0	0,00	0	0,00	0	0,00
2	2	3,17	1	2,00	1	1,01
3	17	26,98	5	10,00	3	3,03
4	13	20,63	3	6,00	5	5,05
5	11	17,46	8	16,00	10	10,10
6	13	20,63	19	38,00	39	39,39
7	6	9,52	11	22,00	38	38,38
8	1	1,59	3	6,00	3	3,03
Усього	63	100	50	100	99	100

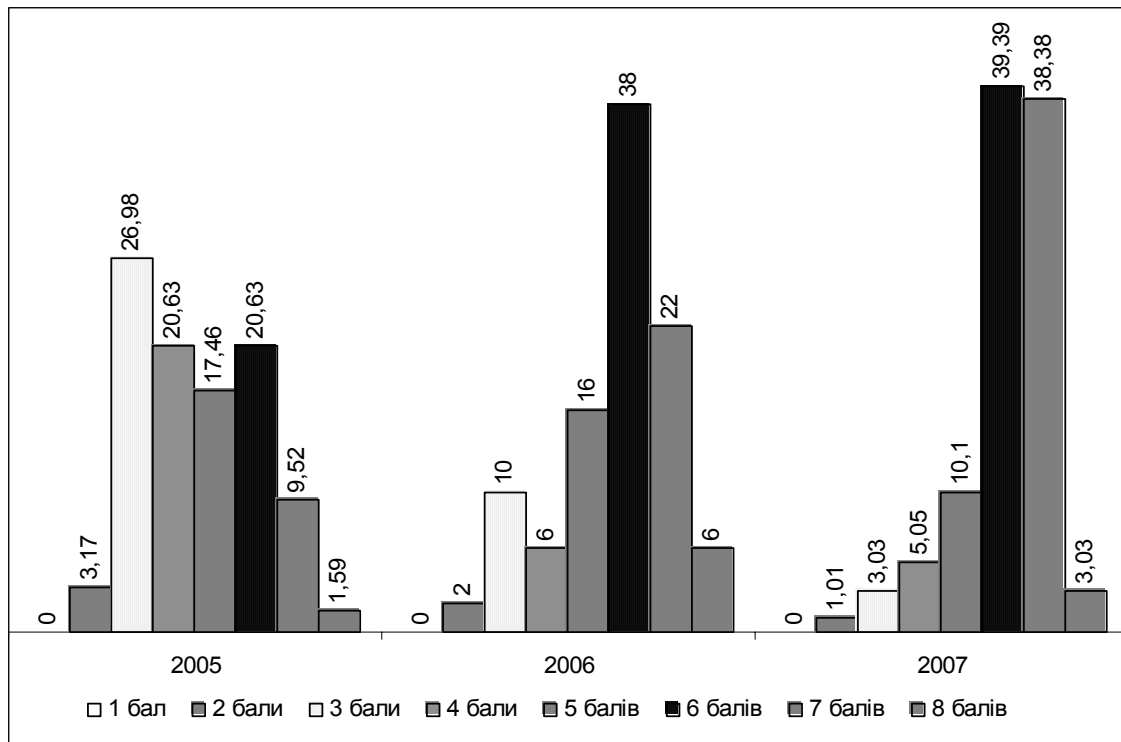
*Джерело:* розраховано за даними рейтингового агентства "Експерт-Рейтинг" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://expertra.com>>.

Частка підприємств з оцінкою корпоративного управління від 2 до 5 балів зменшується. Особливо різке зменшення частки підприємств спостерігається в діапазоні балів 3–4, відповідно від 26,98 до 3,03% і від 20,63 до 5,05%. Натомість відмічається різке збільшення частки підприємств, яким присвоюється бал 6–7, відповідно від 20,63 до 39,39% і від 9,52 до 38,38%. Це свідчить про суттєвий прогрес у

<sup>34</sup> Рейтинг №2 инвестиционной привлекательности промышленных предприятий: крупнейшие по капитализации предприятия, включенные в листинг ПФТС // Эксперт. – 2007. – № 26. – С. 59–73; Рейтинг №4 инвестиционной привлекательности промышленных предприятий: крупнейшие по капитализации предприятия, включенные в листинг ПФТС // Эксперт. – 2008. – № 26. – С. 71–81.



зростанні значення якості корпоративного управління для українських компаній, про розуміння компаніями необхідності дотримання норм і правил корпоративного управління. Таке зростання рівня якості корпоративного управління є своєрідною відповіддю на підвищений попит інвесторів і зацікавлених осіб на нього.



**Рис. 9.5. Динаміка розподілу вітчизняних промислових підприємств за якістю корпоративного управління, %**

*Джерело:* розраховано за даними рейтингового агентства "Експерт-Рейтинг" [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://expertra.com>>.

Отже, належне корпоративне управління є благо для самої компанії. По-перше, це інструмент, за допомогою якого досягається баланс інтересів усіх зацікавлених осіб, по-друге – це необхідний компонент поступального довгострокового розвитку компанії.

### 9.3. Структурування власності та її вплив на результати діяльності суб'єктів

Важливим чинником довгострокового економічного зростання країни виступають інвестиції як із внутрішніх так і з зовнішніх джерел. Залучення зовнішніх інвестицій має певні труднощі, пов'язані з недостатньо розвинутим вітчизняним фондовим ринком та низьким рівнем захисту прав інвесторів. Однак це не є нездоланною перешко-

дою, оскільки світова практика виробила низку механізмів для захисту прав інвесторів при недієздатному фондовому ринку, зокрема<sup>35</sup>:

- концентрація власності;
- ринок корпоративного контролю;
- делегування і концентрація контролю в руках ради директорів;
- надання менеджменту стимулів, узгоджених з інтересами акціонерів;
- застосування судового механізму для покарання менеджерів у випадку порушення ними зобов'язань (fiduciary duty) перед акціонерами.

Серед наведених механізмів реально застосовуватися в Україні можуть лише механізми концентрації власності й ринку корпоративного контролю. Однак цього може бути цілком достатньо для збільшення інвестицій при нерозвинутому фондовому ринку.

На фоні висвітлення проблеми формування й удосконалення структури власності особливого значення набуває фактор концентрації власності. У країнах з перехідними економіками великі інвестори відіграють значно важливішу роль у розвитку компаній, ніж дрібні акціонери. Окрім цього, надмірний захист дрібних акціонерів може збільшувати втрати від придбання контрольного пакету та управління підприємством великим власником, чим збільшуватиме трансакційні витрати на ринку корпоративного контролю.

Дослідження проблеми концентрації власності започаткували А.Берлі та Г.Мінз, які сформулювали тезу про "відділення власності від контролю" в сучасній публічній корпорації<sup>36</sup>. На їх думку, дрібні акціонери нездатні налагоджувати ефективний контроль за діяльністю менеджерів, і навпаки, концентрація основної частки акцій в руках одного чи вузької групи утримувачів допомагає дисциплінувати їх поведінку. Мається на увазі, що існують значні розходження результатів діяльності фірм з розпорошеною і висококонцентрованою структурою власності: що вищий рівень концентрації акцій в одних руках, то ефективніший контроль власників; що жорсткіший їх контроль, то вищі результати господарської діяльності.

Останні дослідження, що проводилися на підприємствах, які працюють в умовах перехідних економік, підтверджують, що процес

---

<sup>35</sup> Becht M., Bolton P., Roell A. Corporate Governance and Control. In George Constantinides, Milton Harris and Rene Stulz // Ed. Handbook of Economics of Finance. – North-Holland, 2002.

<sup>36</sup> Berle A., Means G., зазначена праця.

еволюції структури власності прямує в бік збільшення її концентрації в руках зовнішніх власників і менеджерів. Водночас немає достатніх свідчень про позитивний вплив концентрації власності на ефективність діяльності компаній. Відмічається навіть деяке занепокоєння від загрози надмірної концентрації прав по прийняттю рішень в руках вузької групи осіб і важливість участі в управлінні компанією всіх учасників корпоративних відносин – заінтересованих осіб<sup>37</sup>.

Вплив фактора власності на економічну поведінку підприємств пов'язаний з тим, що власники володіють правом на контроль за їх діяльністю. Таким чином, важливого значення набуває питання про переважні типи контролю в економіці, тобто в чиїх руках він знаходиться і наскільки повно його вдається реалізувати на практиці. Ключовими ознаками ефективності контролю над діяльністю компанії є ступінь концентрації акціонерної власності та ідентичність власників акціонерного капіталу.

Теорія агентських відносин дає переконливі аргументи на користь того, що цільові функції й недоліки контролю за діяльністю менеджерів у різних категорій акціонерів можуть значно різнитися навіть при концентрації в їх руках однакових пакетів акцій. Поведінка й результати діяльності фірм можуть коливатися залежно від того, яка категорія власників займає у них головні позиції.

Р.Ла Порта, Ф.Лопес-Силанес та А.Шлейфер, дослідивши структуру власності у великих корпораціях 27 розвинених країн світу, показали відмінності систем корпоративного управління цілої низки країн від загальноприйнятої раніше класифікації, яка базувалася на законодавчих обмеженнях щодо банківського володіння акціями промислових корпорацій<sup>38</sup>. Р.Капелюшников, керуючись критерієм концентрації власності, виділяє два базових типи великих корпорацій – з широким володінням акцій та з домінуванням блок-холдерів<sup>39</sup>. Більшість попередніх досліджень, присвячених еволюції структур власності й контролю в перехідних економіках, обмежувались аналізом

<sup>37</sup> Долгопятова Т.Г. Становление корпоративного сектора и эволюция акционерной собственности: Препринт WP1/2003/03. – М.: Высшая школа экономики, 2003; Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б., Данилина Я.В. Влияние конкуренции в структуре корпоративного управления на эффективность деятельности корпорации // Экономическая наука современной России. Материалы Всероссийской конференции, Москва, 28–30 ноября 2000 г. / Под ред. Г.Б.Клейнера. – Ч. II. М.: ЦЭМИ РАН, 2000.

<sup>38</sup> Ла Порта Р., Лопе-де-Силанес Ф., Шлейфер А. Корпоративная собственность в различных странах мира // Российский журнал менеджмента. 2005. – № 3. – С. 97–148.

<sup>39</sup> Капелюшников Р.И. Концентрация собственности и корпоративное управление: Препринт WP1/2005/03. – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – 40 с.

розподілу акцій за групами власників, зокрема внутрішніх та зовнішніх<sup>40</sup>. Питання концентрації акцій в руках окремих утримувачів залишалося поза увагою цих досліджень. Частково це було пов'язане з важкодоступністю відповідної інформації, частково – зі специфікою української приватизації, яка призвела до переходу високонцентрованої частки акцій в руки інсайдерів. Тому центром усіх дискусій неминуче поставало питання, наскільки стійкою виявиться інсайдерська структура власності. Це доволі однобічний підхід, тому необхідно враховувати в аналізі фактор концентрації власності.

У рамках масової приватизації в Україні була зроблена ставка на формування розпорошеної структури власності й розвиток фондового ринку. Така політика супроводжувалася спрямованою трансформацією колишніх державних підприємств у відкриті акціонерні товариства, акції яких належали б широкому колу осіб та повинні були б котируватися на біржі. Однак така модель виявилася недієздатною. Загалом спостерігалась тенденція до закриття таких компаній для зовнішніх інвесторів, тобто формування інсайдерської моделі корпоративного управління, під якою розумілося зосередження реального контролю над підприємством у руках менеджменту (директорату старої номенклатури). З основними недоліками такої моделі пов'язують масовий вивід активів та грубі порушення прав акціонерів.

Проблема формування й удосконалення структури власності полягає у визначенні її ролі в показниках роботи підприємств: наскільки різні типи власників можуть відрізнятися за впливом, який вони мають на показники роботи в перехідний період, оскільки структура власності, що склалася в умовах приватизації, носить трансформаційний характер. Така "розконцентрованість" (відносно рівномірна концентрація по різних пакетах акцій) створює перешкоди для адаптації корпоративного управління до вимог максимізації ефективності діяльності підприємств.

Для виявлення впливу концентрації власності на результати діяльності українських промислових підприємств була сформована вибірка з 85 великих промислових підприємств у формі відкритих акціонерних товариств (із часткою держави на кінець періоду менше

---

<sup>40</sup> Кузнецов П.В., Муравьев А.А. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ «голубых фишек» фондового рынка – М.: РПЭИ, 2002. – 64 с.; Акімова І., Швьодіауер Г. Структура власності, корпоративне управління та показники роботи підприємств: результати емпіричного дослідження українських підприємств // Наукові матеріали № 21, 2003. – 17 с. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://ierpc.org/ierpc/wp/wp\\_21\\_ukr.pdf](http://ierpc.org/ierpc/wp/wp_21_ukr.pdf)>.

25%) за рейтингом Міністерства промислової політики України та наявністю даних у системі розкриття інформації<sup>41</sup>. Структура вибірки в розрізі регіонів і видів діяльності представлена в табл. 9.11.

Таблиця 9.11

**Структура вибірки промислових підприємств (ВАТ)  
для визначення впливу концентрації власності  
на результати їх діяльності**

Вид промислової діяльності	Економічні макрорегіони*						Усього
	Центральний	Західний	Північно-Східний	Східний	Центрально-Східний	Південний	
Добувна промисловість: – добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	1			2	7		10
Обробна промисловість: – виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення				4	2		6
– хімічна та нафтохімічна промисловість	4	1	1	2	2	2	12
– виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції				4	1		5
– металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів			1	12	6		19
– виробництво машин та устаткування	1	6	10	8	5	3	33
<b>Усього</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>12</b>	<b>32</b>	<b>23</b>	<b>5</b>	<b>85</b>

\* Поділ України на макрорегіони за д.г.н., проф. Шаблієм О.І.

*Джерело:* розраховано за даними Системи розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://smida.gov.ua>>; Шаблій О.І. Соціально-економічна географія України: Навчальний посібник. – Львів: Світ. – 2000. – 680 с.

Як видно з даних таблиці, підприємства металургії та машинобудування становлять 61,17% від загальної кількості відкритих акціонерних товариств, що увійшли до вибірки. Значна частка компаній

<sup>41</sup> Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.smida.gov.ua>>.

(64,71%) розташована в Східному та Центральном-Східному економічних макрорегіонах.

Обсяг реалізації продукції промислових підприємств вибірки становив близько 44% від загального обсягу реалізації по відповідних галузях промисловості та 20% – по промисловості в цілому.

Залежно від особливостей структури власності й контролю, що склалися на досліджуваних підприємствах за 5 років (2002–2006) нами було виділено три типології групування підприємств: за величиною пакета акцій, за категоріями домінуючих власників, за галузями промисловості.

На підставі даних по структурі власності за величиною пакету, яким володіє найбільший акціонер, виділено шість груп підприємств: до 10%, 10% + 1 голос – 25%, 25% + 1 голос – 40%, 40% + 1 голос – 50%, 50% + 1 голос – 75% та більше 75%. Такий поділ зумовлений особливостями впливу акціонерів на корпоративне управління в компанії залежно від їх частки в акціонерному капіталі<sup>42</sup>.

Відповідно до прийнятої нами класифікації підприємств за категоріями домінуючих власників, виділені такі групи підприємств – з домінуванням в акціонерному капіталі власності відкритих акціонерних товариств, корпорацій, концернів (ВАТ), закритих акціонерних

---

<sup>42</sup> Згідно з чинним законодавством (Закон України № 1576–XII від 19.09.1991 "Про господарські товариства", Цивільний кодекс України № 435–IV від 16.01.2003, Господарський кодекс України № 436–IV від 16.01.2003) володіння певною часткою акцій дають їх власникам різні повноваження щодо управління компанією, зокрема:

10% + 1 голос – можуть вимагати скликання позачергових зборів акціонерів; у випадку, якщо правління протягом 20 днів не виконало зазначеної вимоги, можуть самі скликати збори; вносити пропозиції щодо порядку денного загальних зборів, які мають бути враховані правлінням обов'язково; призначати своїх працівників для контролю за реєстрацією акціонерів, які прибули на загальні збори акціонерів; вимагати проведення ревізійною комісією перевірок фінансово-господарської діяльності товариства;

25% + 1 голос (малий блокуючий пакет акцій) – можуть блокувати прийняття рішень за такими питаннями: внесення змін до статуту, припинення діяльності товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу, створення, реорганізації та ліквідації дочірніх підприємств, філій і представництв, затвердження їх статутів і положень;

40% голосів (великий блокуючий пакет акцій) – можуть блокувати проведення зборів акціонерів;

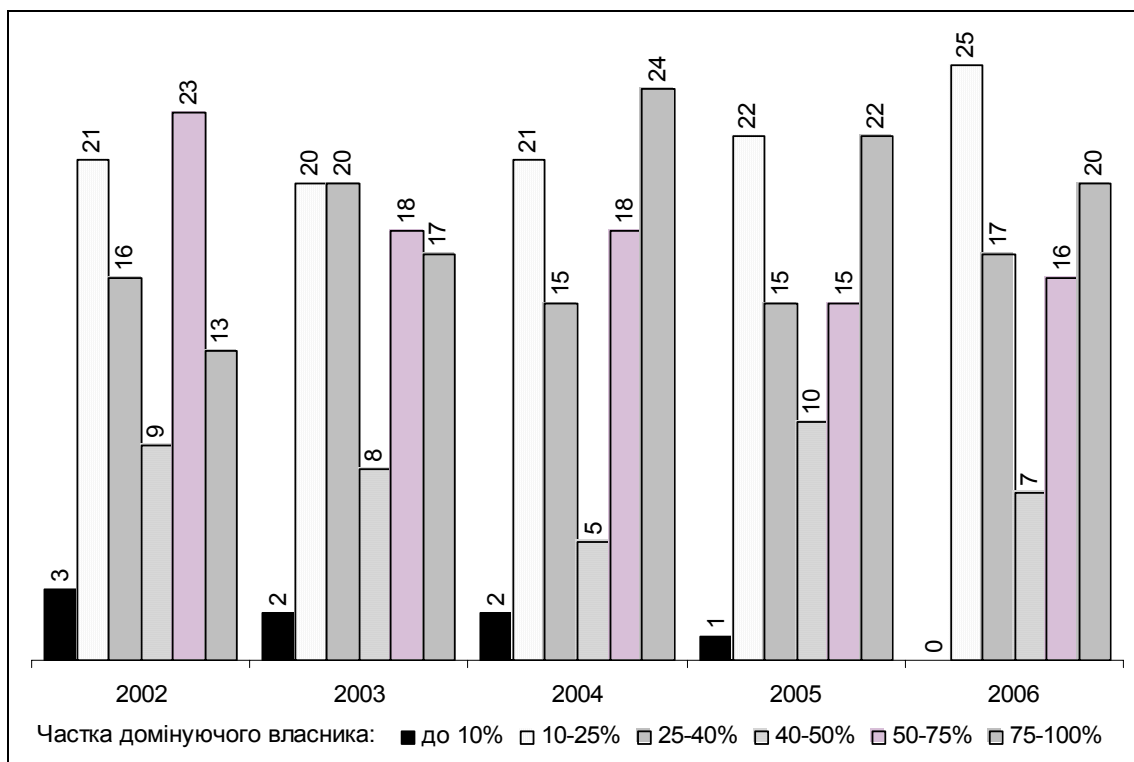
50% + 1 голос (контрольний пакет акцій) – можуть приймати рішення, які вимагають простої більшості голосів: обрання та відкликання членів правління, спостережної ради, ревізійної комісії, затвердження правил процедури й інших внутрішніх документів, визначення організаційної структури товариства, про придбання товариством власних акцій, збільшення або зменшення статутного фонду товариства, передача ведення реєстру власників іменних цінних паперів товариства;

75% голосів (абсолютний контрольний пакет акцій) – можуть приймати практично будь-які рішення.

товариств (ЗАТ), товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ), іноземного капіталу (ІК), номінальних утримувачів (НУ), держави (Д) і фізичних осіб (ФО).

За галузевою ознакою до вибірки увійшли підприємства таких галузей, як добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних; виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення; хімічна та нафто-хімічна промисловість; виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів; виробництво машин та устаткування.

Протягом 5 років (2002–2006) структура власності досліджуваних підприємств не була усталеною й з року в рік змінювалася без яскраво вираженої тенденції. Розподіл підприємств за часткою одного великого акціонера зображено на рис. 9.6.

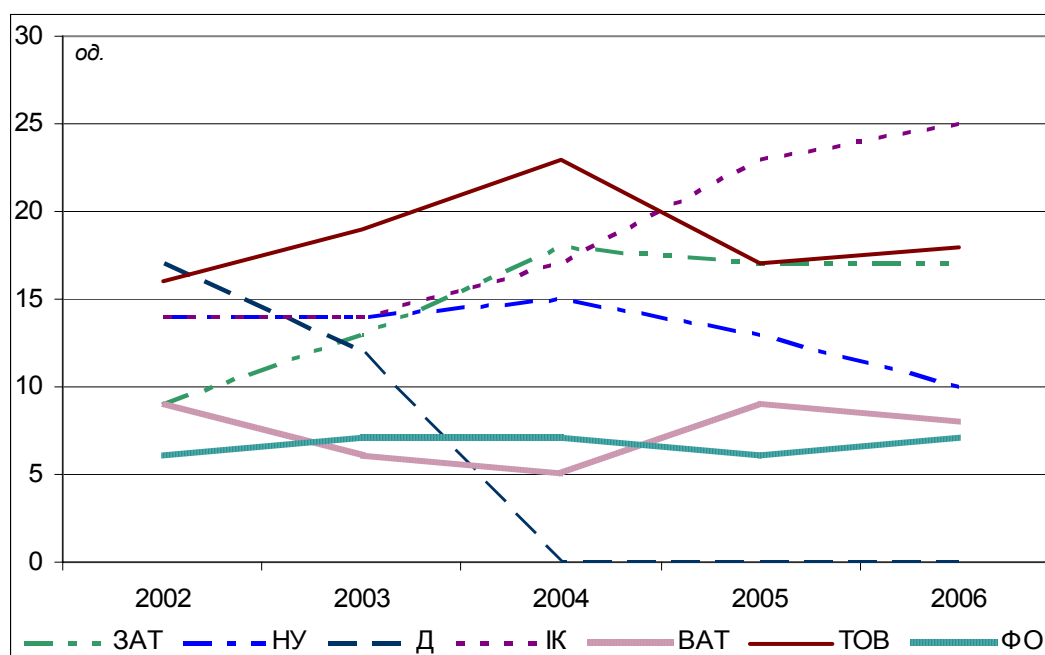


**Рис. 9.6. Розподіл ВАТ за часткою домінуючого власника, ОД.**

Джерело: тут і далі на рис. 9.7–9.12 розраховано за даними Системи розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://smida.gov.ua>>

Кількість підприємств з розпорошеною формою власності поступово зменшувалась, і на кінець 2006 р. підприємств, де найбільший акціонер володів би пакетом менш ніж 10%, уже не було. Кількість підприємств, на яких найбільший акціонер володів від 10 до

25% акцій, що дозволяло мати відносний вплив на рішення загальних зборів акціонерів, майже не змінювалась і лише в 2006 р. спостерігалось незначне їх збільшення. Стосовно пакетів акцій від 25 до 40% (малий блокуючий пакет) та від 40 до 50% (великий блокуючий пакет), то ситуація мала такий вигляд. У першому випадку збільшення кількості таких підприємств відбувалося в 2003 р., а в другому – до 2004 р. спостерігалось зменшення їх кількості, у 2005 р. різке збільшення і далі знову спад. Кількість підприємств з акціонером, що володіє від 50 до 75% акцій (контрольний пакет акцій) зменшувалась і лише незначно збільшилася в 2006 р. Високий показник у 2002–2003 рр. пояснюється значною кількістю підприємств з домінуванням державної форми власності (рис. 9.7). У 2002 р. таких підприємств було 17 із середнім значенням 57,9%, у 2003 р. – 13 із середнім значенням 61% (рис. 9.8). Найбільша кількість підприємств з висококонцентрованою формою власності (більше 75% – абсолютний контрольний пакет акцій) спостерігалась у 2004 р., після чого ця кількість поступово зменшується.

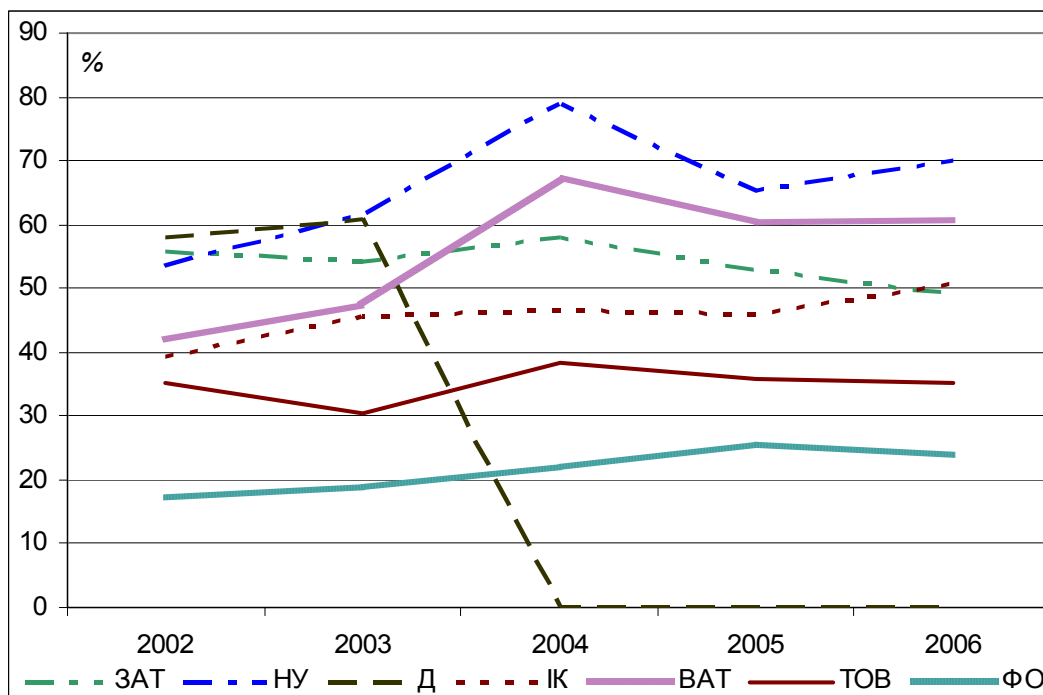


**Рис. 9.7. Розподіл ВАТ за типом домінуючого власника, ОД.**

Аналізуючи підприємства за типом домінуючого власника, маємо такі результати. Кількість підприємств, що мають домінуючого власника у вигляді ВАТ та ФО, відносно мала й протягом досліджуваного періоду змінювалась незначно. Відмічається значна кількість підприємств із домінуючим власником у формі ЗАТ та ІК. З початку періоду кількість таких підприємств постійно збільшується, особливо



з домінуванням ІК. Станом на кінець 2006 р. останніх було найбільше. Значна частина підприємств відображає в системі розкриття інформації як домінуючого власника НУ, хоча з кінця 2004 до кінця 2006 р. кількість таких підприємств зменшилася з 15 до 10. По суті НУ не є власником, і така ситуація говорить про значні прогалини в українській системі розкриття інформації. До 2004 р. найбільше підприємств мало домінуючого власника у вигляді ТОВ, далі їх кількість різко зменшилася на фоні одночасного різкого збільшення підприємств з домінуванням ІК.



**Рис. 9.8. Динаміка середньої частки домінуючого власника за його типом у ВАТ, %**

Аналіз середньої частки домінуючого власника вказує на те, що при домінуванні в товариствах таких власників, як НУ, ВАТ, ЗАТ, величина пакета акцій надзвичайно велика. У більшості випадків вони мають абсолютний контроль над товариством. І навіть середнє значення не опускається нижче 60%. Найвищий показник середньої частки домінуючого власника мають товариства з домінуванням НУ. З 2002 р. частка НУ в товариствах зростала і в 2004 р. досягла найбільшого значення – 79%, тобто це значення абсолютного контролю над товариством. До 2005 р. ця частка дещо знизилася (65,4%), а на кінець 2006 р. знову зросла (69,9%). Частка домінуючого власника у вигляді ВАТ з 2002 р. також стрімко зростала. Найбільшого значення

вона набула в 2004 р. (67,2%), а до кінця 2006 р. поступово зменшилася до 60,4%.

Стосовно частки домінуючого власника в компаніях з ІК зазначимо, що за стрімкого збільшення кількості таких товариств у 2005 р., значних коливань середньої частки домінуючого власника в них не спостерігалось. Для розуміння причин такого зростання розглянемо середню частку іноземного капіталу в розрізі – закритий капітал (ЗК) та відкритий капітал (ВК)<sup>43</sup>. Якщо в 2002 р. з 14 підприємств з домінуванням іноземного капіталу закритий капітал був присутній лише в чотирьох товариствах і до 2004 р. включно частка таких товариств знижувалася, то в 2005–2006 рр. різке їх збільшення відбувалося саме за рахунок закритого капіталу (табл. 9.12).

Таблиця 9.12

**Динаміка участі домінуючого іноземного власника  
в капіталі ВАТ**

Тип товариства	2002		2003		2004		2005		2006	
	Кількість, од.	Середня частка ІК, %	Кількість, од.	Середня частка ІК, %	Кількість, од.	Середня частка ІК, %	Кількість, од.	Середня частка ІК, %	Кількість, од.	Середня частка ІК, %
Товариства з ІК усього	14	39,3	14	45,7	17	44,0	23	45,9	25	50,7
ВК	10	45,0	11	50,3	14	48,3	13	51,5	13	55,8
ЗК	4	25,0	3	28,7	3	23,9	10	38,5	12	45,1

*Джерело:* розраховано за даними Системи розкриття інформації на фондовому ринку України.

Враховуючи те, що у 2005–2006 рр. власники майже половини компаній з домінуванням іноземного капіталу розташовані в зонах, які ми кваліфікували як зони із закритим капіталом, можна говорити про тенденцію до закритості української структури власності. До того

<sup>43</sup> Мається на увазі, що закритий капітал – це капітал, який протягом досліджуваного періоду (2002 – 2006 рр.) мав походження з країн, що входили до переліку офшорних зон, відкритий капітал – відповідно навпаки.

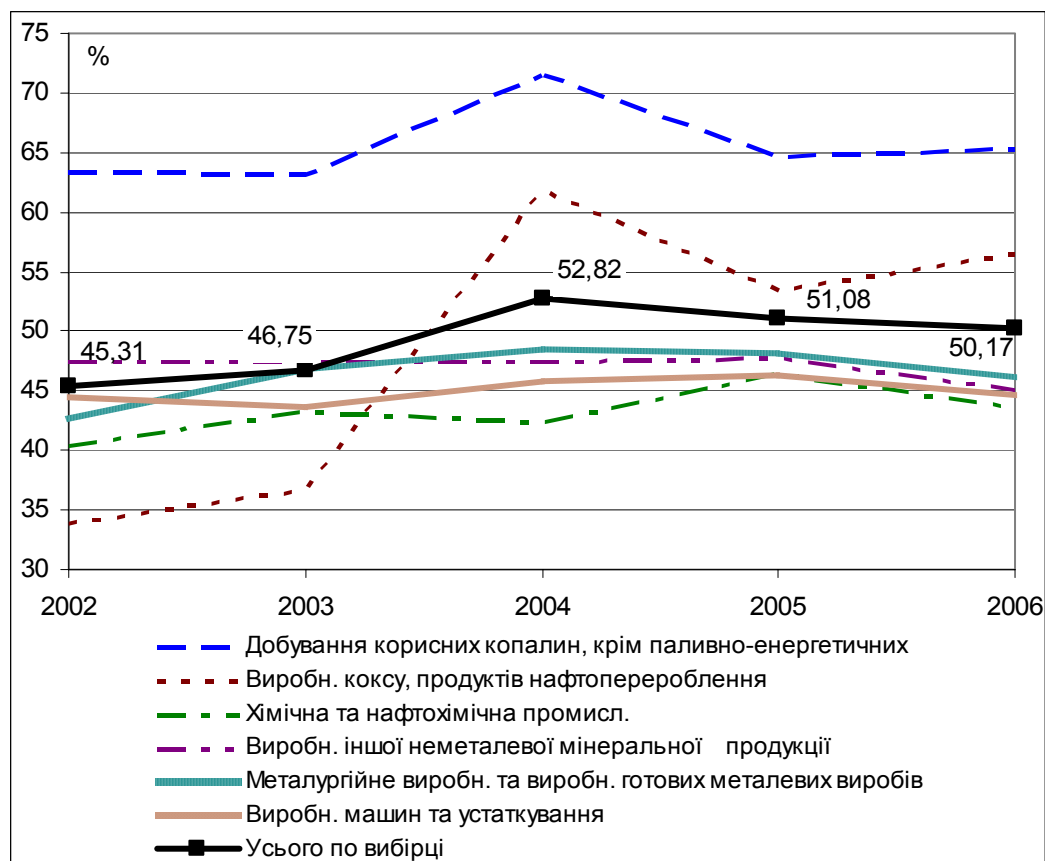
ж, якщо розглядати середню частку між закритими та відкритими капіталами, то отримуємо такі результати. Середня частка закритого капіталу домінуючого власника за фактичними даними на кінець 2005 р. становила 38,5%, відкритого капіталу – 51,5%, на кінець 2006 р. середня частка закритого капіталу становила 45,1%, відкритого капіталу – 55,8%. Причому, якщо розглядати частку не одного домінуючого власника, а в цілому закритого капіталу в зазначених компаніях, то середнє значення у 2005 р. зростає до 66,8%, а в 2006 р. до 64,5%, що свідчить про навмисне розпорошення акціонерного капіталу, і в більшості випадків по пакетах 5–25%. Прослідковується також закономірність: що більша частка відкритого капіталу, то менше підприємство, і що менша частка закритого капіталу то більше підприємство.

Однією з фундаментальних проблем вітчизняного ринку акцій є система розкриття інформації. У більшості акціонерних товариств структура власності характеризується як непрозора. На ринку існує як мінімум два методи приховування інформації про реальних власників. По-перше, власником в базах даних системи розкриття інформації відображається номінальний утримувач, по-друге, у число акціонерів входять офшорні компанії. Формально немає даних про тих, хто стоїть за тією чи іншою офшорною компанією чи чиї акції знаходяться в номінального утримувача. Навіть якщо Антимонопольний комітет України вирішить провести розслідування чи хтось із міноритаріїв звернеться в суд з метою отримати прозорий список акціонерів, то з'ясувати коло інсайдерів і пов'язаних осіб буде неможливо, оскільки слідство зіткнеться з офшорною стіною.

Ситуація в українській промисловості суттєво різниться у розрізі галузей. Найбільш прибутковими є підприємства металургії, найменш – машинобудування. Із вибірки на кінець всього досліджуваного періоду на одне металургійне підприємство в середньому припадає 183,9 млн грн чистого прибутку, у машинобудуванні – 8,2 млн грн. Причому кількість збиткових машинобудівних підприємств даної вибірки становить 24,2%, тоді як у металургії частка збиткових підприємств – усього 5%.

Розглянемо структуру власності товариств у розрізі галузей промисловості (рис. 9.9) у контексті її взаємозв'язку з результатами господарської діяльності. Кожен суб'єкт бізнесу будує свою діяльність, орієнтуючись на результативність, яку можна виміряти трьома показниками – доходом від реалізації продукції, прибутком і рента-

бельністю. Показники, що прямо вказують на результативність діяльності підприємств, це дохід від реалізації продукції і прибуток. Для визначення взаємозалежностей доцільно взяти показники доходу від реалізації продукції і чистого прибутку товариств зазначеної вибірки в розрізі галузей з урахуванням індексу інфляції (рис. 9.10; 9.11).

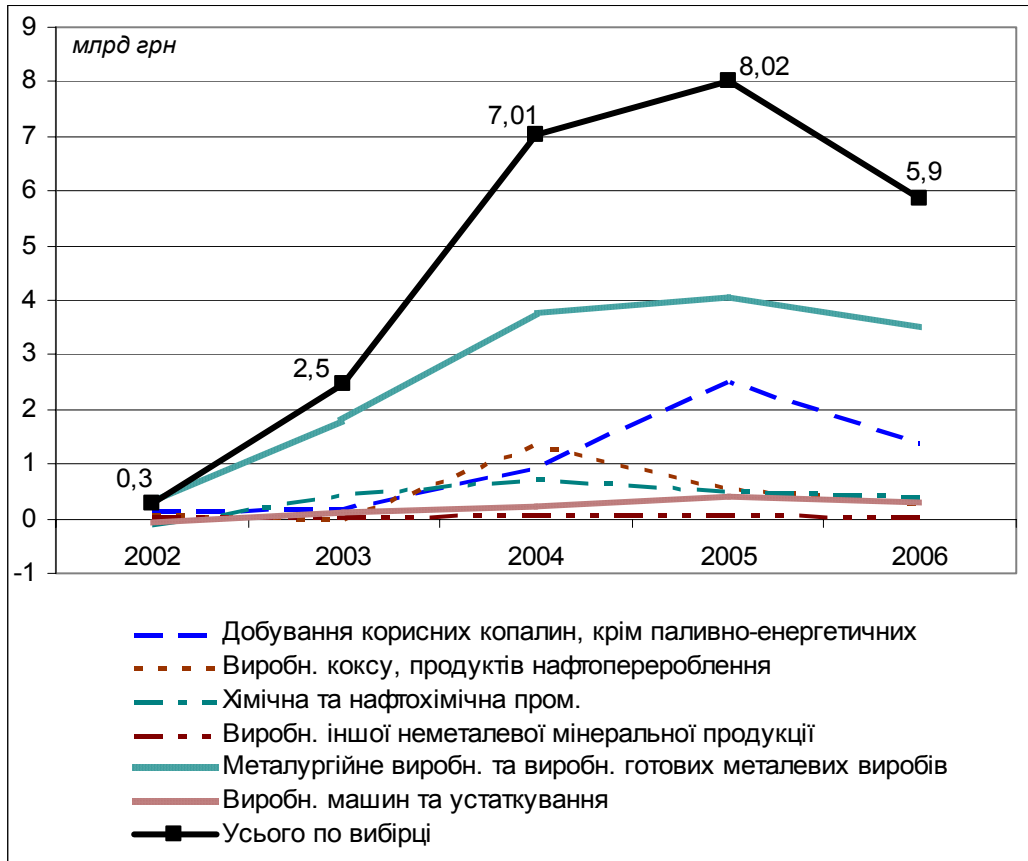


**Рис. 9.9. Динаміка частки домінуючого власника у ВАТ за видами промислової діяльності, %**

Оскільки вплив структури власності на результати діяльності підприємств не може проявлятися миттєво, варто проаналізувати взаємозв'язок структури власності, взятої на кінець попереднього періоду з результатами діяльності станом на кінець поточного періоду. Таким чином, по відношенню до показників діяльності змінні, що характеризують структуру власності, мають лагові значення, у нашому випадку – один рік. Тому розглянемо динаміку впливу структури власності за 2002–2005 рр. на показники діяльності (дохід від реалізації продукції, чистий прибуток) підприємств відповідно за 2003–2006 рр.

У цілому по промисловості спостерігається залежність між концентрацією власності та зростанням чистого прибутку (рис. 9.10). З 2002 по 2004 р. середня частка домінуючого власника зросла з 45,2 до 52,8%. Відповідно значення чистого прибутку також збільшувалось і

з 2003 по 2005 р. зросло з 2,5 до 8,0 млрд грн. Зниження частки домінуючого власника на кінець 2005 р. до 51,1% призвело до відповідного зменшення чистого прибутку станом на кінець 2006 р. до 5,9 млрд грн.



**Рис. 9.10. Динаміка чистого прибутку промислових підприємств (ВАТ), млрд грн**

Стосовно виявлення взаємовпливу в розрізі галузей, то така ж ситуація спостерігається в галузі добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, і в галузі металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів. У добувній промисловості середня частка домінуючого власника за період 2002–2004 рр. зросла з 63,3 до 71,5%, відповідно чистий прибуток за період 2003–2005 рр. виріс із 0,2 до 2,5 млрд грн. Однак на кінець 2005 р. спостерігалось зниження середньої частки домінуючого власника до 64,6% і відповідне зменшення станом на кінець 2006 р. показника чистого прибутку до 1,4 млрд грн. Схожа залежність відмічалась і в металургії: середня частка домінуючого власника за період 2002–2004 рр. також зростала і збільшилася з 42,5 до 48,3%, водночас значення чистого прибутку за період 2003–2005 рр. зросло з 1,8 до 4,0 млрд грн. Значення середньої частки домінуючого власника на кінець 2005 р. знизилась до 48,1%, і

відповідно зменшився чистий прибуток станом на кінець 2006 р. до 3,5 млрд грн. Зазначені галузі мають суттєвий відрив у показниках чистого прибутку по відношенню до інших, тому вони здійснюють вагомий вплив на динаміку в цілому по промисловості.



**Рис. 9.11. Динаміка доходу від реалізації продукції промислових підприємств (ВАТ), млрд грн**

У галузях хімічної та нафтохімічної промисловості, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції та виробництві машин і устаткування спостерігається відносна залежність чистого прибутку від значення середньої частки домінуючого власника на фоні незначних коливань. Зворотня залежність відмічається в галузі виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення, що пояснюється наявністю підприємства (ВАТ "Авдіївський коксохімічний завод"), дані по якому мають суттєве відхилення від даних по зазначеній галузі в цілому, що створює певні труднощі для проведення економічного аналізу. Якщо показники зазначеного підприємства виключити з аналізу, то отримаємо також відносну залежність.

Як видно на рис. 9.11 залежність від концентрації власності в цілому по промисловості спостерігається й по показниках доходу від

реалізації продукції. Так, при збільшенні середньої частки домінуючого власника з 45,2% у 2002 р. до 52,8% у 2004 р. спостерігалось відповідне збільшення доходу від реалізації продукції від 73,8 млрд грн в 2003 р. до 114,8 млрд грн у 2005 р. Зниження частки домінуючого власника на кінець 2005 р. до 51,1% відбилося на зменшенні доходу від реалізації продукції на кінець 2006 р. до 106,5 млрд грн.

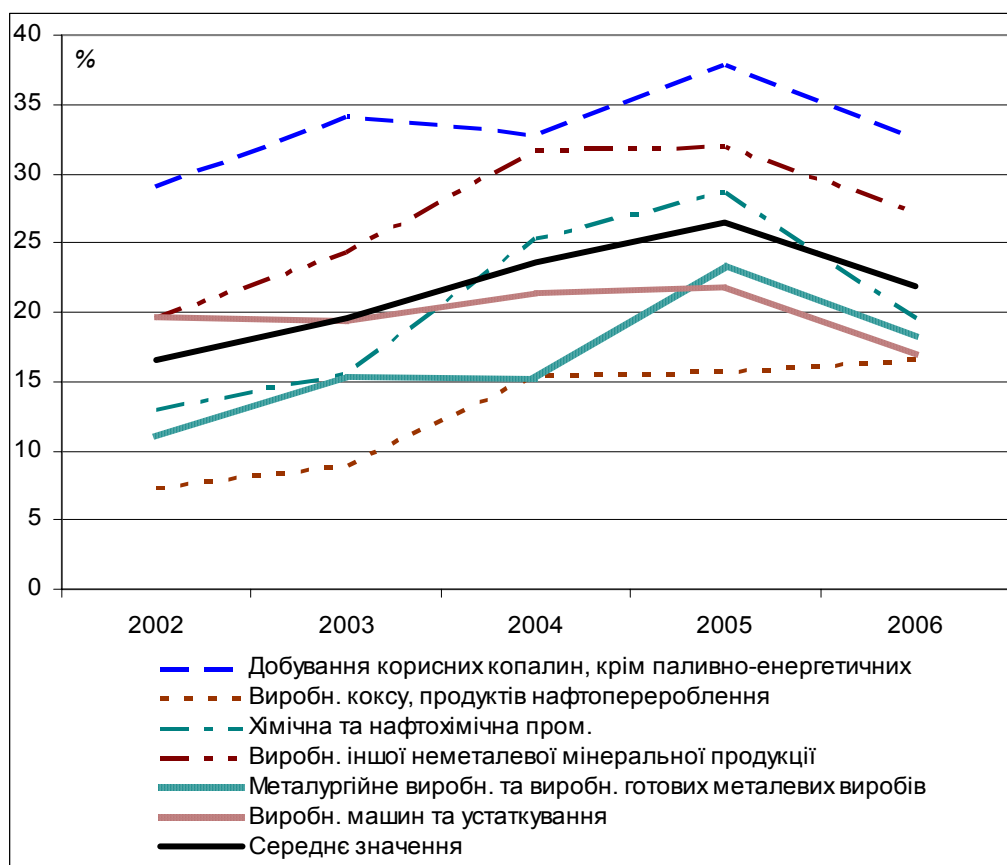
У розрізі галузей залежність спостерігається в галузі добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів із піковим значенням концентрації структури власності у 2004 р. та в галузях хімічної та нафтохімічної промисловості й виробництва машин та устаткування з піковим значенням концентрації структури власності у 2005 р. Тобто при коливаннях значень середньої частки домінуючого власника відмічаються відповідні коливання в зазначених галузях.

У добувній промисловості при зростанні середньої частки домінуючого власника у 2002–2004 рр. з 63,3 до 71,5% спостерігалось відповідне зростання доходу від реалізації продукції за період 2003–2005 рр. з 7,4 до 16,1 млрд грн. Зниження частки домінуючого власника у 2005 р. до 64,6% відбилося на зниженні доходу від реалізації продукції у 2006 р. до 13,8 млрд грн. У металургійній галузі при зростанні частки домінуючого власника за період 2002–2004 рр. з 42,5 до 48,3% відбулося збільшення доходу від реалізації продукції з 43,6 млрд грн у 2003 р. до 66,2 млрд грн у 2005 р. При зниженні середньої частки домінуючого власника до 48,1% на кінець 2005 р. відмічалось зменшення доходу від реалізації продукції у 2006 р. до 62,1 млрд грн.

У хімічній і нафтохімічній промисловості на фоні зростання середньої частки домінуючого власника за період 2002–2005 рр. з 40,4 до 46,3% відбувалося збільшення доходу від реалізації продукції з 6,6 млрд грн у 2003 р. до 8,3 млрд грн у 2006 р. Така ж тенденція спостерігалася й у машинобудівній галузі. При зростанні середньої частки домінуючого власника з 44,4% у 2002 р. до 46,2% у 2005 р. дохід від реалізації продукції за період з 2003 по 2006 р. зріс з 9,8 до 12,3 млрд грн.

Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, дохід від реалізації продукції теж є прямим показником, тому для аналізу ми ці показники доповнюємо відносним показником – рентабельністю. Використовуючи такий самий метод оцінки взаємозв'язку, проаналізуємо вплив структури власності на показники рентабельності продукції промислових підприємств (рис. 9.12).

Рентабельність продукції визначаємо у відсотковому вигляді як відношення прибутку від реалізації продукції за певний період до повної собівартості.



**Рис. 9.12. Динаміка рентабельності продукції промислових підприємств (ВАТ), %**

У цілому по промисловості в динаміці рентабельності спостерігаються такі ж тенденції, як і з прямими показниками – чистим прибутком та доходом від реалізації продукції. Тобто при зростанні концентрації власності за період 2002–2004 рр. спостерігалось зростання рентабельності, відповідно за період 2003–2005 рр. показник рентабельності зріс із 19,6 до 25,5%. При зниженні показника концентрації власності у 2005 до 51,1% відмічається відповідне зниження рентабельності до 21,8%.

У розрізі по галузях така ж ситуація спостерігається в металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів і добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних. Середня частка домінуючого власника в металургійній галузі за період з 2002 по 2004 р. зросла від 42,5 до 48,3%, що відбилося на відповідному зростанні рентабельності за період 2003–2005 рр. від 15,3 до 23,2%. Зниження середньої частки домінуючого власника у 2005 р. до 46,1%



призвело до зниження у 2006 р. рентабельності до 18,2%. У добувній галузі на фоні зростання середньої частки домінуючого власника протягом 2002–2004 рр. з 63,3 до 71,5% спостерігалось зростання рентабельності за період 2003–2005 рр. з 34,1 до 37,9%. Зниження середньої частки домінуючого власника у 2005 р. до 34,6% спричинило у 2006 р. зниження рентабельності до 32,5%. У виробництві коксу та продуктів нафтоперероблення, хімічній та нафтохімічній промисловості, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції і машинобудуванні (виробництво машин та устаткування) відмічається відносна залежність між середньою часткою домінуючого власника та середнім значенням рентабельності у зазначених галузях.

Види діяльності добувної промисловості – добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, та обробної – металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, мають значну питому вагу в нашій вибірці. Частка акціонерного капіталу зазначених галузей у 2003–2006 рр. становила в середньому 63,8% від акціонерного капіталу по вибірці в цілому, чистий прибуток – 77,4%. Тому показники та взаємозв'язки саме в цих галузях мають вирішальний вплив на результати в цілому по вибірці.

Отже, підводячи підсумок проведеного аналізу впливу структури власності на результати господарської діяльності підприємств, можна константувати, що по досліджувальним групам підприємств існує пряма залежність між середньою часткою домінуючого власника й середнім значенням показників результативності господарської діяльності підприємств із лагом в один рік.

Стрімке зростання кількості акціонерів та зміни їх структури, розвиток фінансових ринків і нових технологій, інтернаціоналізація й конкуренція стали рушіями сучасної реформи корпоративного законодавства, що поширилась у багатьох країнах світу. Принципове значення в умовах перехідної економіки повинна мати послідовна й чітка політика держави як гаранта прав власності (прав акціонерів у системі корпоративних відносин) і регулятора процесу створення ефективних інститутів.

Важливими складовими стабільності інституціонального оточення є загальна стійкість сформованої структури власності, політична й правова стабільність та дійова судова система. Тому основними напрямками становлення й удосконалення корпоративної власності є: покращення якості інституціонального середовища й державного управління; забезпечення реального захисту прав власності; покра-

щення якості нормативно-законодавчих актів; удосконалення системи розкриття інформації та законодавче закріплення щоквартального оприлюднення фінансової звітності; контроль за дотриманням правил розкриття інформації; пом'якшення асиметричного розподілу інформації; розвиток конкуренції для створення відповідних стимулів і механізмів інформування.

#### **9.4. Державна політика підвищення якості корпоративного управління**

Економічний розвиток та економічне зростання в довгостроковій перспективі залежать від якості інститутів – формальних і неформальних правил ведення бізнесу та механізмів, що забезпечували б їх дотримання. Це вимагає функціонування розвинутого й гнучкого корпоративного законодавства, у якому були б чітко прописані «правила гри», у сукупності з ефективною системою правозастосування.

Формування комплексної й ефективної системи корпоративного законодавства сприяє підвищенню конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості українських компаній, а також забезпечує прозорість і ефективність регулювання сфери корпоративних відносин. Перед державою стоїть низка першочергових завдань із забезпечення побудови ефективної системи корпоративних відносин:

- підвищення конкурентоспроможності українських компаній;
- розвиток фондового ринку;
- стимулювання державою використання компаніями акціонерної форми власності для ведення бізнесу;
- удосконалення правового законодавства у сфері концентрації й диверсифікації бізнесу;
- удосконалення правових основ корпоративного управління;
- упровадження в практику українського законодавства принципів корпоративного управління, що відповідають міжнародному рівню;
- забезпечення правового регулювання з метою встановлення балансу інтересів усіх заінтересованих учасників корпоративних відносин;
- забезпечення гнучкості корпоративного законодавства, формування моделей регулювання, які відповідають різним стратегіям ведення бізнесу.

Запровадження в Україні національних Принципів корпоративного управління мало на меті викладення на підставі загальноприйнятих міжнародних стандартів корпоративного управління та з урахуванням українських особливостей і досвіду принципів та рекомендацій, необхідних для розвитку ефективної практики корпоративного управління в Україні. У документі визначені важливі принципи та рекомендації щодо якісного та прозорого управління товариством, дотримання яких має сприяти підвищенню його інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності<sup>44</sup>.

На початку 2008 р. Центром соціальних експертиз Інституту соціології НАН України були започатковані та розроблені консультації щодо підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах та забезпечення захисту прав акціонерів, які отримали назву "Зеленої книги"<sup>45</sup>. Мета цієї книги – привернути увагу політиків, керівників бізнес-кіл на необхідність координації зусиль по створенню в Україні прозорих правил та рівних умов для інвесторів, заручитися підтримкою професіоналів фондового ринку та всіх зацікавлених сторін у питанні створення системи захисту прав інвесторів та підвищення рівня корпоративної культури в акціонерних товариствах. Для порівняння, у Росії подібний проект під назвою "Біла книга з питань корпоративного управління в Росії" був започаткований ще у 2002 р.<sup>46</sup>

Корпоративні відносини в Україні регулюються сьогодні такими правовими актами:

– Законом України № 1576–ХІІ від 19.09.1991 "Про господарські товариства", що визначає поняття й види господарських товариств, правила їх створення, діяльності а також права й обов'язки їх учасників і засновників;

– Законом України № 448/96–ВР від 30.10.1996 "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні", у якому визначаються правові засади здійснення державного регулювання ринку цінних паперів та державного контролю за випуском та обігом цінних паперів;

<sup>44</sup> Принципи корпоративного управління / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ssmc.gov.ua/7/1>>.

<sup>45</sup> Підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах та забезпечення захисту прав інвесторів. Зелена книга (Проект) / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ssmc.gov.ua/7/11>>.

<sup>46</sup> Белая книга по вопросам корпоративного управления в России. – ОЭСР совместно с Группой Всемирного Банка, 2002. – 100 с. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.corp-gov.ru/bd/db.php3?db\\_id=497&base\\_id=3](http://www.corp-gov.ru/bd/db.php3?db_id=497&base_id=3)>.

– Законом України № 710/97–ВР від 10.12.1997 "Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні", у якому зазначаються правові основи обігу цінних паперів у національній депозитарній системі та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні;

– Законом України № 3480–IV від 23.02.2006 "Про цінні папери та фондовий ринок", який регулює відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і здійснення професійної діяльності на фондовому ринку для забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку;

– Господарським кодексом України № 436–IV від 16.01.2003, що визначає основні засади господарювання в Україні та регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання, що дозволяє забезпечити зростання ділової активності суб'єктів господарювання та розвиток підприємництва;

– Цивільним кодексом України № 435–IV від 16.01.2003, що регулює особисті немайнові та майнові відносини, засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні та майновій самостійності їх учасників.

Порядок створення, діяльності, її припинення, виділення акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів з 30.04.2009 р. будуть регулюватися нещодавно ухваленим Законом України № 514–17 від 17.09.2008 "Про акціонерні товариства". Але норми цього закону будуть діяти лише для новостворених акціонерних товариств, тоді як ВАТ і ЗАТ, створені раніше, матимуть термін у два роки для того, щоб привести свої статuti та інші внутрішні документи у відповідність до норм нового закону.

Україна була останньою з країн колишнього СРСР, де не існувало закону "Про акціонерні товариства". Уведення даного закону в дію означає появу цивілізованих правил гри у сфері корпоративного управління. На сьогодні в Україні функціонує близько 32 тис. акціонерних товариств, які забезпечують 75% ВВП України. Майже третина з них – відкриті акціонерні товариства. Новий Закон містить низку важливих нововведень щодо функціонування акціонерних товариств. Зокрема, визначається типологія акціонерних товариств відповідно до міжнародної практики. Поділ на відкриті та закриті акціонерні товариства, який існував в Україні, буде замінено поділом на публічні та

приватні акціонерні товариства. Особлива відмінність функціонування приватного акціонерного товариства – це кількість акціонерів (не більше 100 осіб). До публічних акціонерних товариств будуть поставлені вимоги проходження процедури лістингу та реєстрації хоча б на одній фондовій біржі. Це дозволить покращити ситуацію на ринку акцій та сприятиме підвищенню його ліквідності, а також прозорості та відкритості акціонерних товариств. Документ за напрямом регулювання поділяється на чотири блоки. Перший блок торкається питань управління акціонерним товариством, другий – захисту міноритарних акціонерів, третій – захисту акціонерів від недобросовісного аудиту та менеджменту, четвертий – захисту від рейдерства.

У Законі прописані питання вдосконалення процедури управління акціонерними товариствами, що дозволить швидше ухвалювати рішення щодо важливих питань їх діяльності, оскільки термін письмового повідомлення про проведення загальних зборів та їхній порядок денний, що мають надсилатися акціонеру персонально, скорочений до 30 днів. Якщо ж в акціонерному товаристві налічується більше 1000 акціонерів, то товариство повинне ще й опублікувати в офіційному друкованому органі повідомлення про їх проведення. Новим законом запроваджена процедура заочного голосування акціонерів на загальних зборах. У товаристві з невеликою кількістю акціонерів допускається ухвалення рішення методом опитування. При цьому проект рішення або питання для голосування надсилається акціонерам, які повинні у письмовій формі висловити своє рішення з приводу вказаних питань. Якщо всі акціонери проголосували позитивно, то рішення вважається прийнятим.

Члени правління акціонерного товариства мають обиратися шляхом кумулятивного голосування, що сприятиме дотриманню соціальної справедливої пропорції представництва акціонерів в органах управління товариства. При кількості акціонерів більше ніж 100 голосування має проводитися лише бюлетенями. Також у законі передбачена норма щодо відкритості та прозорості структури власності, яка забороняє консолідацію контрольного пакета акцій без відома інших акціонерів, а для того, щоб придбати пакет акцій розміром більш ніж 10%, необхідно за 30 днів до його придбання письмово сповістити про це акціонерне товариство та ДКЦПФР, а також розмістити інформацію про наміри в офіційних друкованих органах. При придбанні особою понад 50% акцій Законом передбачено також право мінори-

тарних акціонерів вимагати у великого акціонера викупу їхніх акцій за реальною ринковою вартістю.

Захист інвесторів від недобросовісного аудита та менеджменту забезпечується новим Законом через принцип загальнодоступності інформації про діяльність акціонерного товариства. Також уведено вимогу, за якої всі значні угоди з активами акціонерного товариства укладають наглядова рада або загальні збори акціонерів, а не виконавчий орган, як це було передбачено раніше. До того ж визначені критерії зацікавленості в угоді. Якщо виявляється, що члени правління чи акціонери мають особисту заінтересованість в укладанні угоди, то вони втрачають право голосу з питань, що стосуються зазначеної угоди.

Новий закон дозволить ефективно протидіяти рейдерським атакам і захопленням компаній. Визначена нова процедура проведення зборів акціонерів та запроваджена бездокументарна форма обігу акцій, як механізм захисту акціонерів від прихованого скуповування цінних паперів. Також встановлено, що загальні збори акціонерів мають проводитися лише за фактичною адресою підприємства та визначено чіткий перелік підстав, які дозволяють не допустити акціонера на збори. У Законі зроблено спробу унеможливити вимивання активів і фіктивні банкрутства. Акціонери товариства мають право на першочергове придбання цінних паперів при їх додатковій емісії.

Закон про акціонерні товариства в цілому відповідає сучасним міжнародним стандартам корпоративного управління. У довгостроковій перспективі цей документ матиме значний вплив на розвиток корпоративного сектора економіки України. Він зможе вдосконалити систему захисту прав власників та сприятиме залученню інвестицій. І хоча неоднозначну оцінку викликає найбільш суперечливе питання всіх пов'язаних законопроектів – кворуму загальних зборів акціонерів, новий Закон у цілому відповідає нормам світової практики.

Разом з тим, не слід вважати появу нового Закону "панацеєю від усіх бід" у сфері корпоративного управління. Необхідно постійно проводити системний аналіз чинного законодавства, як власного так і зарубіжного, для подальшого вдосконалення правового забезпечення корпоративного сектора.

Аналіз законодавства та виявлення тенденцій розвитку корпоративних відносин у країнах з розвиненою економікою свідчать про те, що форми ведення бізнесу є в основному злагодженими. Держава стимулює розвиток середніх та малих форм бізнесу не тільки певни-

ми податковими пільгами, а й наданням серйозної методичної підтримки. Існує диференціація підприємств у залежності від критерію публічного обігу цінних паперів, на підставі чого й здійснюється регулювання акціонерних товариств. До публічних компаній висуваються більш високі вимоги, пов'язані в першу чергу із прозорістю та звітністю.

Корпоративне управління як найбільш помітна тенденція державного регулювання у сфері корпоративних відносин включає в себе забезпечення добросовісної, відповідальної та прозорої корпоративної поведінки й підзвітності. Низка значних корпоративних скандалів (Maxwell Group, Mirror Group, Enron в США, Vivendy Universal у Франції, Parmalat в Італії та інші) зумовила підвищену увагу до регулювання цієї сфери корпоративних відносин. Як наслідок була розроблена та прийнята низка документів у сфері регулювання корпоративних відносин. Назвемо найбільш важливі з них.

1. Закон Сарбейнса-Окслі (*Sarbanes-Oxley Act*) від 2002 р. Він став найбільшим за своїм обсягом законодавчим актом про цінні папери, що ухвалювалися в США за останні 70 років<sup>47</sup>. Цей всеохоплюючий законодавчий акт торкається низки питань, які мають першочергове значення для компаній, що котируються на фондових ринках (публічних компаній), незалежно від того, де вони створені – у США чи в інших країнах. Основні питання закону торкаються проблем корпоративного управління та відповідальності, реформи системи аудиту та бухгалтерської звітності, а також проблеми незалежності аудиторів.

Закон прописує перелік вимог до комітету з аудита: відповідальність за контроль над роботою аудиторів, незалежність членів комітету, додаткові зобов'язання комітету. Закон визначає корпоративну відповідальність за фінансову звітність. Процедура розкриття інформації та відповідні засоби контролю зобов'язують компанії встановити й підтримувати функціонування системи внутрішнього контролю з метою виконання зобов'язань по фінансовій звітності. Реформа системи аудиту та бухгалтерської звітності базувалася на створенні Ради з нагляду за аудитом та бухгалтерською звітністю в публічних компаніях та надання їй повноважень для контролю за аудиторськими організаціями з метою виявлення протиправних дій чи пору-

<sup>47</sup> Sarbanes-Oxley - Financial and Accounting Disclosure Information / Sarbanes-Oxley Act of 2002 [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://www.sarbanes-oxley.com/section.php?level=1&pub\\_id=Sarbanes-Oxley](http://www.sarbanes-oxley.com/section.php?level=1&pub_id=Sarbanes-Oxley)>.

шень. Законом передбачається незалежність аудиторів та заборона на надання клієнтам послуг, що не пов'язані з аудитом (послуги з ведення бухгалтерської звітності, розробка та впровадження фінансових операційних систем, управлінські чи кадрові послуги тощо).

2. *Доповідь Ламфалуссі щодо регулювання європейський ринків цінних паперів (Lamfalussy Report. On the Regulation of European Securities Markets)* у 2001 р.<sup>48</sup> Мета даної ініціативи – привести нормативні акти та практику їх виконання у відповідність з новими процесами на ринку, особливо з такими, як масові злиття та поглинання європейських бірж. Рекомендації базуються на створенні єдиного ефективного європейського фінансового ринку. Зокрема, доповідь передбачає перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності, створення Комітету європейських регуляторів ринку цінних паперів та покращення контролю за дотриманням законодавства. У рамках цього загального напрямку в ЄС проводиться робота з удосконалення контролю за дотриманням правил обліку й звітності. На рівні ЄС створюються директиви Європейського Парламенту й Ради та стандарти Комітету європейських регуляторів ринку цінних паперів (CESR), які мають силу закону. Ці документи не є актами прямої дії. Прямую дію мають нормативні документи країн-членів ЄС, які вони приводять у відповідність з Директивами та стандартами CESR<sup>49</sup>.

Реалізація підходу Ламфалуссі сприяла гармонізації законодавчого регулювання ринку фінансових послуг ЄС, оскільки відсутність однакового застосування законів і санкцій у країнах ЄС призводила до викривлення умов конкуренції на ринках. Наслідком реалізації такого підходу стало прийняття Єврокомісією у 2003 р. Директиви про проспект, що підлягає опублікуванню у разі публічної емісії цінних паперів і їх допуску до торгів, та Директиви про зловживання на ринку; у 2004 р. – Директиви відносно пропозицій про поглинання.

<sup>48</sup> Lamfalussy A. Final Report of Committee of Wise Men on the Regulation of European Securities Markets. Brussels, 15 February 2001. – 115 p. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/securities/docs/lamfalussy/wisemen/final-report-wise-men\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/securities/docs/lamfalussy/wisemen/final-report-wise-men_en.pdf)>.

<sup>49</sup> На чотирирівневому підході Ламфалуссі заснований правотворчий процес в ЄС. Законодавчі акти першого рівня – Директиви, які встановлюють загальні рамки та принципи. Технічні деталі закріплюються в документах другого рівня, які регулюють застосування цих принципів. Документи приймаються Єврокомісією на підставі рекомендацій, що розробляються Комітетом європейських органів регулювання ринків цінних паперів (CESR) за сприяння Європейського комітету з цінних паперів (ECS). Третій рівень – це рекомендаційні Директиви CESR, які приймаються для забезпечення єдиного застосування законодавства всіма членами ЄС. Четвертий рівень – забезпечення виконання. У разі невідповідності національних законів загальноєвропейським нормам Єврокомісія проводить розслідування з можливістю передачі справи в Суд ЄС.



3. *Доповідь Вінтера щодо реформи європейського законодавства про компанії (Winter Report. On a Modern Regulatory Framework for Company Law in Europe)* у 2002 р.<sup>50</sup> У ній надаються рекомендації щодо створення умов для функціонування ефективного й конкурентоспроможного бізнесу в Європі. Це, насамперед, розробка механізмів захисту акціонерів і кредиторів, створення консультативної бази як невід'ємної частини майбутніх ініціатив Єврокомісії щодо законодавства про компанії, обов'язкове розкриття інформації, яке повинне базуватися на доречності й значущості, запровадження єдиної типології для компаній. У сфері корпоративного управління необхідно відмітити рекомендації щодо щорічного затвердження компаніями ключових елементів корпоративних правил управління й методів, які вони застосовують; використання веб-сайтів для розміщення інформації для акціонерів та заінтересованих осіб; можливість голосування через електронні засоби (інтернет, супутниковий зв'язок); розкриття інституційними інвесторами їх інвестиційної політики та політики відносно здійснення права голосу в компаніях, у які вони вкладають капітал; підвищення ролі невиконавчих та контролюючих директорів; розкриття інформації про винагороду директорів у фінансових звітах компанії; запровадження відповідальності для директорів за достовірність фінансової звітності тощо. Рекомендації щодо формування капіталу базуються на вдосконаленні поточного законодавчого режиму – двохкрокового підходу, від уже існуючих правил до альтернативного режиму. Альтернативний режим передбачає доцільність реформ щодо визначення рівня платоспроможності, переважного права викупу, випуску нових акцій (компанія повинна випускати їх за ціною, що відповідає реальній вартості вже існуючих акцій). Рекомендації щодо внесення змін до Дев'ятої директиви закону про компанії у трьох напрямках: прозорість структури групи компаній, надання головною компанією достовірної інформації щодо структури групи та внесення змін до Сьомої директиви закону про компанії по удосконаленню звітності відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерської звітності з метою кращого фінансового розкриття.

4. *Доповідь Хіггса про роль та ефективність невиконавчих директорів (Higgs Report. Review of the role and effectiveness of non-*

---

<sup>50</sup> Winter J. Report of the High Level Group of Company Law Experts on a Modern Regulatory Framework for Company Law in Europe. – Brussels, 4 November 2002. – 161 p. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/company/docs/modern/report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/modern/report_en.pdf)>.

*executive directors*) у 2003 р.<sup>51</sup> Автори доповіді мали на меті охарактеризувати кадрові ресурси Великобританії, з яких формується проша-рок невиконавчих директорів; оцінити ефективність діяльності невиконавчих директорів і ступінь їх незалежності; визначити сутність уже сформованих зв'язків між невиконавчими директорами та інституціональними інвесторами; розглянути шляхи підвищення рівня професіоналізму й незалежності невиконавчих директорів, а також методи підвищення результативності їх роботи. Це дозволить покращити ефективність британського бізнесу в цілому та виробити стратегію наближення британських норм до єдиних міжнародних правил<sup>52</sup>.

Проведений аналіз дозволив зробити висновки, що інститут невиконавчих директорів має свою специфіку в різних секторах британського бізнесу. Прослідковується важлива тенденція у відмінності між великими корпораціями, до яких було віднесено 350 компаній, і дрібними компаніями (усі інші). У складі Ради директорів великих корпорацій більшість місць займають невиконавчі директори (52%), частка виконавчих директорів – 39%, а в дрібних компаніях частка невиконавчих директорів – 38%, натомість частка виконавчих директорів становить 46%. Середній розмір річної винагороди невиконавчого директора у великій корпорації майже вдвічі більший, ніж у малих та середніх корпораціях (44 проти 23 тис. ф. ст.). Наділяючи невиконавчих директорів більшими повноваженнями в Раді директорів, великі корпорації тим самим значно випередили дрібні компанії.

Рекомендації Хіггса направлені на створення умов для ефективної роботи невиконавчих директорів та підвищення їх ролі в зростанні ефективності британських корпорацій. Зокрема, функції голови Ради директорів і генерального директора повинні виконуватися різними особами; має бути чітко визначена роль невиконавчого директора

---

<sup>51</sup> Higgs D. Review of the role and effectiveness of non-executive directors. London, 20 January 2003. – 120 p. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.berr.gov.uk/files/file23012.pdf>>.

<sup>52</sup> Доповідь включала в себе:

- дослідження всіх зареєстрованих на Лондонській фондовій біржі фірм. Вибірка в кількості 2200 фірм включала в себе дані про кількісний склад і структуру Ради директорів, а також про комітети Ради директорів;

- опитування 605 директорів британських корпорацій, у результаті якого була отримана інформація про особливості призначення на посаду невиконавчих директорів, а також про ефективність проведеної ними роботи;

- аналіз результатів розширених бесід з 40 директорами компаній, що входять до 350 найбільших за рівнем ринкової капіталізації британських корпорацій.

у функціонуванні корпорації, статус його незалежності; необхідне дотримання принципу меритократії – системи призначення на вищі посади найбільш талановитих людей; має здійснюватися програма призначення та професійного вдосконалення невиконавчих директорів, щорічна оцінка діяльності Ради директорів та страхування відповідальності всіх директорів. Більшість рекомендацій даної доповіді ввійшли до оновленого Об'єднаного кодексу.

5. *Доповідь Департаменту торгівлі й промисловості щодо реформи законодавства про компанії* (Великобританія) у 2005 р. З приходом до влади лейбористів у 1997 р. розпочався процес реформування корпоративного права, який був покликаний усунути пережитки минулого та зробити правове регулювання корпоративних відносин таким, що максимально відповідало б сучасним вимогам. Департамент торгівлі та промисловості (Department of Trade and Industry) у 2001 р. підготував Аналітичний огляд поточного стану законодавства про компанії та напрями можливих реформ. У 2004 р. на підставі цього був ухвалений закон про компанії (аудит, розслідування і громадське підприємство) – «Company law (Audit, Investigations and Community Enterprise)». Метою цього закону було створення регуляторів для посилення надійності компаній і фінансових ринків, а також введення особливої правової форми для компаній, що здійснюють свою діяльність у суспільно корисних цілях. У 2005 р. Уряд підготував розширену доповідь Парламенту стосовно реформи корпоративного права, що зумовило прийняття Білля щодо реформи Закону про компанії, який внесе значні зміни в чинні норми законодавства. У листопаді 2005 р. проект був опублікований Урядом, а через рік став законом.

Новий закон спрямований на посилення взаємозв'язків компанії та її учасників, а також на стимулювання довгострокових інвестицій. Основними напрямками реформ стали: законодавче визначення обов'язків директорів, надання аудиторам компанії можливостей обмежити свою відповідальність одночасно з посиленням процесу самого аудиту, введення спрощеного й більш доступного режиму для приватних компаній, розширення прав непрямих інвесторів у публічних компаніях. Ця реформа стала найбільш суттєвою за своїм значенням в історії корпоративного права Великобританії. Одна з особливостей корпоративного права цієї країни, на яку варто звернути увагу, це можливість "зняття корпоративних ширм". Суть її полягає в наданні судам повноважень за певних умов позбавляти учасників кор-

порації їх головного привілею – обмеженої відповідальності – та покладення на них відповідальності за борги корпорації.

В умовах глобалізації та прагнення до вільного обігу капіталів питання реформування корпоративного законодавства набуває все більшого значення. Вирішення проблем взаємозв'язку стандартів корпоративного управління й конкурентоспроможності ринку капіталів висвітлювалося на міжнародній конференції у Вашингтоні "Трансатлантичний діалог щодо корпоративного управління" у жовтні 2007 р.<sup>53</sup> На ній відзначалося, що рівень розвитку корпоративного права має позначатися на привабливості фінансових ринків як для можливих емітентів цінних паперів, так і для потенційних інвесторів.

З одного боку, регулятори на ринку цінних паперів і корпоративного управління, повинні бути жорсткими в питаннях захисту інтересів інвесторів, з іншого – потрібне розуміння того, що регулювання, особливо жорстко нормоване, тих чи інших процесів, не є рушієм розвитку ринків. Воно саме по собі не вирішує всіх питань, це лише засіб, який забезпечує умови для функціонування ринкових механізмів.

Спостерігається цікава закономірність: що менше регулювання, то більшу премію вимагають інвестори за свої високоризиковані інвестиції на ринках з нерозвинутим рівнем законодавчого регулювання корпоративних відносин. З іншого боку, надмірне регулювання також є неприйнятним, оскільки втрати від законодавчих та інших регулятивних втручань у ринкові процеси перевищують ті премії, що дає ринок. Наслідком такої ситуації є те, що інвестори виводять свої капітали з неефективних ринків. Причому від цього страждають не тільки самі інвестори, а й національні економіки, які втрачають інвестиції. Тому основне завдання регулювання полягає в підтримці балансу між недорегульованістю (порушення прав, шахрайство, втрата впевненості інвесторів у захищеності свої капіталів) і зарегульованості ринків.

Досягнення балансу в регулюванні може досягатися різними шляхами, оскільки особливості національних правових систем та різні ознаки самих ринків капіталів зумовлюють різні підходи до регулювання корпоративних відносин. У США основний підхід в регулюванні законодавства про цінні папери й діяльності Комісії з цінних паперів (Securities and Exchange Commission, SEC) полягає не в тому,

---

<sup>53</sup> Степанов, Д. Трансатлантический диалог по корпоративному управлению // Корпоративный юрист. – 2007. – № 12. – С. 51–56.

щоб указувати корпораціям та емітентам, що вони повинні робити, а в тому, щоб створювати умови, за яких забезпечувалося б розкриття фінансової інформації про діяльність компанії. Саме це є основою американської політики у сфері регулювання ринків капіталу й корпоративного контролю. У Європі ж навпаки (за винятком Великобританії та Нідерландів) – більшість корпорацій мають одного чи декількох контролюючих або блокуючих акціонерів, тому правове регулювання спрямовується переважно не на корпорацію, а на розв'язання можливих конфліктів, які можуть виникати між інтересами контролюючих акціонерів, з одного боку, та інших учасників ринку, з іншого.

За умов, коли превалює концентрована форма корпоративної власності, споживчий сегмент на ринку цінних паперів не розвинутий, тому регулювання корпоративних аспектів визначається необхідністю стримування контролюючих акціонерів від можливого порушення прав міноритарних акціонерів. Нагляд за ринком – функціональне призначення регулятора, який орієнтований на забезпечення попереджувальної дії держави стосовно осіб, що здійснюють недобросовісні дії.

На ринках з розпорошеною системою корпоративної власності більш детальна увага законотворчих органів і регуляторів приділяється питанням регулювання аудиторської діяльності та стандартів професійної придатності аудиторів. Також особливе значення надається посиленню механізмів внутрішнього фінансового контролю в самій компанії для унеможливлення незаконного використання майна компанії з боку менеджменту за умов, коли в корпорації немає контролюючих акціонерів і менеджмент має в ній повну економічну владу.

При розгляді можливих регуляторів необхідно розуміти першопричини процесів, які потребують регулятивного втручання. Приміром, у чому полягає проблема відтоку капіталу з американських фондових ринків: внаслідок неефективності самих ринків через надмірну зарегульованість, особливо після ухвалення закону Сарбейнса-Окслі, чи через те, що інші ринки просто стали більш привабливими й конкурентноздатними?

Під впливом процесів глобалізації виникає необхідність уніфікації стандартів правового регулювання. Ринкові механізми різних систем починають наближуватись один до одного, тим самим сприяючи змінам регулятивних інститутів. Водночас зміни не повинні відбуватися за однаковим сценарієм. Проте єдине, що повинно бути за-

безпечене всіма регуляторами, – це гарантування стану інформаційної відкритості.

Найближчим часом європейські фінансові регулятори планують внести зміни до європейського наднаціонального законодавства у сфері корпоративного управління. Ці зміни стосуватимуться, насамперед, Кодексів корпоративного управління – внесення змін в одну з перших Директив ЄС про надання Кодексам корпоративного управління обов'язкового характеру. Пропонується зафіксувати цю норму у внутрішньонаціональному законодавстві як відомий принцип *comply or explain* (виконай або поясни). Це означає, що компанія, яка не прийме і не буде слідувати встановленому кодексу корпоративного управління, повинна пояснити регулятору чи інвесторам, чому утримується від прийняття й наслідування загальнорозповсюдженої практики. Таке регулювання покликане посилити значення "м'якого права" – норм поведінки, що панують на міжнародному рівні й не мають обов'язкового характеру. За таких умов може стати можливою уніфікація різних національних стандартів корпоративного управління.

З огляду на викладене вище, виникає розуміння необхідності взаємного руху ЄС та США з уніфікації окремих правових інститутів. Однак необхідно визначитися з напрямками такого процесу – чи регулювати майнові відносини, чи поступитися в регулюванні ринку (ринок сам усе розставить на свої місця). Якщо обирати механізм регулювання, то слід зважати на таку дилему: яким чином забезпечити наближення правових систем – шляхом досягнення однакових цілей регулятивної дії різними законодавчими актами, шляхом взаємного визнання чи шляхом ізоляціонізму, за якого буде посилена конкуренція правових режимів на міжнародній арені.

Безперечно, необхідно враховувати міжнародний досвід та рекомендації міжнародних інститутів, однак при цьому не імпортуючи прямо правові застосування, оскільки більшість таких правових норм орієнтована на розпорошену форму корпоративної власності, тоді як Україна належить до держав з висококонцентрованою формою власності.

На сьогодні на шляху до підвищення якості корпоративного управління в Україні з урахуванням світового досвіду вже здійснені перші позитивні зрушення. За ступенем наближення законодавства до норм ЄС, згідно зі статтею 51 Угоди про партнерство й співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх держава-

ми-членами, згідно з даними Українсько-Європейського дорадчого центру з питань законодавства (UEPLAC), законодавство з фінансових ринків і страхування має оцінку в 14 балів, що характеризує її стан як "наближення триває". Українська асоціація інвестиційного бізнесу та інші організації регулярно проводять моніторинг корпоративного управління в Україні, однак порівняно з можливостями ДКЦПФР їхній вплив на розвиток корпоративного управління досить обмежений.

З метою вдосконалення корпоративних відносин в Україні та поліпшення якості корпоративного управління було б доцільно використати такі рекомендації:

- упровадити обов'язкове застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IAS) та Міжнародних стандартів аудиту (ISA);
- реформувати судову систему та підвищити ефективність судового контролю;
- вдосконалити процесуальне законодавство й матеріально-правове регулювання процедур розв'язання корпоративних спорів;
- встановити чіткі критерії заперечності корпоративних рішень;
- упровадити застосування м'якого права у сфері розкриття інформації;
- постійно вдосконалювати управлінську модель;
- вдосконалювати інформаційну базу;
- підвищувати рівень обміну інформацією;
- розвивати фондовий ринок;
- дотримуватися принципів прозорості ціноутворення;
- створювати громадські організації міноритарних акціонерів.

## Висновки до розділу 9

Формування ефективної системи корпоративного управління належить до одного з важливих завдань інституціональних трансформацій у вітчизняному господарстві. Воно сприятиме стимулюванню керівників підприємств і полегшенню можливостей усунення неефективного керівництва. Українська модель корпоративного управління тяжіє до відомої у світі інсайдерської моделі, хоча й дещо відрізняється від неї. Фундаментальні принципи української моделі корпоративного управління базуються на централізації та збереженні концентрації володіння та контролю, економічна структура орієнтована на фінансово-промислові групи тоді як класичній інсайдерській моделі притаманні принципи лояльності до клієнтів, урахування інтересів трудового колективу, корпоративна соціальна відповідальність та орієнтація на внутрішні зв'язки.

Дослідження методів оцінки якості корпоративного управління показали, що навіть за популярності тих чи інших методик на сьогодні не існує універсальної методики оцінки якості корпоративного управління, тому пошук у цій сфері варто продовжувати особливо інтенсивно, оскільки на сьогодні рівень корпоративного управління стає одним з головних факторів під час прийняття інвестиційних рішень.

Розрахунок рівня корпоративного управління низки промислових підприємств за однією з аналізованих методик показав, що в цілому по промисловості його рівень зріс. Подальші дослідження варто зосередити на вдосконаленні методики визначення рівня якості корпоративного управління з урахуванням фактора концентрації власності в українських акціонерних товариствах та ступеня захищеності прав акціонерів.

Стрімке зростання кількості акціонерів та зміни їх структури, розвиток фінансових ринків і нових технологій, інтернаціоналізація й конкуренція стали рушіями сучасної реформи корпоративного законодавства, що поширилась у багатьох країнах світу. Принципове значення в умовах перехідної економіки повинна мати послідовна й чітка політика держави як гаранта прав власності (прав акціонерів у системі корпоративних відносин) і регулятора процесу створення ефективних інститутів.

Важливими складовими стабільності інституціонального оточення є загальна стійкість сформованої структури власності, політич-



на й правова стабільність та дійова судова система. Тому основними напрямками становлення й удосконалення корпоративної власності є: покращення якості інституціонального середовища й державного управління; забезпечення реального захисту прав власності; покращення якості нормативно-законодавчих актів; удосконалення системи розкриття інформації та законодавче закріплення щоквартального оприлюднення фінансової звітності; контроль за дотриманням правил розкриття інформації; пом'якшення асиметричного розподілу інформації; розвиток конкуренції для створення відповідних стимулів і механізмів інформування.

З метою вдосконалення корпоративних відносин в Україні та поліпшення якості корпоративного управління було б доцільно використати такі рекомендації: впровадити обов'язкове застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IAS) та Міжнародних стандартів аудиту (ISA); реформувати судову систему та підвищити ефективність судового контролю; удосконалити процесуальне законодавство та матеріально-правове регулювання процедур розв'язання корпоративних спорів; встановити чіткі критерії заперечності корпоративних рішень; застосовувати м'яке право у сфері розкриття інформації; постійно вдосконалювати управлінську модель; удосконалювати інформаційну базу; підвищувати рівень обміну інформацією; розвивати фондовий ринок; дотримуватися принципів прозорості ціноутворення; створювати громадські організації міноритарних акціонерів.

## Розділ 10

---

### РОЗБУДОВА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОСТІ

#### 10.1. Людський капітал як основа конкурентоспроможного виробництва

Розвиток, накопичення і використання здатності людини до праці привертають увагу економістів-теоретиків уже понад два століття. Історичне коріння теорії людського капіталу може бути знайдене в працях У.Багехота, Т.Вітстейна, Ф.Ліста, Г.Сіджвіка, С.Струмліна, Е.Енгеля й багатьох інших великих економістів минулого. Оформлення сучасної неокласичної теорії людського капіталу припадає на кінець 50-х і початок 60-х рр. ХХ ст. Біля її витоків стояли відомі американські економісти, представники "чиказької школи" Г.Беккер, У.Боуен, Б.Вейсборд, Е.Дженісон, Дж.Мінцер, Л.Турроу, Л.Хансен, Т.Шульц. Пізніше значний внесок у розробку даної теорії внесли М.Блауд, С.Боулс, Й.Бен-Порет, К.Ланкастер, Р.Лейард, Дж.Псахаропулос, Ф.Велч, Б.Л.Хансен, Б.Чізвік та ін.

В умовах науково-технічного прогресу й пов'язаних з ним структурних змін у сукупній робочій силі та зростання потреби у висококваліфікованих кадрах накопичення *нематеріальних* елементів багатства (наукових досягнень, підвищення рівня освіти населення тощо) набуло першорядного значення для всього суспільного відтворення. А.Маршалл підкреслював, що найбільш цінний капітал – це той, що вкладений у людські істоти<sup>1</sup>, оскільки саме він, на думку С. Дятлова, є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання й ефективності<sup>2</sup>.

Необхідність визначення власних місця й ролі на світових ринках та в міжнародному поділі праці зумовлена євроінтеграційним спрямуванням стратегії розвитку України як демократичної держави

---

<sup>1</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – С. 270.

<sup>2</sup> Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – Спб.: Изд. Спб. УЭФ, 1992. – С. 38.

з соціальною, ринковою економікою, вносить до порядку денного актуальність формулювання відповідних тактичних і стратегічних завдань політики у сфері інвестування людського капіталу. Застосування теорії людського капіталу сьогодні дає можливість визначати ефективність вкладених у нього фінансових коштів, розуміти роль соціальних інституцій, з'ясувати соціальні параметри та провести економічний аналіз впливу соціального фактора на ринкову економіку. Вона стає унікальним інструментом планування й оцінки ефективності кадрової політики, прогнозування перспектив майбутнього соціально-економічного розвитку.

Зміна акцентів державної політики з централізованого управління на регіональний саморозвиток, що супроводжується передачею владних повноважень регіональним органам державної виконавчої влади та місцевого самоврядування, відкриває широкі можливості для стимулювання інвестицій у людський капітал, передусім у промислових регіонах, де відбувається створення значної частки національного багатства країни.

З іншого боку, становлення та розвиток ринкової економіки позначені "впровадженням гнучких систем заробітної плати..., прив'язаних до угод, досягнутих у рамках колективних переговорів"<sup>3</sup>. Саме тому одним з ефективних інструментів інвестування людського капіталу є договірне регулювання колективних трудових відносин, у процесі якого здійснюються формування й реалізація соціальних та економічних гарантій у сфері праці.

Сфера впливу договірного регулювання колективних трудових відносин на економіку країни постійно розширюється. У період 1994–2007 рр. кількість укладених колективних договорів, за даними Держкомстату України, зросла у 2,5 раза. У 2007 р. кількість працівників, охоплених колективними договорами, становила 82,4% від облікової кількості штатних працівників проти 64,4% у 1994 р., тобто за дванадцять років збільшилася практично в 1,3 раза. У свою чергу законодавчо визначені та сформовані механізми соціального діалогу, зокрема щодо укладення колективних договорів і галузевих угод, відкривають широкі можливості для стимулювання інвестицій у людський капітал.

---

<sup>3</sup> Чернишев І.В. Статистика для нових ринків праці в країнах з перехідною економікою: Техн. посіб. з джерел, методів, класиф. та політики / За участю Г.Стендінга; Передм. Ф.Мехрана. – Укр. вид., перегл. та доповн. – К.: НДІ статистики Держкомстату України, 2000. – С. 67.

Офіційні дані, вміщені в статистичних збірниках "Праця України", дозволяють проаналізувати стан інвестування людського капіталу в промисловому секторі економіки країни за трьома напрямками:

- визначені колективним договором витрати на соціальні пільги понад розміри, передбачені законодавством;
- матеріальна допомога та соціальні пільги індивідуального характеру в структурі фонду оплати праці;
- розподіл працівників за розмірами мінімальної місячної тарифної ставки, встановленої колективним договором і галузевою угодою.

До складу витрат на соціальні пільги відносять суми витрачених коштів на додаткові (не передбачені законодавством) пільги та виплати, зокрема: матеріальну допомогу на оздоровлення, у зв'язку з хворобою, дотації на оплату комунальних послуг, харчування, житлове будівництво тощо.

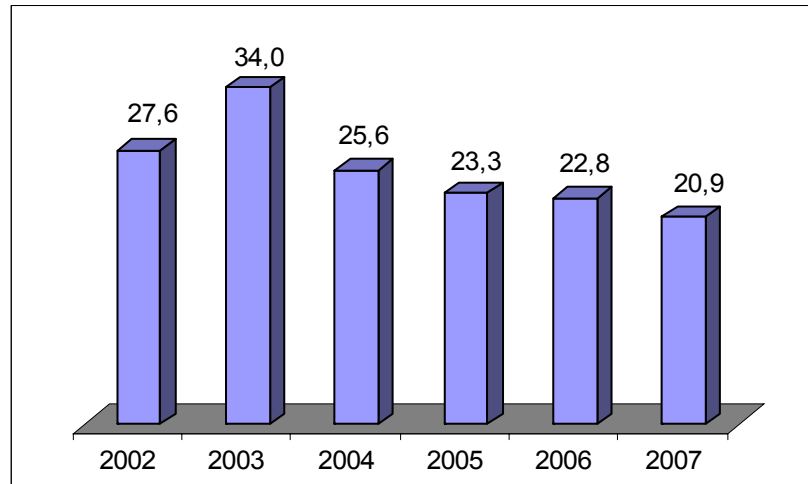
Для аналізу динаміки витрат на соціальні пільги за видами промислової діяльності за період 2002–2007 рр. був проведений розрахунок відносного показника: суми витрачених у середньому коштів на одного працівника, на якого поширюється дія колективного договору, у відсотках до середньомісячної заробітної плати штатного працівника.

Отримані результати свідчать, що впродовж визначеного періоду відбулося зменшення частки витрат на соціальні пільги по відношенню до середньої заробітної плати працівника загалом на 24,3% (рис. 10.1). Внаслідок цього в 2007 р. у таких видах промислової діяльності, як добування кам'яного вугілля, текстильне, шкіряне та гумове виробництво, оброблення деревини, інших галузях промисловості частка витрат на соціальні пільги становила менше 10% середньої заробітної плати працівника. Найбільш негативною є динаміка даного показника в такому виді діяльності, як виробництво гумових та пластмасових виробів, де зменшення відбулося у 3,8 раза.

Слід підкреслити, що погіршення ситуації з інвестуванням людського капіталу через колективні договори відбувається на тлі постійного стабільного зростання середньомісячної заробітної плати, яка впродовж шести років у промисловості в цілому збільшилася приблизно в 3,2 раза.

Структура фонду оплати праці щодо витрат на інвестування людського капіталу загалом погіршується. У 2007 р. проти 2002 р. сумарна частка витрат на матеріальну допомогу та соціальні пільги

індивідуального характеру в цілому по Україні скоротилася на 18,2%. Причому зменшення цього показника для промисловості було ще більшим і досягло 41,9%, зокрема, для переробної промисловості – 41,4, а для добувної – навіть 58,1%.



**Рис. 10.1. Динаміка частки витрат на соціальні пільги, встановлені колективним договором, в Україні в 2002–2007 рр., %**

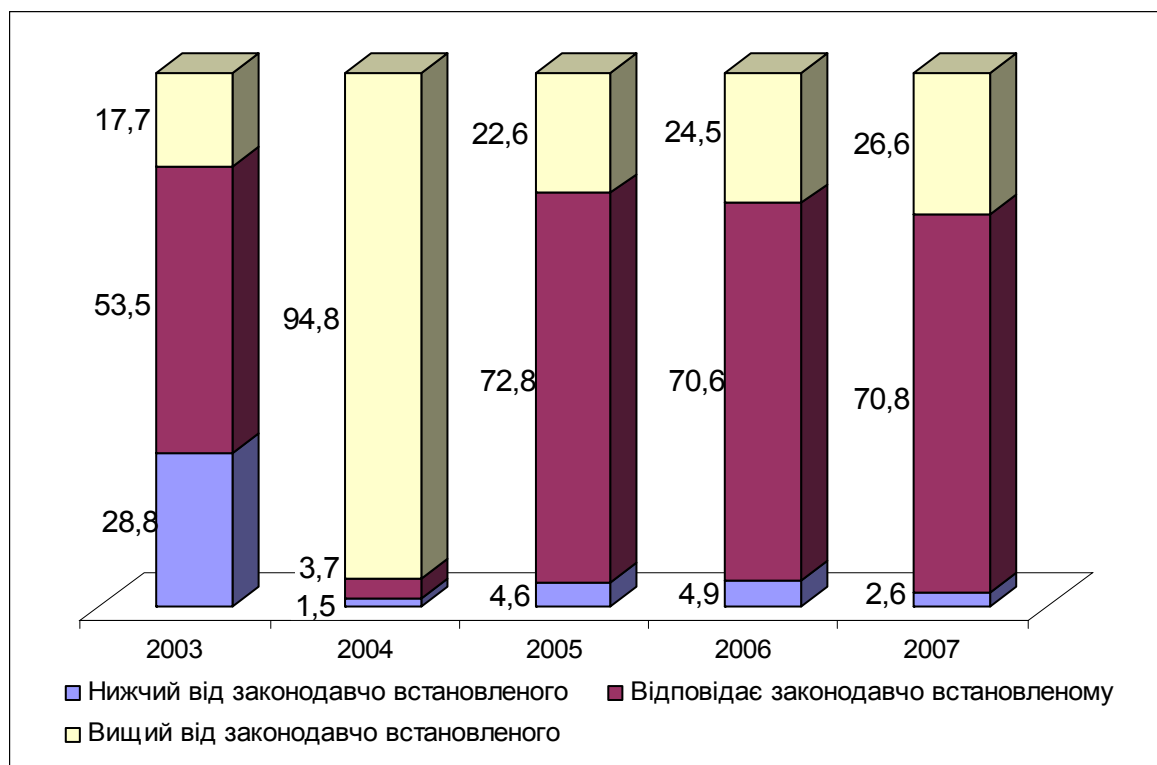
*Джерело:* тут і далі на рис. 10.2–10.4 дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

У 2007 р. частка витрат на надання матеріальної допомоги в Україні в цілому залишилася на рівні 2002 р. тоді як загалом у промисловості цей показник зменшився на 27,8%, відповідно в добувній промисловості – на 31,2, у переробній – на 38,9, а його зростання було зареєстровано лише в металургійному виробництві – на 7,1%.

Натомість частка коштів, витрачених на надання соціальних пільг індивідуального характеру, скорочується високими темпами. За шість років в Україні в цілому вона скоротилася в 3 рази, при цьому в промисловості – у 2,6 раза, зокрема в добувній – у 7,5 раза, у переробній – у 1,8 раза. У порівнянні з 2002 р. вона збільшилася лише в обробленні деревини та виробництві виробів з деревини, крім меблів, (на 28,6%). У більш ніж 60% усіх видів діяльності зменшення частки витрат на надання пільг індивідуального характеру в структурі фонду оплати праці відбулося у 2–8 разів, при цьому найгіршими були показники в добувній промисловості та окремих її підгалузях, виробництві шкіри, гумових та пластмасових виробів.

Аналіз розподілу працівників за розмірами мінімальної місячної тарифної ставки, встановленої колективним договором, за даними 2003–2007 рр. свідчить, що в усіх видах промислової діяльності існу-

вали порушення чинного законодавства про працю щодо мінімальних розмірів її оплати. У 2003 р. в цілому в Україні понад 28% усіх працівників, охоплених договірним регулюванням, перебували у сфері дії колективних договорів, положення яких щодо мінімальної оплати праці були недійсними, оскільки її розмір, встановлений ними, був нижчим від законодавчо визначеного (рис. 10.2).



**Рис. 10.2. Розподіл працівників за рівнем мінімальної оплати праці, встановленим колективним договором, в 2003–2007 рр., %**

При цьому в добувній промисловості таких працівників було близько половини, а в таких видах діяльності, як добування паливно-енергетичних корисних копалин, зокрема кам'яного вугілля, лігніту та торфу – майже дві третини.

У 2004 р. ситуація значно покращилася, внаслідок чого у сфері дії нелегітимних колективних договорів перебували лише 140,8 тис. осіб, або 1,5% від усіх працівників, охоплених договірним регулюванням. У таких видах діяльності, як добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, виробництво шкіри, гумових та пластмасових виробів, взагалі не було зареєстроване встановлення колективними договорами мінімальних гарантій оплати праці, рівень яких не відповідав державному соціальному стандарту. За даними 2005 р., кількість порушень норм законодавства знову збільшилася – загалом

вони стосувалися 430,3 тис. осіб, або 4,6% від усіх працівників, охоплених договірним регулюванням. Практично кожен четвертий-п'ятий працівник у таких видах діяльності, як добування паливно-енергетичних корисних копалин, зокрема вугілля, лігніту та торфу, перебував у сфері дії колективних договорів, нелегітимних з питань оплати праці.

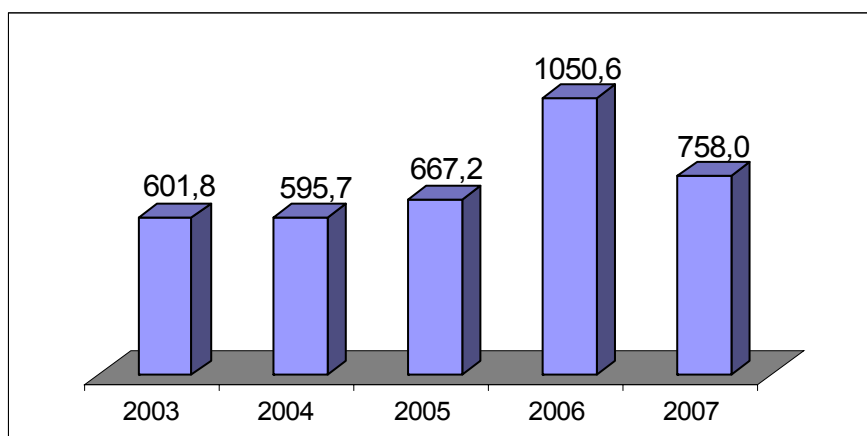
У 2006 р. тенденція до збільшення кількості працівників, щодо яких порушується законодавство про працю, була продовжена – загалом 465,0 тис. осіб, або 4,9% від усіх працівників, охоплених договірним регулюванням, перебували у сфері дії колективних договорів, нелегітимних щодо мінімальних гарантій оплати праці. Порушення чинного законодавства про працю знову були зареєстровані в усіх видах промислової діяльності, а найбільша частка працівників, охоплених нелегітимними колективними договорами, як і в попередній рік, припадала на добування паливно-енергетичних корисних копалин (34,3%), зокрема вугілля, лігніту та торфу (38,6%). Загалом у добувній промисловості цей показник становив 24,3%, а в такому виді діяльності, як металургійне виробництво, перевищував 10,0%.

У 2007 р. вперше з 2004 р. було зареєстроване зменшення частки працівників, охоплених нелегітимними щодо мінімальних гарантій оплати праці колективними договорами – у порівнянні з попереднім роком вона скоротилася в 1,9 раза й становила 2,6%, або 248,2 тис. працівників. Традиційно найбільш високим цей показник був у добувній промисловості (28,8%), добуванні паливно-енергетичних корисних копалин (40,9%), зокрема вугілля, лігніту та торфу (46,3%). При цьому, якщо в порівнянні з 2003 р. у цих видах діяльності відбулося зменшення частки працівників, щодо яких порушувалося законодавство про працю, то починаючи з 2004 р. вона стабільно збільшувалася й за даними 2007 р. це збільшення досягло для перших двох видів діяльності 2,7, а для третього – 1,4 раза. Позитивним можна вважати те, що у 2003–2007 рр. загальна кількість працівників, охоплених нелегітимними щодо мінімальної оплати праці колективними договорами, зменшилася для промисловості в цілому в 4,4 раза, зокрема для добувної промисловості – в 1,7 раза, та для переробної – майже в 10 разів.

Частка працівників, які мали мінімальний рівень оплати праці, встановлений колективним договором, вищий від законодавчо визначеного, в Україні в цілому в 2007 р. збільшилася в 1,5 раза проти 2003 р. Аналогічна динаміка була притаманна й промисловості, хоча в абсолютному вимірі цей показник традиційно був вищим і за п'ять ро-

ків змінився з 33,3 до 51,6%. Загалом у переробній та добувній промисловості темпи його зростання були вищими – відповідно 1,6 та 1,7 раза.

Розподіл працівників за розмірами мінімальної оплати праці, встановленими колективним договором та галузевою угодою, свідчить, що у 2003 р. 601,8 тис. осіб, охоплених колективними договорами, перебували поза сферою дії галузевих угод. У 2007 р. їх стало в 1,3 раза більше, відтак відбулося загальне звуження сфери дії галузевих угод (рис. 10.3).



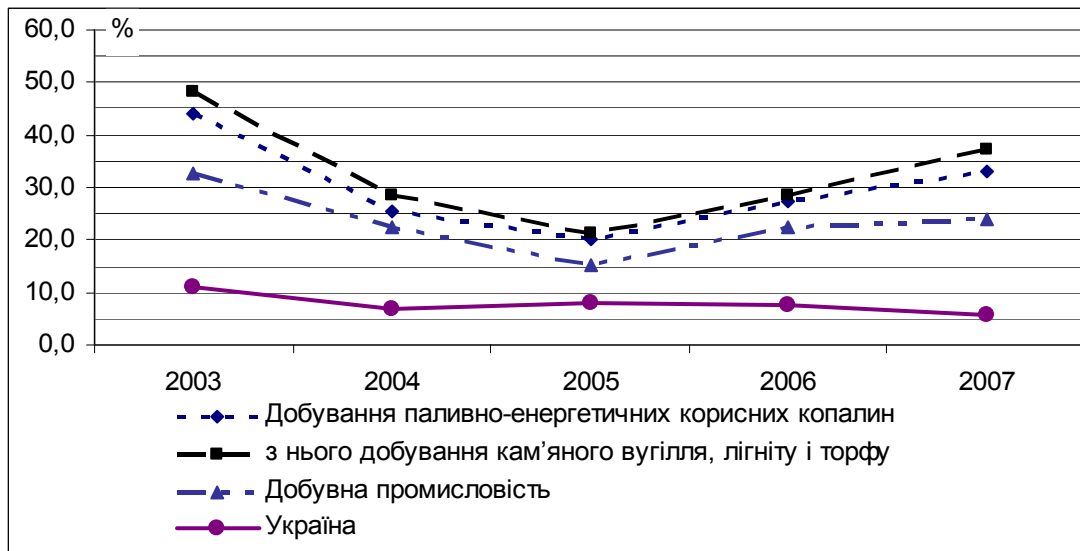
**Рис. 10.3. Кількість працівників, охоплених колективними договорами поза сферою дії галузевих угод, в 2003–2007 рр., тис. осіб**

Упродовж 2003–2007 рр. практично в усіх видах промислової діяльності відбувалося порушення норм чинного законодавства про працю, згідно з якими положення угод є обов'язковими для всіх суб'єктів, що перебувають у сфері їх дії. Отже, колективний договір не може встановлювати мінімальний розмір оплати праці менший від визначеного галузевою угодою. Водночас колективними договорами, нелегітимними з точки зору мінімальних гарантій оплати праці, визначених у галузевих угодах, у 2003 р. в Україні в цілому були охоплені 990,3 тис. осіб, а до 2007 р. відбулося зменшення цього показника вдвічі. Натомість загальне зменшення відповідного показника в промисловості в цілому становило лише 1,3 раза, а в окремих видах промислової діяльності його динаміка була ще менш позитивною.

Так, у добувній промисловості частка працівників, щодо яких порушувалося законодавство про працю в частині гарантій її мінімальної оплати, лише в 2005 р. була меншою, аніж у промисловості в



цілому, в інші роки цей показник перевищував середній у 1,2–1,8 раза (рис. 10.4).



**Рис. 10.4. Динаміка частки працівників в окремих видах добувної промисловості, у яких встановлений колективним договором розмір мінімальної заробітної плати є нижчим від визначеного галузевою угодою, в 2003–2007 рр., %**

Серед підгалузей добувної промисловості найбільш негативною була ситуація в добуванні кам'яного вугілля, лігніту і торфу та відповідно в добуванні паливно-енергетичних корисних копалин.

Частка працівників, зайнятих на підприємствах, де розмір мінімальної заробітної плати, встановленої колективним договором, був нижчим по відношенню до встановленого галузевою угодою, стабільно перевищувала середній показник для добувної промисловості, а починаючи з 2006 р. здобула має тенденцію до зростання. З огляду на це в 2007 р. практично кожен четвертий працівник у добувній промисловості загалом та близько третини працівників у добуванні паливно-енергетичних корисних копалин, зокрема в добуванні кам'яного вугілля, лігніту та торфу, перебували у сфері дії колективних договорів, нелегітимних щодо гарантій мінімальної заробітної плати.

У переробній промисловості в цілому частка працівників, у яких встановлений колективним договором розмір мінімальної заробітної плати був нижчим від визначеного галузевою угодою, упродовж п'яти років зменшилася в 1,1 раза. Однак у певних видах промислової діяльності, передусім у таких експортноорієнтованих галузях, як виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення, хімічне виробництво

во, металургійне виробництво та виробництво металевих виробів, у деяких підгалузях машинобудівного комплексу, зокрема виробництві машин та устаткування, електричного, електронного й оптичного устаткування, транспортних засобів і устаткування, а також виробництві гумових та пластмасових виробів динаміка аналізованого показника в окремі періоди може бути охарактеризована як негативна.

Упродовж аналізованого періоду щорічно менше одного мільйона працівників мали визначений колективним договором мінімальний розмір оплати праці, який був вищим від встановленого галузевою угодою. У 2007 р. в порівнянні з 2003 р. цей показник залишився незмінним і становив 9,1% від загальної чисельності працівників, зайнятих на підприємствах, де мінімальна заробітна плата встановлена колективним договором і галузевою угодою. Відтак приблизно лише один з десяти працівників мав рівень мінімальних гарантій оплати праці, сформований за принципом послідовного розширення спектра соціальних гарантій від вищих рівнів договірного регулювання до рівня колективного договору. В абсолютному вимірі найбільшою часткою даної категорії працівників (понад 10%) традиційно відзначалася промисловість.

За видами промислової діяльності встановлені мінімальні гарантії оплати праці вищі, ніж визначені галузевою угодою, практично в усі роки аналізованого періоду мали понад 20% працівників у таких видах діяльності експортно-сировинної орієнтації, як виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення, хімічне виробництво, виробництво транспортних засобів та устаткування, металургійне виробництво й виробництво готових металевих виробів, добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних. Водночас двом останнім видам діяльності з цього переліку була властива негативна динаміка даного показника, який зменшився проти 2003 р. відповідно в 1,1 та 1,3 раза. Крім того, негативною динамікою відзначилися текстильне, шкіряне, целюлозно-паперове виробництво і видавнича діяльність (зменшення показника в 1,3 раза), а також виробництво машин та устаткування (у 2,6 раза).

Забезпечення інтеграції України в сучасну глобальну світову економічну систему як технологічно розвиненої країни з відповідним рівнем людського капіталу має стати першочерговим національним пріоритетом. Водночас наявність негативних тенденцій у динаміці проаналізованих показників інвестування людського капіталу свідчить про стохастичний характер цих процесів, а також про те, що

ефективність використання існуючих механізмів договірного регулювання колективних трудових відносин є недостатньою. Прямими наслідками цього є загальне погіршення ситуації щодо інвестування людського капіталу та відсутність системних дій на різних рівнях управління, спрямованих на забезпечення формування конкурентоспроможної робочої сили. Саме тому Україні вже сьогодні вкрай необхідно розробити науково обґрунтовані програму та сценарії формування людського капіталу на середньострокову перспективу. Тим часом державна політика у цій сфері за сучасних умов не може бути достатньо результативною, оскільки не має належної інформаційної бази для ухвалення рішень з питань забезпечення інвестування людського капіталу як однієї з основних передумов формування інноваційного потенціалу сучасного інформаційного суспільства, підвищення рівня та якості життя людини. З огляду на це викладені результати оцінки стану інвестування людського капіталу через колективні договори та галузеві угоди, витрат роботодавців на робочу силу мають знайти широке використання у сфері праці та соціальної політики, а також соціального діалогу з даної проблематики, а проведення такої оцінки стати систематичним, що забезпечуватиме формування відповідних заходів державної політики.

Цінним демократичним засобом та водночас сучасним ефективним інструментом забезпечення інвестування людського капіталу є соціальний діалог, під яким у загальному визначенні розуміється система колективних соціальних відносин між громадянами та органами державної влади й місцевого самоврядування в особі їх представників щодо реалізації власних соціально-економічних інтересів. Слід зазначити, що сьогодні в Україні не має будь-яких серйозних обмежень, які перешкоджали б розвитку соціального діалогу в суспільстві. З огляду на це першочергові завдання у сфері використання договірного регулювання колективних трудових відносин як інструменту інвестування людського капіталу та підвищення конкурентоспроможності робочої сили мають бути реалізовані за кількома основними напрямками.

Задля досягнення визначеної мети сторони соціального діалогу повинні активізувати власну діяльність щодо розширення кола питань, які мають безпосередній вплив на інвестування людського капіталу та регулюються за допомогою колективних договорів і угод різних рівнів, включення до них зобов'язань у сфері освіти, охорони здоров'я, культури тощо, формування належних передумов і поши-

рення практики використання у суспільстві на всіх рівнях поряд з практикою ведення колективних переговорів таких його інструментів, як консультації, обмін інформацією, ухвалення спільних рішень, застосування узгоджувальних процедур та ін., реалізація яких дозволить створити умови для забезпечення конкурентоспроможності робочої сили.

Нагальною потребою є формування соціальних настанов на розбудову основних інституційних елементів громадянського суспільства, зокрема структурованих належним чином галузевих організацій роботодавців, що дасть змогу підвищити ефективність галузевих угод, чітко визначити сферу їхньої дії. Надзвичайно важливою в цьому плані є всебічна підтримка ініціатив щодо створення таких організацій, делегування їм необхідних повноважень, розподілу функцій, компетенції та відповідальності з боку структур, які є сторонами соціального діалогу національного рівня – Національної тристоронньої соціально-економічної ради при Президентові України (НТСЕР), Федерації профспілок України (ФПУ), Федерації роботодавців України (ФРУ).

## **10.2. Проблеми кадрового забезпечення підприємств**

Перехід України до інноваційної моделі розвитку, у якій джерелом економічного зростання мають стати наукові знання, технологічні інновації та інформація, потребує кардинального перегляду методів та механізмів регулювання ринку праці з метою забезпечення необхідного перерозподілу зайнятості за видами діяльності та секторами економіки. Промисловість належить до пріоритетних галузей, що визначають темпи та якість економічного зростання, інноваційну спрямованість соціально-економічного розвитку.

Україна здавна мала потужний промисловий потенціал. Однак промислового сектора найбільшою мірою торкнулися тяготи трансформаційного періоду, зокрема необхідність переорієнтації на нові види продукції та нові ринки у зв'язку з конверсією та розпадом СРСР. Науковому обґрунтуванню стратегії розвитку вітчизняної промисловості, зокрема її кадрового забезпечення, присвячені роботи провідних вітчизняних економістів, серед яких С.Бандур, В.Геєць,

Е.Лібанова, В.Онікієнко, С.Пирожков<sup>4</sup>. Водночас існує необхідність оцінки новітніх структурних зрушень у зайнятості населення, їх узгодженості з потребами інноваційної моделі розвитку.

Порівняння динаміки обсягів зайнятості за видами економічної діяльності дає підстави констатувати, що в період економічного зростання (2000–2007 рр.) збільшення чисельності зайнятих відбувалося переважно за рахунок торгівлі, діяльності готелів та ресторанів, де за цей час кількість зайнятих зросла майже у півтора рази. Тепер цей вид діяльності є найбільш поширеним, у ньому зосереджено 4,6 млн осіб, або 21,8% загальної кількості зайнятого населення. Водночас спостерігалось помітне скорочення зайнятості в сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, рибальстві, рибництві (переважно це стосується сільського господарства) – на 0,9 млн осіб та промисловості – на 0,6 млн осіб. У промисловості нині зайнято менше 4 млн осіб, або 19,5% загального числа зайнятих, у сільському господарстві – 3,5 млн осіб, або 17,6% зайнятого населення (табл. 10.1). Фактично можна говорити про перерозподіл працівників між цими трьома найбільшими галузями: промислові та сільськогосподарські працівники переходили переважно в торгівлю, оскільки в інших галузях приріст зайнятості дуже незначний.

Скорочення зайнятості в сільському господарстві загалом можна вважати нормальним явищем, оскільки це загальносвітова тенденція. За даними Звіту МОП про глобальні тенденції зайнятості впродовж 1996–2006 рр., частка зайнятих у сільському господарстві в загальних обсягах зайнятості по всьому світу скоротилася з 41,7 до 34,9%, по розвинених країнах (включно з усіма країнами ЄС) – з 6,1 до 4,2%<sup>5</sup>. У Європі зайнятість в аграрному секторі посідає істотне місце лише в деяких країнах (Румунії, Польщі, Греції, Республіках Балтії). Вочевидь зменшення площі сільськогосподарських угідь у зв'язку із забудовою, інтенсифікація виробництва за рахунок запровадження нових форм організації, сучасних видів техніки та технологій зумовлюють подальше швидке скорочення частки сільськогосподарської праці як у світі, так і в Україні.

<sup>4</sup> Бандур С.І., Заяць Т.А., Куценко В.І., Зінич В.Т., Головка Л. В. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / РВПС НАН України. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 619 с; Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / Ін-т економічного прогнозування НАН України / За ред. В.М. Гейця. – К.: Фенікс, 2003. – 1006 с.; Онікієнко В.В., Терон І.В., Ємельяненко Л.М. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / РВПС НАН України. – К., 2006. – 480 с.

<sup>5</sup> Global Employment Trends January 2008. – Geneva: ILO, 2008. – 60 p.

Таблиця 10.1

**Динаміка зайнятості населення за видами економічної діяльності у 2000–2007 рр.**

Вид економічної діяльності	Кількість зайнятих, тис. осіб		Структура зайнятості, %		Приріст (+), скорочення (–)	
	2000	2007	2000	2007	тис. осіб	%
Усього зайнято	20 175,0	20 904,7	100,0	100,0	729,7	3,6
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	4 367,0	3 484,5	21,6	16,7	–882,5	–20,2
Промисловість	4 598,3	3 973,0	22,8	19,0	–625,3	–13,6
Будівництво	903,6	1 030,2	4,5	4,9	126,6	14,0
Торгівля. Діяльність готелів та ресторанів	3 121,3	4 564,4	15,5	21,8	1 443,1	46,2
Діяльність транспорту та зв'язку	1 355,0	1 451,9	6,7	6,9	96,9	7,2
Фінансова діяльність	166,1	344,4	0,8	1,6	178,3	107,3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	815,9	1 134,7	4,0	5,4	318,8	39,1
Державне управління	1 198,6	1 036,4	5,9	5,0	–162,2	–13,5
Освіта	1 609,7	1 693,7	8,0	8,1	84,0	5,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1 379,6	1 359,0	6,8	6,5	–20,6	–1,5
Надання комунальних та індивідуальних послуг	659,9	832,5	3,3	4,0	172,6	26,2

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат. – К.: Консультант, 2008. – С. 370.

Стосовно глобальних тенденцій зайнятості в промисловості, спостерігається відмінна картина залежно від регіону: практично в усіх європейських країнах та в усіх розвинених країнах вона скорочується, що пов'язано з переходом від індустріального до знаннєвого типу суспільства; у країнах, що розвиваються, спостерігається "індустріалізація" зайнятості. Однак промисловість залишається найбільшим сектором зайнятості практично в усіх європейських країнах: тут

працює 16–25%, у деяких країнах – до 30% зайнятих, причому 90–95% з них зосереджені в переробній промисловості<sup>6</sup>.

Отже, загалом зменшення обсягів промислової зайнятості в Україні можна вважати закономірним процесом. Проте викликають занепокоєння структурні зрушення за видами промислової діяльності, адже скорочення відбувається переважно за рахунок висотехнологічних видів діяльності<sup>7</sup> (зайнятість у цьому підсекторі знизилася майже на чверть). Особливо зменшилася кількість працівників на підприємствах, які виробляють машини та устаткування, електричне, електронне та оптичне устаткування.

Водночас у низькотехнологічних видах промислової діяльності зниження зайнятості було неістотним (на 3%). Металургія – чи не єдина галузь промисловості України, у якій чисельність працівників збереглася на рівні 2000 р. Зайнятість у добувній промисловості, хоча й скоротилася майже на третину, і нині становить більше 15% загальної кількості промислових працівників. Це означає, що замість упровадження інноваційних заходів Україна поступово перетворюється на джерело сировинних та енергоресурсів, а зайнятість у промисловості нині практично втратила свою інноваційну спрямованість.

Про існування глибоких проблем з кадровим забезпеченням промисловості свідчить також аналіз вікового розподілу працівників. Частка молоді (особи віком 15–34 років) серед штатних працівників у промисловості становить 31,6% – це на рівні середнього по країні показника, але значно менше, ніж у фінансовій діяльності (57,4%), у торгівлі (50,7%), у діяльності готелів та ресторанів (40,6%), у державному управлінні (36,1%)<sup>8</sup>. Отже, молодь нині надає перевагу іншим видам діяльності, що прирікає промисловість України на подальший занепад, особливо це стосується висотехнологічних виробництв.

<sup>6</sup> База даних Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.laborsta.ilo.org>>.

<sup>7</sup> Згідно з класифікацією, що застосовується в країнах ОЕСР та ЄС, види промислової діяльності поділяються на два підсектори відповідно до технологічного рівня продукції та інтенсивності досліджень і розробок. До висотехнологічного підсектора відносять хімічне виробництво; виробництво машин та устаткування; виробництво офісної техніки та комп'ютерів; виробництво електричних машин та апаратури; виробництво радіо, телевізійного та комунікаційного устаткування й апаратури; виробництво медичного, електронного та оптичного устаткування, годинників; виробництво транспортних засобів; до низькотехнологічного – усі інші види промислової діяльності. – Enrique Fernández-Masías, John Hurley. ERM REPORT 2008 More and better jobs: Patterns of employment expansion in Europe / European Foundation for the improvement of Living and Working Conditions. – Dublin, 2008. – P. 25–27.

<sup>8</sup> Праця України 2007: Стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2008. – С. 80.

Непривабливість роботи на промислових підприємствах пояснюється багатьма чинниками, серед яких слід виокремити головні.

*1. Поширеність несприятливих умов праці* – серед промислових працівників найвища частка осіб, зайнятих в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам (34,9% облікової кількості штатних працівників)<sup>9</sup>. Промислова діяльність найбільш пов'язана з техногенним середовищем, де працівники піддаються шкідливому впливу одразу кількох несприятливих чинників, найбільш поширеними серед яких є перевищення гранично допустимих норм шуму, інфразвуку, ультразвуку, важкості та напруженості праці, шкідливі хімічні речовини та мікроклімат у приміщенні, пил, переважно фіброгенної дії. Використання застарілих технологій, незадовільна організація робочих місць призводять до того, що праця на промислових підприємствах є не просто несприятливою для здоров'я, а й доволі часто – небезпечною для життя. Дефіцит безпеки на робочому місці, пов'язаний з розповсюдженням низькотехнологічних видів діяльності, є одним з провідних чинників надзвичайно високої смертності населення працездатного віку, особливо чоловіків, серед яких зайнятість у шкідливих умовах поширена значно більше.

Найгірші умови праці в добувній промисловості, де 69% працівників працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам. У переробній промисловості та виробництві електроенергії, газу й води в несприятливих умовах зайнято відповідно 28,4 та 30,7% штатних працівників, а на нафтопереробних та металургійних підприємствах – більше половини (відповідно 59,4 та 54,1%). До того ж слід звернути увагу на те, що питома вага зайнятих у несприятливих умовах у загальній кількості штатних працівників постійно збільшується, а успіхи економічного зростання були досягнуті значною мірою за рахунок послаблення безпеки працівників.

*2. Низька заробітна плата, яка не відповідає важкості та складності праці*, не компенсує вплив несприятливого виробничого середовища. Хоча заробітна плата в промисловості (2017 грн у 2008 р.) вища за середню по країні (1806 грн), вона помітно нижча, ніж у транспорті (2207 грн), державному управлінні (2582 грн) та фінансовому управлінні (3747 грн). При цьому в переробній промисловості, де вимоги до кваліфікації працівників найбільші, заробітна плата іс-

---

<sup>9</sup> Там само. – С. 335.



тотно нижча, ніж у добувній промисловості та виробництві й розподілі електроенергії, газу, води (1849 проти 2681 та 2111 грн)<sup>10</sup>.

3. *Обмежений соціальний пакет.* Промисловість традиційно вважається галуззю із сильними профспілками та налагодженим соціальним діалогом. В Україні на промислових підприємствах завжди був один з найвищих рівнів охоплення працівників колективними договорами (більше 90%). Водночас додаткові витрати роботодавців на соціальні пільги понад розміри, передбачені законодавством, у промисловості значно нижчі, ніж у працівників транспорту, фінансової діяльності, і знаходяться майже на одному рівні з будівництвом. Інший приклад небажання промисловців-роботодавців "ділитися" доходами зі своїми працівниками – слабкий рівень залучення працівників до участі в прибутках. За підсумками 2007 р. середньомісячна сума нарахованих доходів, дивідендів, відсотків за акціями в розрахунку на одного працівника в промисловості становила лише 3,5 грн, тоді як у будівництві – 14,2, у торгівлі – 6,5, в операціях з нерухомим майном – 7,2 грн<sup>11</sup>. І це при тому, що в промисловості значно більше поширені корпоративні форми господарювання, ніж у зазначених видах діяльності.

Слід також додати, що на промислових підприємствах зосереджена основна сума заборгованості із заробітної плати та соціальних виплат. Станом на 1 січня 2009 р. сума заборгованості з виплати заробітної плати на промислових підприємствах становила 649,1 млн грн (57,8% загальної суми). Сума заборгованості з виплати допомоги у зв'язку із тимчасовою непрацездатністю за рахунок власних коштів підприємств у промисловості становила 13,8 млн грн (2/3 загальної суми), заборгованості потерпілим на виробництві – 8,1 млн грн (95% загальної суми)<sup>12</sup>.

4. *Зміна суспільної парадигми розвитку.* Цей соціально-психологічний чинник найбільше пояснює падіння престижу робітничих професій, що є наслідком як об'єктивних, загальноцивілізаційних процесів, так і специфічних для України обставин. До перших слід віднести становлення суспільства знань, так званого постіндустріального економічного укладу, у якому найголовнішу роль відігра-

<sup>10</sup> Дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

<sup>11</sup> Праця України 2007: Стат. зб. – С. 255, 319.

<sup>12</sup> Заробітна плата та стан її виплати у грудні 2008 року: Експрес-випуск / Держкомстат України. – К., 2009. – 46 с.

ють не робітничі кадри (тим більше не їхня кількість), а знання та компетенція фахівців і професіоналів. Така тенденція, вочевидь, присутня і в нашій країні (зокрема про неї свідчить постійне збільшення кількості студентів вищих навчальних закладів), проте вона поки що слабо матеріалізувалася в кадровій політиці підприємств. Наші роботодавці (не лише в промисловості) орієнтовані більше на дешеві робочі руки, ніж на якісні характеристики людського капіталу. І це зрештою є основним гальмівним чинником реалізації інноваційного потенціалу економічної активності населення.

До специфічних причин, притаманних усім пострадянським країнам, слід віднести різку зміну ролі та функцій суспільних класів та груп. За радянських часів робітничий клас, пролетаріат декларувався як гегемон, тобто провідний соціальний клас. З початком ринкових реформ він втратив свої лідерські позиції (хоча фактично їх і не займав), перетворився на найману робочу силу, доволі безправну й незахищену, що надзвичайно боляче сприймається певними верствами населення. Проблему пристосування до нових умов та критеріїв соціальної стратифікації поглиблює поширена в суспільстві думка про неможливість заробити на гідне прожиття чесною працею, що багатство завжди пов'язане з кримінальною діяльністю тощо. Такі стереотипи насправді наносять значно більше шкоди, ніж стихійні лиха, невміле керівництво чи зовнішні недоброзичливці. Подолання таких настроїв можна вважати найнеобхіднішою передумовою реалізації інноваційного потенціалу економічної активності населення, його спрямування на розвиток людини й суспільне благо.

Загалом доводиться констатувати, що наявний розподіл робочих місць орієнтований на екстенсивні виробничі фактори, а отже передбачає досить високий попит на робочу силу, причому переважно на використання малокваліфікованої, ручної праці, що апріорі має на увазі низький рівень її продуктивності та оплати. У складі зайнятого населення представники найпростіших професій становлять 24,7%, тоді як професіонали й фахівці (разом) – лише 24,0%, кваліфіковані робітники – 26,5%<sup>13</sup>.

Водночас об'єктивні вимоги щодо підтримки конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації унеможливають продовження такої практики навіть у найближчій перспективі. Україна – європейська держава, і вона не може надалі залишатися

---

<sup>13</sup> Економічна активність населення України 2006: Стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2008. – С. 83.

промислово-аграрною країною з переважно низьким технологічним укладом. Збереження орієнтації на ресурсомісткі виробництва, екстенсивні чинники розвитку та низька конкурентоспроможність базових галузей економіки під впливом світової фінансової кризи зумовили глибоку внутрішню структурну кризу. Відмінність ситуації в Україні від розвинених країн полягає в тому, що кризові явища охопили не лише фінансовий сектор та щільно пов'язані з ним види діяльності (будівництво, операції з нерухомістю тощо), а й промислові види діяльності, що становлять основу формування національного ВВП, тобто загрожують перерости в повномасштабну економічну кризу.

Отже, вирішення проблеми кадрового забезпечення промислового сектора неможливе без кардинальної реструктуризації самого цього сектора. Оцінити масштаби й визначити напрями необхідних трансформацій, здатних забезпечити динамічне входження в європейський простір, нормальні умови праці та розвиток промислового персоналу, дає можливість порівняння існуючого розподілу зайнятого населення за видами діяльності в Україні та країнах ЄС (табл. 10.2).

Україні, за стандартами європейської моделі зайнятості, "не вистачає" працівників переробної промисловості, будівництва, готелів та ресторанів, фінансової діяльності, операцій з нерухомістю, оренди та бізнесових послуг, державного управління, охорони здоров'я та соціальної роботи, соціальних та індивідуальних послуг. Одночасно існує великий надлишок зайнятості в сільському, лісовому, рибному господарстві, добувній промисловості, розподілі електроенергії, газу, води, торгівлі, меншою мірою – в освіті. Таким чином, реструктуризація має відбуватися в напрямі переведення представників "праценадлишкових" секторів до "працедефіцитних", у першу чергу – до високотехнологічних видів промислової діяльності та знаннєвоємних видів послуг.

Ключову роль у даному випадку має відігравати розробка довгострокової комплексної програми соціально-економічного розвитку країни, до складу якої входить стратегічний план створення нових та ліквідації застарілих робочих місць. Одним з головних напрямів такого плану має бути забезпечення переведення працівників на новостворені робочі місця з метою недопущення масштабного структурного безробіття, що можна віднести до основних "побічних ефектів" реструктуризації. Оскільки сам процес реструктуризації є практично безперервним (перманентним) і об'єктивним, структурне безробіття (тобто втрата роботи внаслідок закриття неактуальних робочих місць

у ході реорганізації, переорієнтації підприємства, скорочення штату тощо) доволі часто відносять до природних форм безробіття.

**Таблиця 10.2**

**Розподіл зайнятого населення в країнах ЄС та Україні  
за видами економічної діяльності у 2007 р., %\***

<b>Вид економічної діяльності</b>	<b>ЄС-27 та Норвегія</b>	<b>ЄС-15 та Норвегія</b>	<b>Нові країни-члени (10 країн)</b>	<b>Україна</b>
Сільське, лісове, рибне господарство	5,2	3,2	9,8	16,7
Добувна промисловість	0,4	0,3	1,2	2,9
Переробна промисловість	18,3	17,1	22,5	13,1
Розподіл електроенергії, газу та води	0,9	0,7	1,5	3,0
Будівництво	8,2	8,3	8,1	4,9
Торгівля	14,4	14,4	14,6	19,8
Готелі та ресторани	4,3	4,6	2,9	2,0
Діяльність транспорту та зв'язку	6,1	6,0	6,8	6,9
Фінансова діяльність	2,9	3,2	2,3	1,6
Операції з нерухомістю, оренда та бізнесові послуги	9,6	10,5	6,3	5,4
Державне управління	7,1	7,3	6,4	5,0
Освіта	7,0	7,1	7,3	8,1
Охорона здоров'я та соціальна робота	9,6	10,6	6,1	6,5
Надання соціальних та індивідуальних послуг	4,5	4,9	3,8	4,0

\* Частка зайнятості за видами промислової діяльності, торгівлі, діяльності готелів та ресторанів по Україні визначена з урахуванням пропорцій у структурі штатних працівників підприємств.

*Джерело:* Економічна активність населення України 2007: Стат. зб. / Держкомстат України. — К., 2008. — С. 80; Xabier Irastorza and Donald Storrie. Recent Restructuring Trends in the EU / European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. — Dublin, 2007. — P. 56–58.

Однак цілком очевидним є також його вимушений характер, оскільки втрата роботи відбувається внаслідок зовнішніх обставин, протидіяти яким сам вивільнюваний працівників не може. Структур-

не безробіття часто переростає в довготривале, адже працевлаштування вивільнених працівників ускладнюється потребою в підвищенні кваліфікації або навчанні новим професіям. Тому чинним національним законодавством (за умови реєстрації в державній службі зайнятості) цій категорії безробітних надаються додаткові заходи захисту, зокрема зі сприяння в освітньо-професійній реабілітації.

З огляду на нагальну необхідність кардинальної реструктуризації зайнятості, надзвичайно важливе значення має посилення роботи з професійної орієнтації (точніше, переорієнтації) вивільнюваних працівників та працівників, яким загрожує структурне безробіття, на нові, більш перспективні види професій, робіт. Надзвичайно важливо, щоб послуги з профорієнтації та професійної підготовки надавалися таким особам завчасно – до того, як вони втратять роботу й стануть безробітними.

Професійна орієнтація є надзвичайно відповідальним і делікатним процесом, що має на меті інтеграцію інтересів, схильностей, здібностей конкретної людини із соціально-економічною доцільністю та перспективністю конкретної професії, роботи, навчального закладу тощо. Процес переорієнтації значно складніший і не менш відповідальний за первинну профорієнтацію, якої потребують школярі. З одного боку, необхідно намагатися якнайповніше сприяти ефективності застосування вже здобутих професійних знань і навичок, з іншого – скоригувати наявний освітньо-професійний потенціал та виробничий досвід буває важче, ніж навчити вперше. При цьому слід враховувати, що певна частина вивільнюваних працівників психологічно не готова чи не бажає вчитися чогось нового або песимістично ставиться до самої ідеї зміни професії чи виду трудової діяльності. Отже, існує потреба в серйозних науково-педагогічних дослідженнях, спрямованих на розробку крос-таблиць матричного типу для визначення найбільш підходящих варіантів зміни професії та/або виду трудової діяльності залежно від конкретних обставин (наявний рівень освіти та кваліфікації, досвід роботи, здатність до навчання тощо).

Необхідно відзначити, що останнім часом проблемі професійної орієнтації стало приділятися значно більше уваги на державному й суспільному рівнях. З одного боку, роботодавці все частіше стали висловлювати претензії до надлишкової кон'юнктурності системи професійної освіти, її відірваності від потреб реальної економіки (щоправда, значною мірою невідповідність освітньо-професійного складу попиту й пропозиції на ринку праці пов'язана саме з відсутністю діє-

вих заходів з технологічного оновлення та організаційної модернізації виробництва – особливо щодо робітничих професій). З іншого боку, швидке скорочення кількості клієнтів державної служби зайнятості (незайнятих громадян на обліку) дало можливість започаткувати нові, інноваційні види послуг, у тому числі й професійну орієнтацію. Зокрема, упродовж 2007–2008 рр. виконувалися розробки зі створення сучасної інформаційної бази для всебічної характеристики існуючих професій та можливостей їх здобуття. У 2009 р. планувалося встановити в усіх загальноосвітніх навчальних закладах програмно-апаратні комплекси "Профорієнтаційний термінал"<sup>14</sup>. Однак через фінансово-економічну кризу та швидке зростання зареєстрованого безробіття навряд чи ці плани здійсняться так швидко.

До позитивних зрушень у визнанні важливості професійної орієнтації слід віднести також ухвалення Концепції державної системи професійної орієнтації населення, яка була затверджена постановою Кабінету Міністрів України № 842 від 17.09.2008. У цьому нормативному документі професійна орієнтація населення визначена як науково обґрунтована система взаємопов'язаних економічних, соціальних, медичних, психологічних і педагогічних заходів, спрямованих на активізацію процесу професійного самовизначення та реалізацію здатності до праці особи, виявлення її здібностей, інтересів, можливостей та інших чинників, що впливають на вибір професії або на зміну виду трудової діяльності. Метою Концепції є забезпечення розвитку державної системи професійної орієнтації населення згідно з пріоритетами державної економічної та соціальної політики і світовим досвідом та конкурентоспроможності національного ринку праці.

Відзначаючи важливість ухвалення Концепції, необхідно, однак, звернути увагу на те, що успішність її реалізації безпосередньо залежатиме від наявності довгострокового плану соціально-економічного розвитку країни та стратегії створення робочих місць нової, інноваційної якості. В іншому випадку система професійної орієнтації не матиме реальної основи для системної, цілеспрямованої діяльності.

Також цілком зрозуміло, що за умови здійснення повномасштабної державної програми реструктуризації економічної діяльності та зайнятості, коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття буде недостатньо для професійної реабілітації вивільнюваних працівників – потрібна диверси-

---

<sup>14</sup> Дані Державного центру зайнятості [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.dcz.gov.ua>>.

фікація джерел покриття цих витрат шляхом часткового фінансування за рахунок коштів державного бюджету, соціального страхування на випадок безробіття, підприємств, що підпадають під реструктуризацію та інвесторів, що створюватимуть нові робочі місця.

### **10.3. Напрями поліпшення якості трудового потенціалу**

Посилення ролі соціального компонента у підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня робочої сили в умовах глобалізації світового економічного простору зумовлює зміну акцентів щодо дослідження професійно-кваліфікаційної структури трудового потенціалу. Особливої актуальності проблеми формування трудового потенціалу промисловості як фундаменту економічного розвитку України набувають у зв'язку з посиленням кризових явищ в економіці. Необхідно зазначити, що формування структури трудового потенціалу відбувається під впливом дії двох груп чинників: з одного боку, потреби реального економічного середовища у працівниках певної освіти та кваліфікації, з іншого – потреби економічно активного населення у робочих місцях, що відповідають рівню його підготовки та кваліфікації. Саме тому поліпшення якості трудового потенціалу промисловості як основи підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки можливе, насамперед, за рахунок покращення якості професійної освіти. Отже необхідно забезпечити оптимізацію співвідношення потреб економічного середовища та інтересів окремих суб'єктів ринку праці на основі удосконалення діючої системи професійного навчання в Україні.

Можливості адаптації національних економік до функціонування в умовах глобалізації диференціюються в залежності від ступеня економічного розвитку країни, характеру структурних зрушень в економіці, інституціонального середовища, стану розвитку соціально-трудоких відносин. Глобалізація суттєво впливає на розвиток національних економік, визначаючи специфіку формування обсягів попиту та пропозиції робочої сили в різних сегментах економіки. При цьому не менш важливим є вплив глобалізації на розвиток міжнародного ринку праці, що проявляється, насамперед, через:

- формування стійкого попиту на високоосвічених спеціалістів, здатних до сприйняття нових знань та підвищення рівня кваліфікації;

- підвищення попиту на представників "наскрізних професій", пов'язаних з інформаційними змінами в суспільстві;
- зниження ролі жорстко регламентованої праці, характерної для індустріального етапу розвитку суспільства;
- зростання рівня професійної мобільності на міжнародному ринку праці, розширення можливостей залучення кваліфікованої іноземної робочої сили.

Розвиток системи освіти посідає пріоритетне місце в рейтингу чинників посилення адаптованості економічних систем до функціонування в умовах глобалізації, оскільки саме отримання освіти гарантує працівникам підвищення рівня їх конкурентоспроможності на ринку праці, та загалом сприяє зростанню трудового потенціалу країни. При цьому саме висока якість робочої сили, професійної підготовки працівників забезпечує можливості отримання країною стійких конкурентних переваг, пов'язаних з ефективним використанням інноваційних технологій, упровадженням високотехнологічного устаткування. Експерти "Звіту про глобальну конкурентоспроможність" Всесвітнього Економічного Форуму серед показників, що характеризують якість професійної підготовки робочої сили, виокремлюють, насамперед, якість освітньої системи, розвиненість системи навчання персоналу, наявність на підприємствах професійного менеджменту та якість його підготовки (рис. 10.5)<sup>15</sup>.

Наведені вище дані свідчать про суттєве відставання України за цими показниками від країн – лідерів рейтингу конкурентоспроможності (зокрема США, Фінляндії, Німеччини, Сінгапуру, Швеції). У першу чергу це стосується розвиненості системи навчання персоналу, що гарантує реалізацію можливостей забезпечення безперервності освіти протягом життя та відповідно дозволяє працівникам легше адаптуватися до вимог інноваційної економіки.

Серед критеріальних ознак адаптованості працівників до професійно-кваліфікаційних змін, що можуть відбуватися в промисловості внаслідок інноваційних змін, необхідно відмітити, насамперед:

- наближеність змісту та характеру накопичених виробничих знань до практики обслуговування конкретних технологічних процесів;
- інтенсивність та ефективність оновлення професійних знань;
- рівень професійної мобільності.

---

<sup>15</sup> Drusilla K. Brown Labor Standards: Where Do they Belong on the International Trade Agenda? // The Journal of economic perspectives. – Summer 2001. – Volume 15. – P. 92–98.





**Рис. 10.5. Індикативні показники конкурентоспроможності країн у контексті підвищення якості професійної підготовки робочої сили**

*Джерело:* The Global Competitiveness Report 2008-2009 // К. Schwab, М. Porter. – Geneva, World Economic Forum, 2009. – Р. 414–419.

Підвищення рівня інформатизації суспільства, зумовленого ходом науково-технічного прогресу та активізацією процесів глобалізації світової економіки, спричиняє посилення динамічності соціально-професійної структури робочої сили. Однак специфічні умови переходу від трансформаційного до ринкового етапу економічного розвитку, що супроводжуються деструктивними змінами в структурі зайнятості, зумовлюють збереження деформованої професійно-кваліфікаційної структури робочої сили. Тому одним з найбільш актуальних питань розвитку ринку праці України залишається проблема формування адекватної професійно-кваліфікаційної структури робочої сили як основи забезпечення ефективного управління людськими ресурсами.

Неоднорідність професійно-кваліфікаційної структури робочої сили України зі збереженням елементів жорстко регламентованої, уніфікованої праці в структурі попиту та пропозиції на ринку праці, ускладнює розробку стратегічних напрямів підвищення ефективності

управління трудовим потенціалом, особливо за умов посилення конкуренції на ринку праці. Відповідно, це передбачає необхідність дослідження динаміки змін у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили в контексті розвитку конкурентних відносин на ринку праці, що сприятиме розробці ефективної політики зайнятості.

Посилення ролі соціальної компоненти в підвищенні професійного та кваліфікаційного рівнів працівників в умовах постіндустріального суспільства зумовлює зміну акцентів щодо дослідження професійно-кваліфікаційної структури робочої сили. При цьому базовим при розгляді специфіки змін цієї структури (залежно від рівня технологічних зрушень в економіці) залишається необхідність врахування характеру професійно-кваліфікаційної структури ринку праці. Формування цієї структури відбувається під дією потреби реального економічного середовища в працівниках певної освіти та кваліфікації, та потреби економічно активного населення в робочих місцях, що відповідають рівню його підготовки та кваліфікації.

Поступова трансформація моделі працівника передбачає динамічні зміни професійної складової цієї моделі (рівня знань, майстерності, отриманих навиків і нагромадженого досвіду в конкретній сфері людської діяльності). Слід відзначити, що кваліфікація працівника, що тісно пов'язана з характером і змістом праці, з її складністю та різноманітністю, може виконувати подвійну функцію – бути як стимулом, так і реальною перешкодою розвитку технологічних процесів. Це пов'язане, насамперед, з виштовхуванням із процесу виробництва окремих видів праці (включаючи кваліфіковану), з ускладненням працевлаштування, перепідготовки, соціально-психологічної адаптації вивільнених працівників.

Ступінь адаптованості працівників до професійно-кваліфікаційних змін залежить як від рівня відповідності потребам виробництва отриманої підготовки, наближеності змісту та характеру накопичених виробничих знань до практики обслуговування конкретних технологічних процесів, так і від певних особистісних рис. Однак необхідно враховувати достатньо швидке моральне старіння технічних та професійних знань, що є основою кваліфікації. Що інтенсивніше відбувається процес заміщення застарілих знань більш прогресивними, то складніше працівникам, які не мають належного рівня знань і відповідних особистісних характеристик, щоб підвищувати рівень своєї професійної мобільності.

Варто зазначити, що для індустріального суспільства характерним було збереження значної частки працівників, зайнятих важкою фізичною, монотонною працею. Система промислового виробництва потребувала стандартизованої робочої сили, оскільки в традиційних секторах економіки робітники виконували одноманітну, стандартизовану роботу.

З переходом до постіндустріального суспільства застарілі форми праці, що приходять у суперечність з потребами нової техніки й технологій, поступово стають непродуктивними. Набуває поширення праця робітників третьої хвилі, для яких характерна незалежність, винахідливість, ініціативність, володіння спеціальністю та професійним знанням. Водночас скорочується сфера дії праці робітників другої хвилі, якій притаманна жорстка регламентованість та уніфікованість. Сучасні високотехнологічні галузі економіки потребують ініціативних та освічених працівників, які у свою чергу потребують індивідуального ставлення до себе на роботі.

Об'єктивність активізації інноваційних процесів у сучасних економічних системах зумовлює існування тісного зв'язку між змінами організаційно-технологічної структури підприємств виробничої сфери та динамікою професійно-кваліфікаційного рівня зайнятих на них працівників. Спричинене ходом структурно-технологічних змін збільшення обсягів попиту на кваліфіковану робочу силу у формальному секторі економіки супроводжується відтоком низькокваліфікованої робочої сили у неформальний сектор (торгівля, побутове обслуговування). Так, наприклад, протягом останніх років в економіці США відбувалося суттєве збільшення кількості нововведених робочих місць у сфері обслуговування (оптовій та роздрібній торгівлі, сфері послуг, фінансів, страхування). Зайнятість у чотирьох основних складових сфери послуг – 1) сфері ресторанного бізнесу, 2) дрібнооптовій торгівлі, 3) сфері обслуговування бізнесу (наданні консультаційних послуг, сервісному обслуговуванні, виробництві та обслуговуванні комп'ютерів, наданні охоронних послуг), 4) медичному сервісі (медичному обслуговуванні, стоматології, лабораторіях і госпіталях) – становила близько 65% від загальної чисельності зайнятих в усіх сферах економіки в 2006 р.<sup>16</sup>

Однак у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили України дотепер зберігається значна частка низькоефективної праці,

<sup>16</sup> Drusilla K. Brown Labor Standards: Where Do they Belong on the International Trade Agenda? // The Journal of economic perspectives. – Summer 2001. – Volume 15. – P. 92.

що зумовлене, насамперед, непрогресивними структурними змінами, жорсткістю та слабкою сприйнятливістю професійно-кваліфікаційної структури ринку праці до структурних зрушень в економіці, утриманням низького рівня професійної мобільності.

Сучасний розвиток вітчизняної промисловості свідчить про невідповідність існуючого рівня виробництва вимогам інноваційного суспільства, збереження застарілої структури зайнятості, що відображає неефективність структурної перебудови економіки, повільні темпи впровадження технологічних нововведень та зниження інноваційної активності підприємств. Наведені нижче дані свідчать про збереження значних обсягів малокваліфікованої, низькоефективної праці в професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили, що є наслідком деформованого попиту на ринку праці (табл. 10.3).

Таблиця 10.3

**Динаміка зрушень у професійно-кваліфікаційній структурі  
зайнятих в економіці України за 1999–2007 рр., %**

Професійні групи	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Законодавці, вищі держслужбовці, керівники	7,1	7,2	7,6	7,3	7,1	7,0	7,1	7,3	7,6
Професіонали	13,0	12,9	13,1	12,8	13,3	12,8	12,0	12,2	12,6
Фахівці	15,7	15,0	14,5	13,7	13,8	12,6	12,2	12,0	11,4
Техслужбовці	4,1	4,1	4,1	4,4	4,1	3,8	3,7	3,7	3,6
Робітники сфери обслуговування та торгівлі	10,9	11,3	12,1	12,6	13,2	13,1	13,1	13,2	13,6
Кваліфіковані робітники с/г, риборозведення та рибальства	3,1	3,0	2,5	2,3	2,0	1,9	1,6	1,5	1,3
Кваліфіковані робітники з інструментом	13,4	13,4	13,3	13,5	13,4	12,4	13,1	12,0	12,6

Професійні групи	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Оператори та складальники устаткування й машин	15,8	15,4	14,8	14,7	14,2	13,3	13,0	12,8	12,6
Найпростіші професії	16,9	17,7	18,1	18,7	18,8	23,2	24,3	25,3	24,7

*Джерело:* дані обстежень економічної активності населення України за 1999–2007 рр.

Виходячи з наведених вище даних, можна зробити висновок, що в структурі зайнятого населення України дотепер традиційно високою залишається частка представників найпростіших професій. Причому останніми роками спостерігається тенденція до збільшення цієї частки – з 16,9% у 1999 р. до 24,7% у 2007 р. (навіть за умов певного зниження порівняно з 25,3% у 2006 р.). Натомість частка професіоналів у структурі зайнятих поступово знижується (відповідно з 13,0% у 1999 р. до 12,6% у 2007 р.), так само як і питома вага фахівців (з 15,7% у 1999 р. до 11,4% у 2007 р.). Значним залишається скорочення частки кваліфікованих робітників сільського господарства, риборозведення та рибальства (з 3,1% у 1999 р. до 1,3% у 2007 р.). Між тим відбулося незначне зростання частки робітників сфери обслуговування та торгівлі (з 10,9% у 1999 р. до 13,6% у 2007 р.). Збільшення частки представників найпростіших професій у структурі зайнятого населення України свідчить не стільки про розширення сегменту сфери послуг, скільки про зростання частки зайнятих у дрібно роздрібній торгівлі<sup>17</sup>.

Загалом подовження дії цих тенденцій у найближчі роки може призвести до посилення деформаційних змін у структурі зайнятості та поступового відставання від її інноваційної моделі, характерної для постінформаційного етапу розвитку економіки.

Об'єктивним підтвердженням збереження деформованої професійно-кваліфікаційної структури зайнятості залишається превалювання в заявлених підприємствах різних форм власності вакантних робочих місць частки тих, що не потребують від працівників високого рівня кваліфікації. Згідно з даними Державного центру зайнятості України, найбільшим попитом на зареєстрованому ринку праці про-

<sup>17</sup> Економічна активність населення у 2007 році: Стат. збірник // Держкомстат України. – К., 2008 р. – С. 87.

довжують користуватися кваліфіковані робітники з інструментом (табл. 10.4).

Таблиця 10.4

**Динаміка змін потреби в працівниках для заміщення вільних робочих місць за професіями в 2001–2007 рр., %**

<b>Професійні групи</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Законодавці, вищі держслужбовці, керівники	4,84	5,38	5,77	6,21	6,83	6,25	6,6
Професіонали	9,47	10,41	10,89	10,12	9,95	8,51	9,7
Фахівці	9,28	9,83	9,92	9,22	9,32	9,02	9,2
Техслужбовці	1,34	1,85	1,86	2,63	2,75	3,09	3,8
Робітники сфери обслуговування та торгівлі	4,98	5,48	5,40	5,96	6,66	8,50	8,9
Кваліфіковані робітники с/г, риборозведення та рибальства	1,24	1,39	1,32	1,21	1,25	1,10	0,8
Кваліфіковані робітники з інструментом	38,95	36,06	35,14	32,21	30,02	29,74	28,7
Оператори та складальники устаткування й машин	22,98	22,55	21,94	22,80	21,19	19,61	18,7
Найпростіші професії	6,92	7,05	7,76	9,64	12,03	14,18	13,6

*Джерело:* дані Державного центру зайнятості України за 2001–2007 рр.

Так, хоча потреба підприємств у працівниках даного виду професій для заміщення вільних робочих місць в останні роки навіть зменшилася (з 38,95% у 2001 р. до 28,7% у 2007 р.), необхідність у таких працівниках залишалася досить вагомою. Тим часом поступово зростає потреба підприємств різних форм власності в робітниках сфери обслуговування та торгівлі (з 4,98% у 2001 р. до 8,9% у 2007 р.), що свідчить про активізацію діяльності в галузі проведення роздрібно-торгівельних операцій (хоча й не характеризує суттєвих зрушень на користь інноваційної моделі зайнятості у сфері інформа-

ційних послуг). Водночас значні обсяги потреб у представниках найпростіших професій, заявлені підприємствами енергоємних та експортоорієнтованих галузей, свідчать про збереження пріоритетних позицій уніфікованої, жорстко регламентованої праці, з мінімальним вмістом творчих, креативних елементів у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили.

Про превалювання елементів індустріальної праці в структурі заявленої підприємствами всіх форм власності потреби в працівниках для заміщення вільних робочих місць свідчить збереження значного попиту на операторів і складальників устаткування та машин. Потреба в представниках цих професій, яка, незважаючи на певне скорочення (з 22,98% у 2001 р. до 18,7% у 2007 р.), залишається значною<sup>18</sup>.

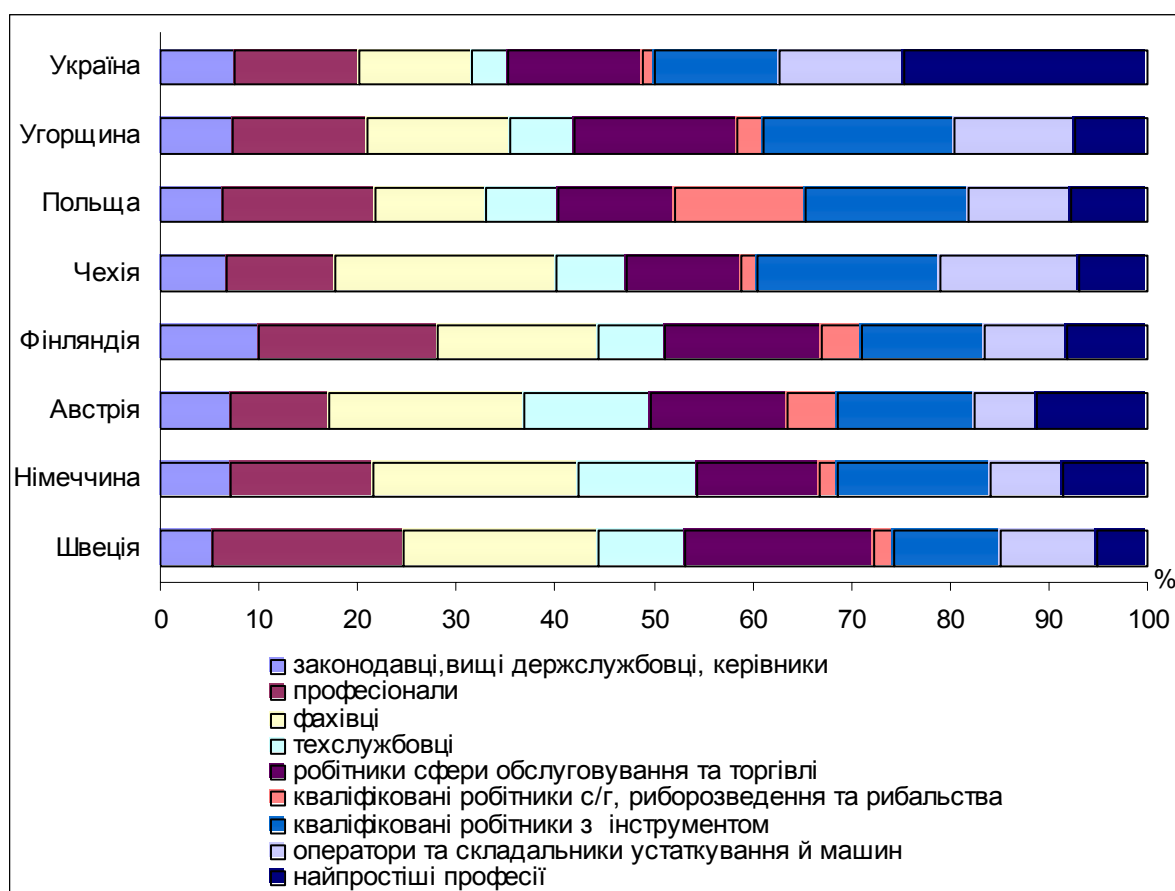
Загалом тенденції змін потреб підприємств у працівниках для заміщення вільних робочих місць за професіями досить передбачувані, оскільки вони відображають основні макроекономічні зміни, що відбуваються в економіці протягом останніх років. Невідповідність професійно-кваліфікаційної структури персоналу технологічним змінам, неконкурентність заробітної плати, що пропонується претендентам на заміщення вільних робочих місць, зумовила розбіжність значної кількості вакантних робочих місць з потребами в робочій силі. Загалом у структурі попиту, який реєструється Державним центром зайнятості України, переважає попит на малокваліфіковану робочу силу, тоді як серед тих, хто шукає роботу, значну частину становлять особи з високим рівнем освіти та професійної підготовки. Причиною цього є сформована раніше нераціональна, деформована структура самої праці, у якій значною залишається питома вага некваліфікованої праці. Це зумовлюється збереженням застарілої технологічної бази переважної більшості підприємств державної та комунальної форм власності, що штучно обмежує потребу у висококваліфікованій робочій силі.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в ринково орієнтованій економіці України, не тільки суттєвим чином вплинули на професійно-кваліфікаційну структуру зайнятості, але й спричинили кардинальні зміни в рівні кваліфікаційних вимог роботодавців, необхідність забезпечення відповідності рівня кваліфікації працівників вимогам сучасної технології. У першу чергу це стосується виникнення нових інтегрованих професій; розширення діапазону вимог до праців-

<sup>18</sup> Ринок праці України у 2007 році. – Державний центр зайнятості України, 2008. – С.

ників з боку роботодавців, які поряд із професійно-кваліфікаційними включають також вимоги до базових функціональних та особистісних якостей працівників, що не входять до переліку обов'язкових навичок (згідно з класифікаторами професій).

Порівняння структур зайнятості, характерних для низки розвинених країн та країн пострадянської трансформації, зі структурою зайнятості, що сформувалася в Україні, дозволяє зробити висновок про її невідповідність вимогам інноваційної економіки та загалом про неефективність структурних реформ в економіці (рис. 10.6).



**Рис. 10.6. Розподіл зайнятих у промисловості окремих країн за професійними групами в 2007 р., %**

*Джерело:* Статистичні дані Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://laborsta.ilo.org>>.

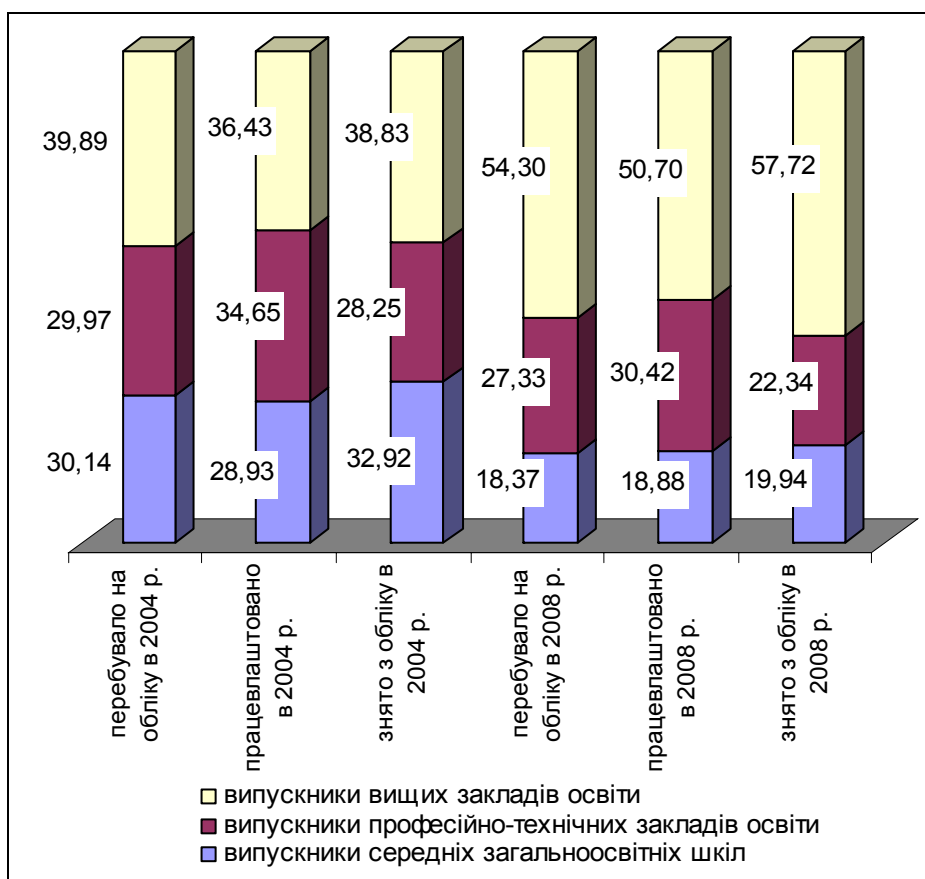
Значною мірою посиленню диспропорцій у структурі зайнятості населення України сприяла недосконалість діючої системи професійної підготовки, яка проявляється у першу чергу через:

– неврахування системою професійної підготовки кадрів тенденцій змін попиту та пропозиції на ринку праці;



- відсутність координаційних зв'язків між роботодавцями та навчальними закладами;
- обмеженість фінансових ресурсів для поліпшення матеріально-технічної бази навчальних закладів, що спеціалізуються на професійній підготовці кадрів для промисловості;
- погіршення якості навчальних програм, відсутність можливостей стажування випускників безпосередньо на виробництві;
- відсутність моніторингу працевлаштування випускників, що базується на проведенні трейсерних досліджень;
- невідповідність рівня отриманих знань вимогам роботодавців.

Це призводить до наростання негативних тенденцій у молодіжному сегменті ринку праці, що проявляється через збільшення кількості незайнятих випускників професійно-технічних закладів освіти (рис. 10.7).



**Рис. 10.7. Працевлаштування та зняття з обліку незайнятих випускників закладів освіти у 2004-2008 рр., %**

*Джерело:* дані Державного центру зайнятості України за 2004–2008 рр.

Навіть незважаючи на скорочення частки незайнятих випускників цих закладів освіти в загальній кількості випускників усіх закладів

освіти (з 29,97% у 2004 р. до 27,33% у 2008 р.), рівень працевлаштування цієї групи незайнятих випускників знижується (з 34,65% у 2004 р. до 30,42% у 2008 р.).

Не менш важливим залишається вплив на конкурентоспроможність трудового потенціалу промисловості освітніх чинників, що передбачає забезпечення систематичного вдосконалення отриманих знань, відповідності рівня кваліфікації потребам обслуговування технологічних процесів, універсалізації підготовки; реалізацію установки на професійно-особистісну самореалізацію. Досягнення поставлених завдань можливе за рахунок підвищення якості освітніх послуг та впровадження освітніх інновацій з метою забезпечення високих стандартів освіти, формування первинних основ конкурентних відносин у процесі отримання освіти; забезпечення збалансованості між професійними інтересами та потребами суспільства за рахунок розвитку системи професійної орієнтації.

Аналіз динаміки навчання новим професіям та підвищення кваліфікації працівників (табл. 10.5) свідчить про незначне зростання кількості навчених новим професіям з 294,5 тис. осіб у 2000 р. до 310,6 тис. осіб у 2007 р. (на 5,5%).

Таблиця 10.5

**Навчання новим професіям та підвищення кваліфікації  
працівників у 2000–2007 рр., тис. осіб**

<b>Вид підготовки</b>	<b>2000</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Навчено новим професіям, <i>усього</i>	294,5	285,5	296,6	321,8	317,0	302,6	310,6
У промисловості	195,9	197,6	181,8	233,3	225,7	211,5	217,5
Підвищили кваліфікацію, <i>усього</i>	856,3	974,2	909,5	950,3	976,0	994,5	1071,2
У промисловості	359,2	424,6	425,5	447,5	460,6	453,6	473,6

*Джерело:* розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Тим часом кількість навчених новим професіям у промисловості зросла з 195,9 тис. осіб у 2000 р. до 217,5 тис. осіб у 2007 р. (на 11,0%), що свідчить, насамперед, про превалювання частки підготовлених уперше. Водночас кількість працівників, що підвищили кваліфікацію, загалом в економіці зросла з 856,3 тис. осіб у 2000 р. до

1071,2 тис. осіб у 2007 р. (на 25,1%), тоді як для промисловості характерне зростання з 359,2 до 473,6 тис. осіб (на 31,8%).

З метою підвищення ефективності професійної підготовки кадрів необхідно забезпечити орієнтацію всіх ланок системи підготовки кадрів на реальну потребу (поточну й перспективну) у робочій силі відповідної підготовки. Не менш важливим є налагодження моніторингу працевлаштування робочої сили та закріплення на робочому місці, можливостей систематичного підвищення рівня кваліфікації. Це сприятиме забезпеченню динамізму системи підготовки кадрів, її адаптованості до вимог структурно-технологічних зрушень в економіці, залежності результатів економічного стимулювання від якості підготовки.

Посилення в умовах глобалізації ролі інноваційних складових економічного розвитку країн, нерозривно пов'язаних з розвитком інформаційних технологій, зумовлює необхідність підготовки висококваліфікованих спеціалістів, для яких характерне превалювання у складі їх функцій елементів більш високого, творчого порядку. Передусім це стосується забезпечення підготовки робочої сили, здатної не тільки адекватно сприймати нагромаджений попередніми поколіннями обсяг емпіричних і теоретичних знань, засвоювати їх, але й систематично підвищувати рівень конкурентоспроможності, намагаючись застосовувати творчий підхід до використання системи отриманих знань.

Глобалізація, яка визначальним чином впливає на розвиток постіндустріального суспільства, зумовлює посилення інтеграційних тенденцій у сфері освіти. Це проявляється, насамперед, через виникнення на базі новітніх інформаційних та комунікаційних технологій нових форм навчання та напрямів міжнародної освітньої діяльності, збільшення числа дослідницьких центрів, що займаються актуальними проблемами підготовки кадрів. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) реалізує довгострокову Програму фінансування та планування освіти (Educational Investment and Planning Programme), спрямовану на розробку загальної концепції підготовки кадрів як теоретичної бази уніфікації освітньої політики та створення єдиного освітнього простору.

Інтеграція у сфері вищої освіти є органічною складовою об'єктивного процесу глобалізації економіки та зумовлена змінами умов функціонування економіки розвинених країн: радикальними структурними зрушеннями у світовій економіці під впливом техноло-

гічних змін, різким якісним посиленням ролі знань в усіх сферах діяльності, пов'язаних з новою парадигмою суспільного прогресу. Це базується, насамперед, на використанні нематеріальних ресурсів (знань, інформації, інновацій), що стали найважливішими чинниками конкурентоспроможності. Інтеграційні процеси та поглиблення міжнародного розподілу праці безпосередньо впливають на структуру виробництва та зайнятості, на ринок праці та сферу освіти. Освітньо-кваліфікаційний рівень працівників – ключовий критерій господарського та суспільного прогресу сучасних держав, що зумовлює необхідність здійснення єдиної освітньої політики, адаптації національних систем підготовки кадрів до змін умов світового ринку, до існуючої в найбільш динамічних сегментах професійно-кваліфікаційної структури робочої сили.

Упровадження нових технологій в умовах постіндустріального суспільства вступає в протиріччя з існуючими традиційними технологіями, широке застосування яких призводить до поступового звуження сфери застосування робочої сили. Більш досконалі технології, що потребують високих рівнів кваліфікації та якості праці, створюють сприятливі умови до розширення сфери застосування такої праці. У цих умовах відбувається збільшення обсягів попиту на працю висококваліфікованих працівників, які характеризуються наявністю розвинутих новаторських здібностей, сильною мотивацією до підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня, здатністю обслуговувати високотехнологічне виробництво.

Розвиток людського капіталу поряд з підвищенням освітнього рівня супроводжується вдосконаленням якісних характеристик робочої сили, що відповідно потребує підвищення рівня її конкурентоспроможності. При цьому необхідно враховувати, що первинні основи конкурентних відносин між учасниками трудового процесу формуються під час отримання початкової освіти, на етапі здобування та засвоєння знань. Подальший розвиток конкурентні відносини набувають у процесі отримання професійної освіти, набуття середньої спеціальної та вищої освіти. Однак найбільш вагомою в ієрархії отримання знань та виробничих навиків вважається сфера трудової діяльності, у якій безпосередньо відбувається реалізація набутих знань.

Розвиток системи професійно-технічної освіти, безпосередньо пов'язаної з обслуговуванням виробничої сфери, передбачає в першу чергу вдосконалення існуючої системи підготовки працівників з метою наближення якісних параметрів їх робочої сили до потреб сучас-

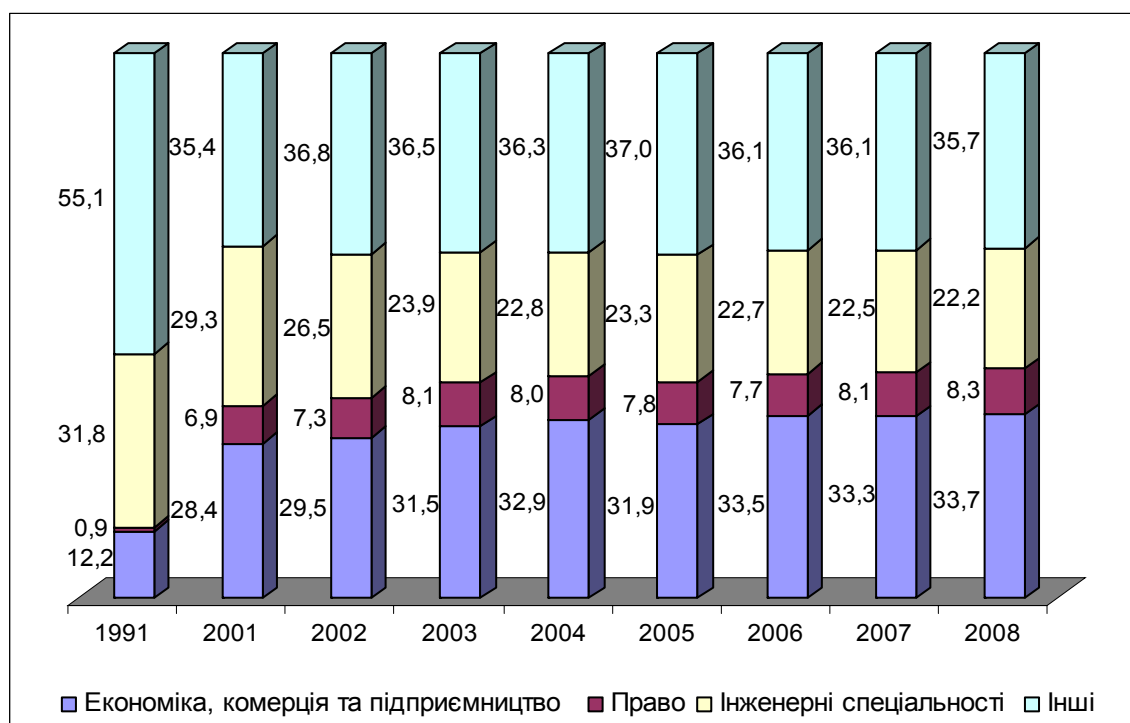
ного виробництва. В умовах праценадлишкової планово-централізованої економіки, яка характеризувалась екстенсивним розвитком, збереженням неефективної структури виробництва, повільними темпами його технологічного оновлення та модернізації, низькою продуктивністю праці, система професійної освіти була зорієнтована на підготовку робітників, якість робочої сили та професійно-кваліфікаційний рівень яких відповідав виконанню жорстко уніфікованих операцій. Збереження низького рівня фондоозброєності вітчизняних підприємств, неефективність систем організації праці, що на них застосовувалися, потребували значних обсягів робочої сили для забезпечення безперервності виробничих процесів.

Освітні послуги мають сприяти засвоєнню випускниками сукупності знань, умінь та навиків з певної спеціальності, забезпечувати набуття ними нового соціального статусу в суспільстві, розвиток здатності до технологічної та психологічної самоорганізації. Це можливе лише за рахунок підвищення якості та конкурентоспроможності освітніх послуг, досягнення навчальним закладом конкурентної переваги над іншими закладами, що пропонують послугу, аналогічну за змістом, обсягом та призначенням, у певному сегменті ринку праці.

Необхідно відмітити, що збільшення числа абітурієнтів, які обирають престижні спеціальності, відбувається за рахунок розширення діапазону навчальних закладів як державної, так і недержавної форм власності. Так, кількість вищих навчальних закладів державної та комунальної форм власності у 2007/2008 рр. порівняно з 2000/2001 рр. зменшилася на 14%, тоді як кількість недержавних навчальних закладів приватної форми власності зросла на 23,9%. Недержавні навчальні заклади, які отримали ліцензії на право здійснення освітньої діяльності та видачі сертифікатів про освіту, спеціалізуються, в основному, на навчанні студентів за спеціальностями, що користуються попитом у сфері бізнесу (менеджмент, маркетинг, банківська справа, економіка, юриспруденція).

Незважаючи на здійснення державою моніторингу й контролю за якістю освіти шляхом використання системи акредитації, видачі ліцензій на право здійснення освітньої діяльності, навчальні заклади у переважній більшості намагаються отримувати ці ліцензії без урахування довгострокових тенденцій руху попиту та пропозиції на ринку праці. Це вже зумовило виникнення значних структурних диспропорцій на ринку праці України.

Про посилення тенденцій до збільшення обсягів випуску спеціалістів за вказаними професійними напрямками свідчать дані, представлені на рис. 10.8.



**Рис. 10.8. Розподіл випускників за напрямками підготовки в 1991–2008 рр., %**

*Джерело:* Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2007/08 навчального року: Стат.бюлетень //Держкомстат України. – К., 2008 р. – С. 8.

Так, частка спеціалістів, підготовлених за напрямом "економіка, комерція та підприємництво" у загальній чисельності випускників вищих навчальних закладів, збільшилася з 28,4% у 2001 р. до 33,7% у 2008 р. Аналогічні тенденції відмічалися також у підготовці спеціалістів у сфері права, питома вага яких у загальній чисельності випускників вищих навчальних закладів зросла за той же період з 6,9 до 8,3%. Збільшення обсягів випуску спеціалістів за цими галузями знань зумовлене, насамперед, підвищенням престижності цих спеціальностей, що гарантують (на поточний момент часу) отримання достатньо високих і стабільних доходів. При цьому ринок освітніх послуг реагує на підвищення попиту на отримання цих спеціальностей відповідним зростанням обсягів пропозиції послуг навчальних закладів з підготовки фахівців даного профілю.

Натомість за останні роки відбулося зменшення частки підготовлених спеціалістів інженерних спеціальностей у загальній чисельності випускників вищих навчальних закладів з 29,3% у 2001 р. до 22,2% у 2008 р.<sup>19</sup> Водночас вирішення завдання підвищення рівня конкурентоспроможності країни зумовлює необхідність удосконалення системи підготовки інженерно-технічних спеціалістів з урахуванням потреб сучасних інформаційних технологій.

Інвестиції в людський капітал, невід'ємною складовою якого є освіта населення, окупаються лише за умови існування чіткої стратегії соціально-економічного розвитку. Відсутність такої стратегії призводить до того, що не тільки освітній, але й інтелектуальний потенціал нації залишається соціально не затребуваним. Якісний розвиток людського капіталу та високий освітній рівень сприяють не тільки забезпеченню сучасного виробництва кадрами, але й розвитку науки. Саме від ефективності інноваційної діяльності залежить ступінь розвитку науково-технічного прогресу. Тим часом нарощування освітнього потенціалу нації визначає розвиток наукомістких виробництв у країні.

Незважаючи на позитивні стандартні показники освіти в Україні, у розвитку системи освіти в останні роки намічається наростання негативних тенденцій, серед яких варто назвати такі:

- слабкість адаптації ринку освітніх послуг до потреб ринку праці, відсутність систематичного моніторингу та прогнозування змін на освітньому ринку з урахуванням кон'юнктури ринку праці;
- повільні темпи реструктуризації зайнятості, що не супроводжуються адекватними змінами в підготовці кадрів (за галузями знань) та в структурі економічно активного населення (за рівнями освіти);
- погіршення якості освітніх послуг внаслідок значної диверсифікації навчальних закладів, ослаблення контролю з боку держави за якістю освітніх послуг;
- недостатні обсяги фінансування розвитку освіти, нерозвиненість інфраструктури освіти;
- регіональна нерівномірність розподілу навчальних закладів;

---

<sup>19</sup> Основні показники діяльності вищих навчальних закладів на початок 2007/2008 навчального року. Стат. бюлетень // Державний комітет статистики України. – К., 2008 р. – С. 12–13.

– відсутність дієвої мотивації викладачів до впровадження інноваційних освітніх технологій (неадекватність оплати праці та відсутність чіткого зв'язку між кінцевими результатами та оплатою праці).

Повільні темпи реформування системи освіти, обмежені фінансові ресурси її розвитку, недостатня диверсифікованість джерел фінансування суттєво звужують можливості поліпшення якості трудового потенціалу країни. Стосовно розвитку трудового потенціалу промисловості слід відзначити необхідність пріоритетного розвитку системи професійного навчання як основного ресурсу поліпшення якості робочої сили, зайнятої в промисловості. Серед основних напрямів удосконалення системи професійного навчання в промисловості слід відзначити:

– необхідність узгодження структури випуску кадрів із вимогами промислового виробництва (з урахуванням необхідності структурної перебудови промисловості, упровадження технологічних нововведень та реструктуризації зайнятості з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняного промислового виробництва);

– визначення сфер зайнятості (у тому числі неформальних), які залучають робочу силу зі сфер традиційного застосування фахівців;

– визначення рівня насиченості працівниками відповідного професійного та кваліфікаційного рівня національного та регіональних ринків праці, для яких традиційно здійснюється підготовка кадрів;

– коригування пропорцій прийому і випуску робітників і спеціалістів за основними видами промислової діяльності, для яких здійснюється підготовка кадрів;

– планування коригувальних змін у структурі підготовки за певними професіями (у залежності від змін попиту);

– внесення коректив до планів фінансування навчальних закладів у залежності від результативності працевлаштування випускників (відповідно до набутої кваліфікації і професії);

– розширення професійного профілю, внесення змін і доповнень у зміст підготовки робітників відповідно до реальних потреб виробництва.

Одним з найважливіших напрямів оптимізації професійно-кваліфікаційної структури робочої сили є вдосконалення її якісних характеристик, що відповідно потребує набуття робочою силою відповідної освіти, досвіду та певних навичок, необхідних для успішної роботи в умовах конкуренції. Забезпечення з боку держави можливостей для перекваліфікації зайнятих у непрогресивних (з позицій за-



безпечення інноваційного розвитку) видах економічної діяльності, підвищення загальноосвітнього рівня працівників може бути одним із найбільш реальних варіантів удосконалення професійно-кваліфікаційної структури робочої сили як напряму забезпечення ефективного управління трудовим потенціалом країни.

## Висновки до розділу 10

Забезпечення інтеграції України до сучасної глобальної світової економічної системи як технологічно розвиненої країни з відповідним рівнем людського капіталу має стати першочерговим національним пріоритетом. Водночас наявність негативних тенденцій у динаміці показників інвестування людського капіталу свідчить про стохастичний характер цих процесів, а також про те, що ефективність використання існуючих механізмів договірного регулювання колективних трудових відносин є недостатньою. Прямими наслідками цього є загальне погіршення ситуації в інвестуванні людського капіталу та відсутність системних дій на різних рівнях управління, спрямованих на забезпечення формування конкурентоспроможної робочої сили. Саме тому Україні вже сьогодні вкрай необхідно розробити науково обґрунтовані програму та сценарії формування людського капіталу на середньострокову перспективу. Проте державна політика у цій сфері за сучасних умов не може бути достатньо результативною, оскільки не має належної інформаційної бази для прийняття рішень з питань забезпечення інвестування людського капіталу як однієї з основних передумов формування інноваційного потенціалу сучасного інформаційного суспільства, підвищення рівня та якості життя людини. З огляду на це необхідно створювати умови для поширення практики систематичної оцінки стану інвестування людського капіталу через колективні договори та галузеві угоди, витрат роботодавців на робочу силу, що забезпечуватиме формування відповідних заходів державної політики.

Задля досягнення визначеної мети, сторони соціального діалогу мають активізувати власну діяльність з метою розширення кола питань, які мають безпосередній вплив на інвестування людського капіталу та регулюються за допомогою колективних договорів і угод різних рівнів, включення до них зобов'язань у сфері освіти, охорони здоров'я, культури тощо, формування належних передумов і поширення практики використання в суспільстві на всіх рівнях поряд з

практикою ведення колективних переговорів таких його інструментів, як консультації, обмін інформацією, ухвалення спільних рішень, застосування узгоджувальних процедур та ін., реалізація яких дозволить створити умови для забезпечення конкурентоспроможності робочої сили.

Збереження орієнтації на ресурсомісткі виробництва, екстенсивні чинники розвитку та низька конкурентоспроможність базових галузей економіки під впливом світової фінансової кризи зумовили глибоку внутрішню структурну кризу, тому вирішення проблеми кадрового забезпечення промислового сектора неможливе без кардинальної реструктуризації самого цього сектора. Це передбачає необхідність оцінки масштабів і визначення напрямів необхідних трансформацій, здатних забезпечити динамічне входження в європейський простір, нормальні умови праці та розвиток промислового персоналу.

Ключову роль у даному випадку має відігравати розробка довгострокової комплексної програми соціально-економічного розвитку країни, до складу якої входить стратегічний план створення нових та ліквідації застарілих робочих місць. Одним з головних напрямів такого плану має бути забезпечення переведення працівників на новостворені робочі місця з метою недопущення масштабного структурного безробіття, що можна віднести до основних "побічних ефектів" реструктуризації. Оскільки сам процес реструктуризації є практично безперервним (перманентним) і об'єктивним, структурне безробіття (тобто втрата роботи внаслідок закриття неактуальних робочих місць у ході реорганізації, переорієнтації підприємства, скорочення штату тощо) доволі часто відносять до природних форм безробіття.

За умови здійснення повномасштабної державної програми реструктуризації економічної діяльності та зайнятості коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття буде недостатньо для професійної реабілітації вивільнюваних працівників. Потрібна диверсифікація джерел покриття цих витрат шляхом часткового фінансування за рахунок коштів державного бюджету, соціального страхування на випадок безробіття підприємств, що підпадають під реструктуризацію, та інвесторів, що створюватимуть нові робочі місця.

Поліпшення якості трудового потенціалу промисловості як основи підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки можливе, насамперед, за рахунок покращення якості професійної освіти. Відповідно, необхідно забезпечити оптимізацію спів-

відношення потреб економічного середовища та інтересів окремих суб'єктів ринку праці на основі вдосконалення діючої системи професійного навчання в Україні.

Удосконалення системи професійного навчання в промисловості передбачає необхідність узгодження структури випуску кадрів із вимогами промислового виробництва (з урахуванням необхідності структурної перебудови промисловості та реструктуризації зайнятості з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняного промислового виробництва). Не менш важливим напрямом поліпшення якості трудового потенціалу промисловості є визначення сфер зайнятості (у тому числі неформальних), які залучають робочу силу зі сфер традиційного застосування фахівців. Важливим для розвитку трудового потенціалу є визначення рівня насиченості працівниками відповідного професійного та кваліфікаційного рівня національного та регіональних ринків праці, для яких традиційно здійснюється підготовка кадрів.

## Розділ 11

---

# ЕКОЛОГІЧНИЙ ВИМІР ПРОМИСЛОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 11.1. Природа та людина в індустріалізованому світі

Взаємовідносини людини й природи споконвіку були непростими. Але особливого загострення вони набули наприкінці ХХ ст., коли господарсько-перетворююча діяльність людства за масштабністю та інтенсивністю перевищила рекреативні (відновлювальні) можливості природних процесів і фактично поставила земну цивілізацію на межу екологічної катастрофи<sup>1</sup>.

Екологічна криза набула всеосяжного характеру. Усі природні екосистеми (атмосфера, гідросфера, літосфера і біосфера) зазнали потужного антропогенного тиску. Реальністю сьогодення стали отруйне повітря і водне середовище, ерозія, засолення та виснаження ґрунтів, вирубання лісів, кислотні дощі, озонові дірки, загроза зміни енергетичного балансу планети, вичерпність корисних копалин, опустелювання ландшафтів, тисячі зниклих видів тварин і рослин, різні техногенні аварії тощо. Хімічне, радіоактивне та інше забруднення природного довкілля викликає різноманітні, нерідко невиліковні захворю-

---

<sup>1</sup> Термін *екологія* походить від грец. *oikos* – оселя, середовище й *logos* – наука, тобто наука про зв'язок організмів із середовищем. Його вперше вжив у 1866 р. німецький учений Е.Геккель, позначивши так науку, що вивчає організацію та функціонування надорганізмів систем різних рівнів: видів, популяцій, біоценозів (спільнот), екосистем (біогеоценозів) та біосфери. Спочатку цей термін застосовувався тоді, коли йшлося про вивчення взаємозв'язків між рослинними та живими спільнотами, що входять до складу стійких та організованих систем, котрі склалися в процесі еволюції органічного світу та навколишнього середовища. Згодом цей термін набув більш широкого значення. Сучасна екологія поглиблено вивчає також взаємодію людини та біосфери, суспільного виробництва з навколишнім середовищем та інші проблеми. Див.: Словник іншомовних слів / За ред. чл.-кор. АН УРСР О.С.Мельничука. ГР УРЕ АН УРСР. – К., 1974, – С. 235; Екологічна безпека України: у запитуваннях та відповідях / М.І. Хилько, В.І. Кушерець. – К.: Знання України, 2006. – С. 7–9.

вання, незворотні зміни в генетичній структурі клітин, що веде до зростання мутагенних відхилень у живих організмах<sup>2</sup>.

Деградацію екосистеми слід безпосередньо пов'язувати з людиною як найвищим біологічним видом, який, розвиваючись, дедалі активніше впливав на природу через кругообіг речовин та енергетичний обмін у біосфері. Людина, на відміну від інших організмів, впливає на природу не лише процесами біологічного обміну речовин у живій природі. Основний її вплив пов'язаний з трудовою діяльністю, а це у свою чергу потребує врахування не тільки зростання населення, а й технічну оснащеність праці на кожному етапі розвитку людства.

Професор Г.О.Бачинський, наприклад, стверджує, що під впливом людської діяльності первинна глобальна екосистема почала поступово перетворюватися в трикомпонентну глобальну екосистему, у функціонуванні якої все більшу роль відіграє діяльність людини. В історії взаємодії людського суспільства й природи він виділяє три стадії, які по суті є різними етапами розвитку на нашій планеті глобальної соціоекосистеми, – незамкнену, частково замкнену й замкнену<sup>3</sup>.

Вважається, що перша стадія взаємодії суспільства та природи, так звана незамкнена соціоекосистема, тривала близько 2–3 млн років від появи на Землі перших людей примітивного виду до виникнення близько 40 тис. років тому сучасного людського виду (*Homo sapiens*) – людини розумної. Ця стадія відзначалася органічним входженням людей у природу: відбувалося накопичення знань про природу, пристосування людини до неї. У цей час для людського суспільства природне довкілля було практично необмеженим, тому глобальна соціоекосистема виступала як функціонально незамкнена.

Друга стадія взаємодії суспільства та природи тривала близько 40 тис. років від початку палеоліту й до кінця Другої світової війни, тобто до середини XX ст. Її характерними рисами були інтенсивний розвиток землеробства, скотарства, виникнення ремесел, будівництво сіл, міст з відповідною інфраструктурою, що почало завдавати природі відчутної шкоди. Цей вплив особливо посилювався з розвитком гірничої справи, хімії, металургії, машинної індустрії. Вказаний період можна назвати періодом активного використання людиною природних ресурсів. Проте глобальний тиск на довкілля був загалом ще незначним і локальним. Майже на кожній ділянці ландшафту існували

<sup>2</sup> Там само. – С. 28–31.

<sup>3</sup> Основи екології та соціоекології: Навч. посіб. / За ред. М.М. Назарука. – Львів: За вісьмю Україну, 1997. – 210 с.

динамічна рівновага й певний баланс речовин, які майже виключали можливість ерозії, зберігалася родючість ґрунтів.

Третя стадія взаємодії суспільства та природи почалася з середини ХХ ст., після закінчення Другої світової війни. Повоєнне відновлення, нав'язана гонка озброєнь, кардинальне зростання надуманих потреб суспільства, формування хижацької ідеології споживання стимулювали різкий стрибок у розвитку науки й техніки. Супутнім наслідком цього стало виникнення локальних і регіональних екологічних криз, протистояння природи та людського суспільства, варварська експлуатація всіх природних ресурсів за принципом "після нас хоч потоп". Наприкінці ХХ ст. намітилися ознаки глобальної екологічної кризи. Вони посилювалися виробництвом і використанням хімічних матеріалів, ядерної енергетики, зростаючими масштабами спалювання природних вуглеводнів, скороченням лісового покриву планети, зростанням дефіциту ресурсів прісної води, загальним потеплінням клімату.

Людина отримала можливість впливати на хід природних процесів, підкорила сили природи, почала опановувати майже всі доступні відновні й невідновні природні ресурси, але водночас посилювалися деструктивні наслідки такого впливу. Швидка деградація природного середовища розпочалася з розвитком машинного виробництва. Індустріальне суспільство утворило розгалужену систему джерел забруднення довкілля. Серед них не тільки відходи виробництва, що утворюються на підприємствах промисловості й паливно-енергетичного комплексу, а й відходи споживання, передусім побутові, відходи тваринництва, меліорації, транспорту, та інших сфер діяльності.

Достатньо навести такі дані: за останні 100 років людство більше ніж у тисячу разів збільшило обсяг споживання енергетичних ресурсів, за останні 35 років більш ніж удвічі зросли обсяги виробництва промислової та сільськогосподарської продукції, а в розвинених країнах загальний обсяг товарів і послуг подвоювався кожні 15 років. Такі тенденції викликали відповідне збільшення кількості відходів господарської діяльності, які забруднюють атмосферу, водойми, ґрунт. Розрахунки вчених доводять, що зі 100 одиниць вилучених у природи ресурсів людство використовує лише 3–4, усе інше потрапляє у відходи, не набуваючи вже свого первозданного стану.

Індустріальні, а згодом і постіндустріальні технології не лише збільшили можливості людства щодо урізноманітнення своїх потреб і їх задоволення, а й створили нові проблеми в екологічній сфері через

появу матеріалів, які не утилізуються природним шляхом, використання модифікованих продуктів рослинного походження без з'ясування можливих наслідків їх споживання для людини, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, що значно посилюють небажаний вплив високочастотного електровипромінювання на людину тощо. Усе це підштовхнуло розвинені країни і суспільство в цілому до більш активних дій щодо моніторингу довкілля й запобігання його забруднення індустріальними викидами.

На сьогодні основним постулатом екологічної науки є комплексний погляд на Землю як єдиний живий організм, у якому зовсім різні, на перший погляд, процеси в трьох зовнішніх сферах Землі – літосфері, гідросфері й атмосфері – тісно пов'язані між собою.

Одним із перших науковців, хто усвідомив величезний перетворюючий вплив живих організмів на всі три зовнішні оболонки Землі в планетарному масштабі та викрив тісну взаємодію і взаємозалежність усіх форм життя, був геніальний вітчизняний учений академік Володимир Іванович Вернадський. Йому належить пріоритет у створенні всеохоплюючої теорії біосфери, тобто тієї частини зовнішніх оболонок нашої планети, яка безпосередньо пов'язана з існуванням життя на Землі<sup>4</sup>.

Виділяючи перетворюючий вплив на Землю однієї з форм життя – людини – через її розумну діяльність він передбачив швидке зростання глибини й масштабів цього впливу. В.Вернадський увів у науковий обіг поняття "ноосфери", позначивши так природні об'єкти, які вже зазнали впливу людської діяльності, тобто "сфери розуму", і науково обґрунтував висновок, що ноосфера буде швидко розширюватися, охоплюючи все більшу частину Землі – від глибоких її надр до найвищих шарів атмосфери. У своїй роботі "Декілька слів про ноосферу", яка з'явилась у 1944 р. та увійшла в золотий фонд світової науки, В.Вернадський виклав своє бачення еволюційно-історичного процесу, перспектив майбуття людства як космічного феномену.

В.Вернадському належить ідея, що життя на Землі – явище космічне<sup>5</sup>. І хоча зародки теорії біосфери й усвідомлення взаємозв'язку багатьох процесів у зовнішніх оболонках Землі якоюсь мірою зустрі-

<sup>4</sup> Джигирей В.С. Екологія та охорона навколишнього природного середовища: Навч. посіб. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. – С. 31–35.

<sup>5</sup> Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: Підручник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г.Мельника та к.е.н., проф. М.К.Шапочки. – Суми: Університетська книга, 2005. – С. 21–22.

чаються в роботах його попередників, вважається, що цілісну й завершену систему уявлень про "космізм життя" вперше в історії людства сформулював саме він.

Незважаючи на розвиток теоретичних засад соціоекологічного існування людства, наука ще не достукалася до остаточного усвідомлення всіма членами суспільства важливості розв'язання екологічних проблем.

Навколишнє середовище нашої планети неухильно погіршується внаслідок антропогенного впливу. Люди не спроможні адаптуватися до швидких глобальних змін екологічного стану оточуючого середовища. Останнім часом все вагомішою стає проблема демографічного вибуху при обмеженості природних ресурсів та життєвого простору земної кулі. За останнє тисячоліття населення Землі збільшилося з 200 млн до 6 млрд чол., тобто у 26 разів. Особливо стрімкими були темпи зростання населення в останні два століття: 1830 р. – 1 млрд чол., 1930 р. – 2 млрд чол., 1980 р. – 4 млрд чол., 2000 р. – 6 млрд чол., тобто воно подвоювалося в геометричній прогресії відповідно за 100, 50 і 25 років.

Чисельність людей на Землі зростає, а природні ресурси, які забезпечують їх життя, катастрофічно зменшуються, що призводить до виснаження останніх ресурсів. За підрахунками В.Кудеярова<sup>6</sup>, на початку нашого літочислення людство споживало 1,15 млрд т білкового азоту (за річну норму споживання азоту на одну особу він узяв 5 кг, включаючи харчовий білок та одяг). Використовуючи вказану методику ми розрахували річний обсяг спожитого азоту, який у 2006 р. досяг 33 млрд т.

Наука довела, що головними заходами, які допоможуть зберегти нашу цивілізацію та біосферу, має стати відродження та збереження розмаїття природи й біогруповань в обсягах, які забезпечують стійкість довкілля. Тобто кожна країна й суспільство в цілому мають прагнути до гармонізації взаємовідносин людської діяльності та природи, а це потребує відповідних змін у свідомості людини й удосконалення соціоекологічного мислення. Проте йдеться не тільки про вирішення глобальних проблем. В окремих регіонах і країнах світу екологічні й соціальні проблеми набули ще гострішої ваги. До них, на жаль, належить і наша держава.

---

<sup>6</sup> Кудеяров В.Н. Цикл азота в почве и эффективность удобрений. – М.: Наука, 1989. – 216 с.



В Україні перші ознаки екологічної кризи почали виявлятися ще з середини 50-х рр. минулого століття, з початком другого етапу індустріалізації та екстенсивного розвитку післявоєнної економіки країни. Щорічно в природний обіг вводилося близько 1,5 млрд т первинної сировини, або майже 30 т на кожного громадянина України. Унаслідок цього істотно зростали масштаби накопичених відходів від добувної, енергетичної, металургійної, хімічної та інших галузей промисловості, наднормативно забруднювалася вода й повітря. Відсутність дієвих природоохоронних інституцій на той час та застарілі технології прискорили зростання екологічних втрат. Крім того, в Україні існувала найбільша у світі розораність земель. Разом з використанням великої кількості пестицидів, більшість яких має мутагенний ефект, це сприяло накопиченню отруйних речовин у життєво важливому шарі орного ґрунту.

Недостатньо екологічно контрольований розвиток економіки, порушуючи природні процеси, не міг не вплинути на погіршення стану здоров'я населення України, скорочення середньої тривалості життя та порушення його природного відтворення.

Ще на першому році нашої незалежності Верховна Рада проголосила Україну зоною екологічного лиха. Проте, якщо такі традиційні компоненти державотворення, як економічні, політичні, соціальні й духовні хоча й з надзусиллями, але здійснюються, то екологічний аспект скоріше усвідомлюється, ніж здійснюється. У державі, яка пережила Чорнобиль, екологічні акценти мають бути значно посилені. Саме тому до численних ознак української державності: соціальної, демократичної, правової – треба додати ще одну – соціально-екологічну. Реалізація такої комплексної стратегії державотворення змушує суспільство й передусім її науку переосмислити ставлення до природи, поглибити вивчення процесів походження та розвитку складних взаємозв'язків діяльності людини з навколишнім середовищем, шукати шляхів гармонізації цих взаємин.

Якщо світ потерпає від бурхливого зростання населення, то Україна, навпаки – від демографічної кризи. Загальний коефіцієнт народжуваності в Україні протягом 1970–2000 рр. зменшився більш ніж удвічі, з 15,2 до 7,8 чол. на 1000 чол. наявного населення<sup>7</sup>.

У контексті гармонійного розвитку суспільства й природи ця тенденція може бути пояснена з двох позицій. По-перше, починаючи

<sup>7</sup> Статистичний щорічник України за 2006 рік. – С. 336.

з останньої чверті минулого століття далось взнаки зниження ефективності суспільного виробництва через технічну відсталість основних засобів, технологій і організації промислового виробництва. Тобто підтвердився принцип, що в індустріальній країні якість життя й чисельність населення значною, якщо не переважною, мірою залежать від ефективного функціонування її індустріальної складової. Падіння промислового виробництва в період ринкових реформ (1990–2000 рр.) ще більше вплинуло на погіршення демографічних процесів. Якщо у 1970–1980 і 1986–1990 рр. коефіцієнт народжуваності скорочувався відповідно на 0,4 і 2,2 од., то за перші десять років ринкового реформування через кризовий стан промисловості коефіцієнт народжуваності збіг на 4,8 од., тобто майже на 38%.

По-друге, скорочення промислового виробництва одночасно мало й позитивний екологічний ефект – зменшився об'єм брудних викидів в атмосферу та шкідливих відходів, почалося екологічне оздоровлення промислових територій. Проте така тенденція не виправдовує скорочення чисельності населення, яка за 1991–2006 рр. зменшилася на 5 млн чол., або майже на 10%<sup>8</sup>. У цьому випадку під сумнів підпадає взагалі доцільність здійснення природоохоронних заходів, оскільки зникає критерій екологізації суспільства – для чого поліпшувати екологічний стан навколишнього середовища, якщо нема людини – головного суб'єкта природи. Крім того, специфіка демографічних процесів, викликана скороченням виробництва й відповідно ресурсів життєзабезпечення, призвела до того, що знизилася загальна чисельність найбільш продуктивної групи населення. І цей процес, на жаль, набуває сталості, що в подальшому порушуватиме пропорції гармонійного розвитку природи й людини, принаймні на теренах нашої держави.

Останнім часом ситуація почала потрохи змінюватися на краще. Народжуваність у 2006 р. відновилася до рівня 1995 р. (9,8 проти 9,6%), що можна пов'язати з відновленням промислового виробництва і його наслідком – зростанням рівня життя українців. Проте зберігається не менш вагомий чинник впливу на демографічні процеси, а саме пряма залежність якості життя від стану навколишнього середовища. Порушення екологічної рівноваги поки що залишається чи не основною причиною погіршення здоров'я населення.

---

<sup>8</sup> Там само. – С. 327.

Хоча рівень загального антропогенного навантаження на довкілля в останні роки в Україні мав тенденцію до зниження, все ж відродження промислового виробництва слід супроводжувати посиленням вимог до його екологічних характеристик. Для цього є серйозні підстави. Фактично зупинена рекультивація земель. Зростає скидання неочищених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти. Активно нарощуються викиди шкідливих речовин у повітря. Природоохоронна діяльність в Україні є неефективною, оскільки помітне зростання витрат на неї в останні роки практично не змінює ситуацію на краще.

Таким чином, проблема ефективної взаємодії природи та людини не втратила своєї актуальності, у тому числі на теренах України. Це потребує здійснення ґрунтового аналізу обсягів антропогенного навантаження на мешканців та оцінки дієвості вітчизняного нормативного поля з природоохоронної діяльності. Від цього залежатиме вибір напрямів розбудови механізмів ефективного природокористування й економічної політики в нашій державі.

## 11.2. Стан та проблеми екологізації виробництва

Глобальна екологічна криза, що супроводжує сучасний економічний розвиток, зумовила виникнення гострих еколого-економічних проблем у діяльності вітчизняних промислових підприємств. Виробнича сфера є найбільш вагомим чинником негативного впливу на навколишнє природне середовище. Саме тому проблема взаємозв'язку економічного розвитку та екологічної безпеки надзвичайно актуальна, а її розв'язання необхідно починати з рівня підприємства.

Розвиток економіки породжує екологічні проблеми техногенного характеру: виснаження озонового шару Землі, глобальну зміну клімату внаслідок "парникового ефекту", забруднення атмосферного повітря та водоймищ. За розрахунками фахівців, забруднення довкілля завдає значних економічних збитків національним господарствам майже всіх країн світу. Наприклад, щорічні збитки від деградації навколишнього природного середовища оцінюються в розвинених країнах у 0,4–2% від ВВП, у країнах Східної Європи у 3–5, у країнах СНД у 6–15, зокрема, в Україні в – 10–15%<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Україна: основні тенденції взаємодії і природи у XX ст. (географічний аспект) / За ред. Л.Г.Руденка. – К.: Академперіодика, 2005. – 320 с.

Еколого-економічні проблеми діяльності підприємств можна визначити як конфлікт між глобальним характером екологічної кризи, з одного боку, і недосконалістю діючих механізмів підтримання екологічної безпеки підприємств, з іншого. У реальних умовах цілі виробничо-господарської діяльності підприємств мають відповідати екологічним вимогам суспільства та концепції сталого розвитку України, яка розроблена відповідно до рішень Всесвітньої конференції ООН з навколишнього середовища й розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), і яка передбачає інтеграцію економічного зростання й екологічного імперативу. Основоположним принципом цієї концепції є пріоритет екології над економікою, іншими словами, верховенство екологічних критеріїв і вимог над економічними. У цих умовах екологічна безпека країни є одним з головних факторів сталого розвитку. Міжнародний статус екологобезпечного розвитку України залежить від рівня ефективності реалізації згаданої Концепції як на національному й регіональному рівнях, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. З огляду на це вирішення проблеми екологічної безпеки необхідно починати з конкретних підприємств виробничої сфери, які слід вважати первинною ланкою в процесі екологізації виробництва, і їх об'єднань за видами діяльності як організаційних структур промислового комплексу. Екологізація виробництва передбачає постійне відтворення наукових ідей, інформаційних матеріалів, технічних засобів і технологічних рішень у забезпеченні екологічних умов виробництва<sup>10</sup>.

В Україні рівень техногенного навантаження на довкілля є досить високим. Обсяг шкідливих викидів усіх видів внаслідок виробничо-господарської діяльності промислових підприємств перевищує припустимі норми в 3–7 разів і продовжує зростати. В останнє десятиліття щорічно в середньому в розрахунку на км<sup>2</sup> території країни в повітря викидається 8 т шкідливих речовин від стаціонарних джерел, обсяг токсичних промислових відходів становить 3,9 т, а відведення забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти сягає 6,4 тис. м<sup>3</sup>. У розрахунку на душу населення ці показники відповідно становлять 0,1 т, 0,05 т, та 0,08 тис м<sup>3</sup>.

В останні роки динаміка загального антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище має тенденцію до зменшення, хоча при цьому загальний обсяг промислового виробництва постійно зростає. Але це не знімає гостроти питання щодо необхідно-

<sup>10</sup> Мельник Л.Г. Екологічна економіка: Підручник. – 3-тє вид., випр. і допов. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. – 367 с.

сті суттєвого покращення екологічного стану України та потребує вирішення еколого-економічних проблем вітчизняних підприємств за рахунок більш активного проведення державної політики у сфері екологічної безпеки. Її основи закладені в Конституції України, де визначено пріоритет екології та необхідність державної підтримки заходів з охорони довкілля.

Серед галузей, що мають високий рівень впливу на навколишнє природне середовище перші місця традиційно посідають базові галузі вітчизняної промисловості, такі як металургія, машинобудування, хімічна, харчова, добувна промисловість (особливо видобування енергетичних матеріалів), виробництво електроенергії, газу та води тощо. Екологодеструктивний вплив зазначених галузей виявляється не лише при видобуванні природних ресурсів і використанні їх у виробництві, а й при споживанні продуктів цих виробництв. Із цих чинників найбільш руйнівним є видобуток і використання ресурсів.

Однією з найбільш болючих екологічних проблем є забруднення води й неефективне використання водних ресурсів. Водні об'єкти України потерпають переважно від забруднення нафтопродуктами, фенолами, органічними речовинами, сполуками азоту та важкими металами. Загальні ресурси прісних вод України у 2006 р. становили  $216,8 \text{ км}^3$ , з них ресурси річкового стоку –  $209,8 \text{ км}^3$  та обсяг підземних вод, що враховується в ресурсній частині водогосподарського балансу –  $7,0 \text{ км}^3$ . Баланс використання води поданий у табл. 11.1.

Використання свіжої води на виробничі потреби має стійку тенденцію до скорочення. За 2001–2006 рр. обсяг її споживання зменшився на 16,9%. У розрахунку на 1 млн грн продукції промисловості обсяги використання свіжої води скоротились протягом 2000–2006 рр. майже вдвічі, з  $0,026$  до  $0,012 \text{ м}^3$  (табл. 11.2). Найбільш істотне зменшення використання свіжої води було досягнуте на підприємствах вугільної промисловості (42%), виробництва електроенергії, газу та води (26%), хімічної і нафтохімічної промисловості (18%), машинобудування (5%).

Водні потреби промисловості значною мірою задовольняються шляхом залучення води з оборотних і повторно-послідовних систем водозабезпечення, частка яких у загальному обсязі використання води у 2006 р. становила 89%. Це дало змогу зекономити  $47,7 \text{ млрд м}^3$  свіжої води, що на 4% більше, ніж у 2001 р.

Таблиця 11.1

**Основні показники водопостачання і водовідведення  
в промисловості України, млн м<sup>3</sup>**

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 до 2000, %
Використано свіжої води	12991	12168	11589	11034	9973	10188	10245	78,9
На виробничі потреби	6957	7033	6632	6068	5685	5706	5783	83,1
Виведено (ски- нуто) зворотних вод	10964	10569	10005	9459	9065	8900	8824	80,5
– забруднених	3313	3008	2920	2948	3326	3444	3891	117,4
– без очищення	758	746	782	804	758	896	1427	188,3
– нормативно- очищених	2100	2188	2111	1946	1492	1315	1304	62,1
Обсяг оборот- ної та послідов- но (повторно) використаної води	41523	41334	41315	42345	45658	47167	47716	114,9

*Джерело:* Довкілля України: Стат. збірник за 2001–2006 рр. – К.: Держкомстат України.

Основний антропогенний вплив промислового водокористування зумовлюється беззворотним водозабором свіжої води і скиданням забруднених стоків у водні об'єкти. Хоча обсяги використання води протягом 2001–2006 рр. поступово зменшувалися, проте ступінь антропогенного навантаження на водноресурсний потенціал країни навпаки зростає і зараз перевищує рівень 1990 р. Так, якщо обсяг забруднених стоків становив у 1990 р. 3,2 млрд м<sup>3</sup>, то протягом 2000–2006 рр. він збільшився з 3,3 до 3,9 млрд м<sup>3</sup>, відповідно частка забруднених зворотних вод у загальному водовідведенні зросла з 30,2 до 44,1%.

Суттєвою антропогенною проблемою є постійне зростання обсягів забруднених стоків, що потрапляють у поверхневі водойми без очищення. Якщо у 2000 р. їх частка в загальному обсязі скинутих вод становила 6,9 %, то у 2006 р. вона зросла майже у 2,5 рази і досягла 16,2%.

Таблиця 11.2

## Використання свіжої води у промисловості за видами діяльності

Вид промислової діяльності	Використано всього, млн м <sup>3</sup>							До попереднього року, %					2006 до 2000, %
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001	2002	2003	2004	2005	
Промисловість	6957	7033	6632	6068	5685	5706	5783	101,1	94,3	91,5	93,7	100,4	83,1
на 1 млн грн валового випуску (ВВ)*	0,0263	0,0233	0,0205	0,0162	0,0135	0,0132	0,0126	88,5	88,1	79,0	83,3	97,4	47,7
Електроенергетика	4123	4221	3927	3321	2990	3064	3037	102,4	93,0	84,6	90,0	102,5	73,7
на 1 млн грн ВВ	0,0156	0,0140	0,0122	0,0089	0,0071	0,0071	0,0066	89,6	86,9	73,0	80,0	99,4	42,3
Вугільна промисловість	38	36	33	25	21	20	22	94,7	91,7	75,8	84,0	95,2	57,9
на 1 млн грн ВВ	0,00014	0,00012	0,00010	0,00007	0,00005	0,00005	0,00004	83,0	85,7	65,4	74,7	92,4	27,8
Металургійна промисловість	1567	1602	1508	1566	1547	1480	1525	102,2	94,1	103,8	98,8	95,7	97,3
на 1 млн грн ВВ	0,0059	0,0053	0,0047	0,0042	0,0037	0,0034	0,0033	89,5	88,0	89,7	87,8	92,8	55,8
Хімічна та нафтохімічна промисловість	182	169	155	163	158	170	149	92,9	91,7	105,2	96,9	107,6	81,9
на 1 млн грн ВВ	0,00069	0,00056	0,00048	0,00044	0,00038	0,00039	0,00032	81,3	85,7	90,8	86,2	104,4	47,0
Машинобудування	82	76	76	86	78	78	78	92,7	100,0	113,2	90,7	100,0	95,1
на 1 млн грн ВВ	0,00031	0,00025	0,00024	0,00023	0,00019	0,00018	0,00017	81,2	93,5	97,7	80,6	97,0	54,6
Харчова промисловість	136	142	146	154	153	156	167	104,4	102,8	105,5	99,4	102,0	122,8
на 1 млн грн ВВ	0,00051	0,00047	0,00045	0,00041	0,00036	0,00036	0,00036	91,4	96,1	91,1	88,3	98,9	70,5
Інші галузі	829	787	787	753	738	738	805	94,9	100,0	95,7	98,0	100,0	97,1
на 1 млн грн ВВ	0,0031	0,0026	0,0024	0,0020	0,0018	0,0017	0,0017	83,1	93,5	82,6	87,1	97,0	55,7

\* У порівнянних цінах, за які взято фактичні ціни 2006 р.

Джерело: Довкілля України: Стат. збірник за 2001–2006 рр. – К.: Держкомстат України; Статистичний щорічник України за 2006 рік: Стат. збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 575 с.

За показниками впливу на довкілля за галузями ситуація з використанням водних ресурсів незначно поліпшилася. Основними промисловими водоспоживачами залишаються підприємства електроенергетики (використано 52,5% від загального обсягу на виробничі потреби), металургії (26,4%), хімічної та нафтохімічної промисловості (2,6%) (див. табл. 11.2), а основними забруднювачами – підприємства вугільної промисловості (11,4% від загального обсягу забруднених стоків у 2006 р.), металургії (35,6%) та електроенергетики (7,1%) (табл. 11.3).

Незважаючи на деякі розбіжності у водовикористанні, загальна тенденція розвитку промисловості засвідчує, що використання свіжої води зменшується як у цілому, так і по окремих галузях. Підтвердженням цьому є зменшення загального обсягу використання свіжої води за галузями виробництва на 1 грн реалізованої продукції промисловості.

Істотний вплив на довкілля здійснюють викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря. Загальна кількість викидів, що надійшли в повітряний басейн від стаціонарних джерел у 2006 р. становила майже 4,8 млн т, що на 0,4 млн т більше, ніж у 2005 р., з них промислові підприємства викинули майже 4,5 млн т. Тобто рівень забруднення атмосферного повітря в Україні є досить високим і продовжує зростати.

Характерною рисою забруднення атмосфери є його безпосередній зв'язок зі структурними особливостями та обсягами промислового виробництва. Так, у 2006 р. проти 2000 р. обсяги викидів у розрахунку на 1 млн грн промислової продукції зменшилися на 32%, але через зростання випуску промислової продукції загальний обсяг викидів зріс на 18,5% (табл. 11.4).

Найбільший внесок в атмосферне забруднення створюють галузі важкої індустрії, у яких використовуються процеси видобування й згорання (добувна промисловість – 23,4%, переробна – 38,4, металургія – 29,6, виробництво електроенергії, газу та води – 38,2%). Це переважно великі галузеві комплекси, які традиційно створювали структурний профіль української промисловості.



Таблиця 11.3

**Обсяг та якість відведення зворотних вод  
у поверхневі водні об'єкти**

Вид промислової діяльності	Всього, млн м³	у т.ч. забруднених		з них без очищення	
		млн м³	% до зворотних	млн м³	% до забруднених
2000					
Промисловість, усього	10517	3313	31,5	758	22,9
Електроенергетика	3377	92	2,7	59	64,1
Вугільна промисловість	588	559	95,1	17	3,0
Металургійна промисловість	1508	956	63,4	387	40,5
Хім. та нафтохім. промисл.	255	121	47,5	54	44,6
Машинобудування	53	27	50,9	12	44,4
Харчова промисловість	34	12	35,3	5	41,7
Інші галузі	4702	1546	32,9	224	14,5
2003					
Промисловість, усього	9459	2948	31,2	804	27,3
Електроенергетика	2787	232	8,3	211	90,9
Вугільна промисловість	543	469	86,4	4	0,9
Металургійна промисловість	1531	801	52,3	270	33,7
Хім. та нафтохім. промисл.	213	82	38,5	48	58,5
Машинобудування	54	33	61,1	12	36,4
Харчова промисловість	82	17	20,7	11	64,7
Інші галузі	4249	1314	30,9	248	18,9
2005					
Промисловість, усього	8900	3444	38,7	896	26,0
Електроенергетика	2494	316	12,7	295	93,4
Вугільна промисловість	548	472	86,1	13	2,8
Металургійна промисловість	1450	774	53,4	276	35,7
Хім. та нафтохім. промисл.	218	80	36,7	51	63,8
Машинобудування	57	33	57,9	13	39,4
Харчова промисловість	81	17	21,0	10	58,8
Інші галузі	4052	1752	43,2	238	13,6
2006					
Промисловість, усього	8824	3891	44,1	1427	36,7
Електроенергетика	2474	277	11,2	258	93,1
Вугільна промисловість	534	445	83,3	13	2,9
Металургійна промисловість	1493	1385	92,8	902	65,1
Хім. та нафтохім. промисл.	195	61	31,3	44	72,1
Машинобудування	57	34	59,6	11	32,4
Харчова промисловість	91	16	17,6	10	62,5
Інші галузі	3980	1673	42,0	189	11,3

Джерело: Довкілля України: Стат. збірник за 2001–2006 рр. – К.: Держкомстат України.

Таблиця 11.4

**Викиди шкідливих речовин стаціонарними джерелами забруднення в атмосферне повітря  
за видами промислової діяльності**

Вид промислової діяльності	Усього, тис. т							На 1 млн грн валового випуску, т *						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Промисловість	3774,0	3848,6	3770,5	3730,6	3878,9	4166,7	4471,9	11,9	10,7	9,8	8,3	7,7	8,0	8,1
% до попереднього року	100	102,0	98,0	98,9	104,0	107,4	107,3	100,0	89,3	91,5	85,4	92,4	104,2	101,1
Добувна промисловість	950,9	918,5	953,6	902,7	991,4	1023,7	1046,0	27,0	25,3	25,7	23,0	24,3	24,0	23,2
% до попереднього року	100	96,6	103,8	94,7	109,8	103,3	102,2	100,0	93,5	101,5	89,8	105,5	98,9	96,5
Переробна промисл.	1429,3	1491,0	1502,2	1540,7	1635,4	1702,2	1715,7	6,7	5,9	5,5	4,8	4,4	4,5	4,2
% до попереднього року	100	104,3	100,8	102,6	106,1	104,1	100,8	100,0	89,1	92,4	86,9	92,7	100,9	94,8
Харчова промисл. і перероблення сільськогосп. продуктів	63,6	63,2	58,4	56,7	47,8	46,9	52,0	1,6	1,4	1,2	0,9	0,7	0,6	0,6
% до попереднього року	100	99,4	92,4	97,1	84,3	98,1	110,9	100,0	84,4	85,2	80,9	75,3	85,7	101,7
Легка промисловість	5,5	5,2	2,8	2,4	2,5	2,2	2,0	1,2	1,0	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3
% до попереднього року	100	94,5	53,8	85,7	104,2	88,0	90,9	100,0	83,2	53,5	83,0	90,9	87,5	94,3
Виробництво деревини та виробів з деревини	2,2	3,3	3,3	3,7	3,7	4,4	5,0	1,7	1,9	1,6	1,4	1,1	1,1	1,1
% до попереднього року	100	150,0	100,0	112,1	100,0	118,9	113,6	100,0	117,0	80,8	91,0	79,6	100,0	99,1
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисл.	4,5	4,8	4,2	4,2	4,0	4,3	4,7	0,8	0,8	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4
% до попереднього року	100	106,7	87,5	100,0	95,2	107,5	109,3	100,0	90,5	80,3	80,3	75,5	94,6	100,0
Виробн. коксу та продуктів нафтопереробл.	133,2	146,8	158,3	139,8	148,6	124,9	100,4	5,0	3,6	3,1	2,5	2,6	2,5	2,3
% до попереднього року	100	110,2	107,8	88,3	106,3	84,1	80,4	100,0	71,4	86,1	81,2	102,8	96,9	91,6

Вид промислової діяльності	Усього, тис. т							На 1 млн грн валового випуску, т *						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Хімічна та нафтохімічна промисловість	68,4	66,9	65,7	74,7	86,7	105,2	96,3	3,5	3,1	2,8	2,7	2,8	3,1	2,7
% до попереднього року	100	97,8	98,2	113,7	116,1	121,3	91,5	100,0	88,4	92,2	97,2	101,5	110,8	88,6
Виробництво іншої не-металевої мінеральної продукції	61,2	61,0	69,7	76,9	93,5	87,7	88,7	7,1	6,4	6,9	6,5	6,6	5,4	4,8
% до попереднього року	100	99,7	114,3	110,3	121,6	93,8	101,1	100,0	89,6	108,5	93,6	101,9	82,0	89,6
Металургія та оброблення металу	1045,4	1096,3	1094,6	1135,7	1210,1	1289,1	1325,9	13,0	13,0	12,5	11,3	10,8	11,6	11,0
% до попереднього року	100	104,9	99,8	103,8	106,6	106,5	102,9	100,0	99,9	96,1	90,8	95,1	108,1	94,5
Машинобудування	40,1	38,7	40,3	42,4	35,3	34,5	33,9	1,6	1,3	1,2	1,0	0,6	0,6	0,5
% до попереднього року	100	96,5	104,1	105,2	83,3	97,7	98,3	100,0	80,7	93,8	77,9	64,2	91,8	87,5
Виробництво електроенергії, газу та води	1393,8	1439,1	1314,7	1287,2	1252,1	1440,8	1710,2	16,2	16,4	14,8	13,8	13,6	15,2	16,9
% до попереднього року	100	103,3	91,4	97,9	97,3	115,1	118,7	100,0	100,7	90,3	93,5	98,4	111,8	111,3

\* У порівнянних цінах, за які взято фактичні ціни 2006 р.

Джерело: Довкілля України: Стат. збірник за 2001–2006 рр. – К.: Держкомстат України; Статистичний щорічник України за 2006 рік: Стат. збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 575 с.

Одним підприємством промисловості у 2006 р. в середньому було викинуто в атмосферу 777 т небезпечних речовин, що майже в 1,6 раза більше, ніж у 2000 р. (474 т). Це відбувається через недостатність природоохоронних заходів, низький рівень впровадження нових сучасних технологій та модернізації очисного обладнання.

Зростання загального обсягу викидів в атмосферне повітря останнім часом зумовлене поступовим нарощуванням виробництва основних видів промислової продукції через відновлення роботи тих індустріальних об'єктів, які раніше не працювали, та деякою мірою через збільшення використання твердого палива замість природного газу.

Слід зазначити, що, незважаючи на зростання загального обсягу викидів у розрахунку на 1 млн грн продукції, майже всі галузі забезпечили зниження забруднюючих викидів. Тобто екологоемність промислової продукції як у цілому, так і за окремими видами діяльності (галузями) має тенденцію до скорочення (див. табл. 11.4).

Частка викинутих у повітря шкідливих речовин у загальній кількості утворених становила 24 %. Це свідчить про те, що проблема уловлювання забруднюючих речовин не втрачає своєї актуальності й потребує підвищеної уваги з боку держави.

Одним із найбільш небезпечних факторів забруднення довкілля є токсичні відходи. Ефективне вирішення всього комплексу питань, пов'язаних з їх скороченням, належить до ключових проблем сучасності. Тому розробка й реалізація заходів, спрямованих на ліквідацію чи обмеження негативного впливу цих небезпечних речовин на навколишнє природне середовище та здоров'я людини, має стати предметом постійної уваги як уряду, так і господарюючих суб'єктів.

Протягом 2000–2006 рр. у цілому означилася тенденція поступового скорочення утворення промислово-токсичних відходів (ПТВ). Їх обсяг зменшився з 2,61 млн т у 2000 р. до 2,37 млн т у 2006 р., тобто на 9,3%. Більш швидкими темпами скорочувалося утворення ПТВ у розрахунку на 1 млн грн обсягу реалізованої промислової продукції. За цей період показник зменшився майже вдвічі й становив у 2006 р. лише 52,1% від рівня 2000 р. (табл. 11.5), що є досить обнадійливим фактом (рис. 11.1).

Проте викликає стурбованість стан справ з використанням ПТВ. Якщо у 2000 р. було використано 1,28 млн т, то у 2006 р. цей обсяг становив лише 0,79 млн т, тобто скоротився на 38,3 %.

Таблиця 11.5

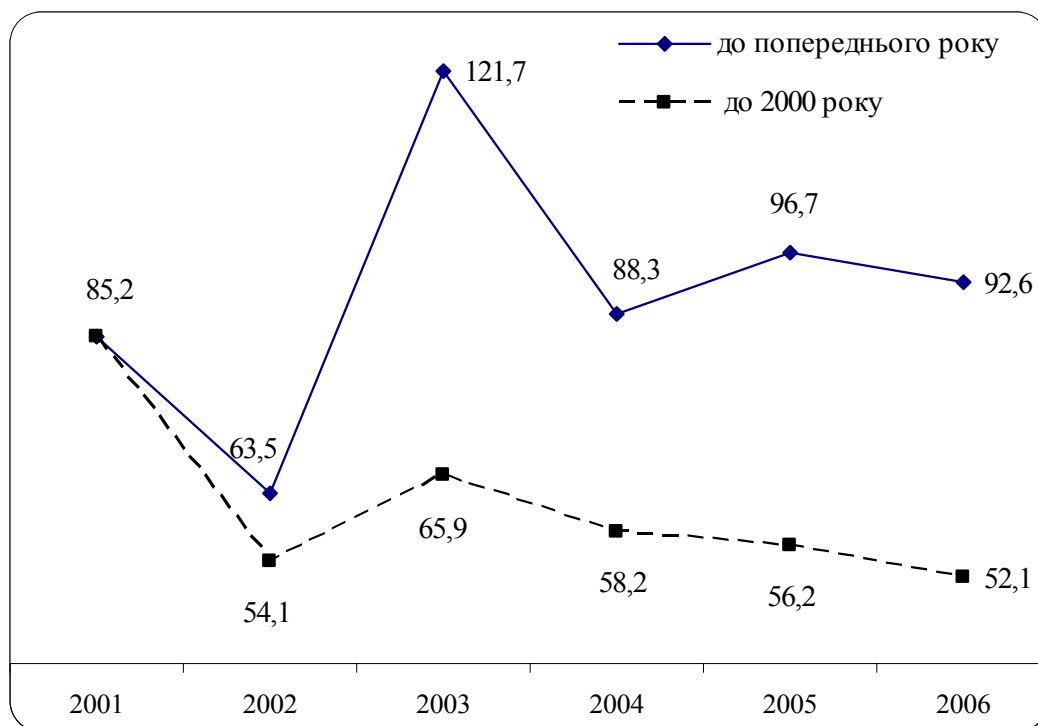
**Утворення та поводження з промисловими  
токсичними відходами, тис. т**

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 до 2000, %
Всього відходів	37384	38265,0	43435,0	39803,9	34725,1	33931,5	37006,3	99,0
на 1 млн грн ВВ	141,5	126,9	134,6	106,5	82,6	78,3	80,4	56,8
Утворення ПТВ	2613,2	2543,3	1728,8	2436,8	2420,3	2411,8	2370,9	90,7
на 1 млн грн ВВ	9,9	8,4	5,4	6,5	5,8	5,6	5,1	52,1
% до загального обсягу відходів	7,0	6,6	4,0	6,1	7,0	7,1	6,4	
Використання ПТВ	1280,9	2170,1	1310,8	802,0	689,4	811,3	790,0	61,7
на 1 млн грн ВВ	4,8	7,2	4,1	2,1	1,6	1,9	1,7	35,4
% до обсягу утворення ПТВ	49,0	85,3	75,8	32,9	28,5	33,6	33,3	
Знешкоджено (знищено)	95,3	121,9	390,4	382,2	150,7	123,5	120,0	125,9
на 1 млн грн ВВ	0,4	0,4	1,2	1,0	0,4	0,3	0,3	72,2
% до обсягу утворення ПТВ	3,6	4,8	22,6	15,7	6,2	5,1	5,1	
Направлено в сховища організованого складування (поховання)	760,6	640,0	726,9	931,7	1102,8	948,5	1057,0	139,0
на 1 млн грн ВВ	2,9	2,1	2,3	2,5	2,6	2,2	2,3	79,7
% до обсягу утворення ПТВ	29,1	25,2	42,0	38,2	45,6	39,3	44,6	
Відправлено в місця неорганізованого складування	13,2	12,2	8,5	8,1	13,5	1,8	1,9	14,4
на 1 млн грн ВВ	0,050	0,040	0,026	0,022	0,032	0,004	0,004	8,3
% до обсягу утворення ПТВ	0,51	0,48	0,49	0,33	0,56	0,07	0,08	

Джерело: розраховано за даними Довкілля України: Стат. збірника за 2001–2006 рр. – К.: Держкомстат України; Статистичного щорічника України за 2006 рік. – К.: Держкомстат України, 2007. – 575 с.

Нестійкою лишається тенденція знешкодження ПТВ. Після п'ятикратного зростання у 2002–2003 рр. обсяг знешкодження у 2006 р. стрімко повернувся до рівня 2001 р. і становив лише 5,1% від загальної кількості утворених ПТВ.

Частковим вирішенням проблеми можна вважати поховання відходів у місцях організованого складування. В останні роки частка таких відходів становила 38–42% від загального їх утворення. Але цей спосіб не вирішує проблем кардинально, а лише перекладає їх негативний вплив на плечі майбутніх поколінь. Ще гіршим є те, що частина ПТВ, хоча і незначна, вивозиться в місця неорганізованого складування. Такі відходи не підготовлені для поховання, і тому цей спосіб слід вважати особливо небезпечним заходом поводження з ПТВ.



**Рис. 11.1. Утворення промислових токсичних відходів на 1 млн грн обсягу реалізованої промислової продукції, %**

У розрахунку на км<sup>2</sup> території країни утворення промислових токсичних відходів досить стабільно тримається на рівні 4 кг, а на душу населення – 50,6 кг, що становить суттєву загрозу здоров'ю людини. Таким чином, сучасний період розвитку промислового виробництва характеризується не тільки економічними проблемами, а й посиленням глобальної кризи в екології. Основний техногенний вплив на навколишнє середовище, здійснюється через неефективне використання водних ресурсів, забруднення атмосферного повітря та накопичення токсичних промислових відходів. Незважаючи на загальну позитивну динаміку щодо зменшення техногенного впливу в

розрахунку на одиницю виробленої промислової продукції, загальний обсяг забруднення зростає.

Вважаємо, що для покращення екологічних характеристик промислового виробництва потрібно посилити моніторинг стану екологічного впливу підприємств на природне навколишнє середовище, зокрема, через удосконалення контролю й статистичної звітності підприємств усіх форм власності зі встановленням адміністративної відповідальності керівників за її достовірність. Також слід упровадити систему економічного стимулювання підприємств і організацій, що скорочують шкідливі викиди й покращують загальний екологічний стан виробництва, через надання пільгових кредитів та регресивне оподаткування. Варто звернути увагу на розробку дієвої системи пільгового кредитування екологічних проектів через надання бюджетних позик, державне гарантування за позиками комерційних банків, компенсацію відсоткових ставок за їх позиками. У цій частині особливо актуальним залишаються питання встановлення дієвого контролю за цільовим використанням позикових коштів, а також за отриманими результатами від реалізації проектів. Слід акцентувати увагу на необхідності розробки науково-методичного забезпечення вирішення проблем екологізації промислового виробництва, зокрема щодо дієвого економічного механізму стимулювання природоохоронної діяльності з боку держави.

### 11.3. Технологічна складова екологізації

Сучасне економічне піднесення в Україні супроводжується поглибленням масштабів екологічної кризи. Кількість шкідливих викидів від виробничо-господарської діяльності промислових підприємств уже перевищує допустимі норми в 3–7 разів і продовжує зростати. Україна підійшла до тої межі, коли вже не можна зволікати з вирішенням еколого-економічних проблем виробництва. Ситуація вимагає активних дій щодо проведення ефективної політики у сфері екологізації економіки відповідно до Основного закону України, де визначено пріоритет екології і державної підтримки заходів з охорони довкілля.

Визначальними чинниками вирішення екологічних проблем мають стати інноваційні технологічні зміни, які поряд з широкомасштабним освоєнням досягнень науки й техніки приводять не тільки

до зростання продуктивності суспільного виробництва та підвищення добробуту населення, а й до покращення екологічних умов життя.

Продовження експлуатації традиційних технологій може лише прискорити екологічну кризу через високу матеріало- та енергомісткість сучасних виробництв і відповідне зростання забруднень. Вихід з цієї ситуації – це шлях інноваційного розвитку, який дасть можливість досягти гармонії у відносинах між людиною та природою. Розвиток промисловості в останні роки дає багато прикладів успішного використання науково-технічного прогресу для екологізації виробництва, зокрема шляхом упровадження рециклічних (безвідходних) технологій, використання якісного обладнання, освоєння сучасних методів очистки. У комплексі це дозволяє суттєво зменшити шкідливі викиди в атмосферу, у водні басейни, обмежити накопичення твердих відходів та забезпечити раціональне використання у виробництві невідновлюваних ресурсів.

Актуальність розв'язання екологічних проблем особливо зростає у зв'язку з прийняттям світовою спільнотою в Ріо-де-Жанейро в 1992 р. Концепції сталого розвитку в ХХІ столітті (Декларації Ріо), що передбачає збалансований розвиток людини та природи, тобто стабільну екологічну рівновагу<sup>11</sup>. Одним з основних принципів даної концепції є забезпечення довготривалого використання та регулювання природних ресурсів. Таким чином, важливим завданням державної економічної політики України стає реструктуризація економіки з наданням пріоритетів екологізації промислового виробництва на базі сучасних наукових знань і технологічних рішень.

Збільшення обсягів господарської діяльності в ХХІ ст. призвело до глобального конфлікту природи та суспільства. Внаслідок функціонування технологічних систем здійснюється споживання речовин та енергії, які вилучаються з природного середовища й не відновлюються. Крім основного продукту, заради якого функціонують підприємства, виникають так звані "побічні" ефекти або екстерналії, відходи виробництва, які, потрапляючи в довкілля, порушують природні цикли. Окрім того, і основний вироблений продукт, і самі технологічні системи після їх використання теж у переважній більшості стають відходами, які не завжди можна утилізувати. Все це порушує екологічний баланс. Виникає так звана розімкненість матеріало-

---

<sup>11</sup> Декларация Рио по окружающей среде и развитию // Ойкумена, 1992. – № 3. – С. 63–84.



енергетичних циклів, наслідками якої можна вважати й дефіцитність матеріало-енергетичних ресурсів, і забруднення довкілля.

При незначному забрудненні екосистема сама компенсує негативні наслідки виробничої діяльності людей. Але на сучасному етапі економічного розвитку антропогенне навантаження на довкілля наближається до критичної межі, коли рекреаційні можливості біосфери виявляються недостатніми. Виникає загроза як самому виробництву (відсутність ресурсів), так і здоров'ю людей.

На сьогодні виділяють чотири головні чинники впливу науково-технічного прогресу на навколишнє природне середовище:

- збільшення населення земної кулі;
- скорочення природних мінеральних і паливних ресурсів;
- бурхливе зростання промислового виробництва;
- глобальне забруднення навколишнього природного середовища.

До найважливіших екологічних проблем, які викликають у процесі економічного і науково-технічного прогресу і розв'язання яких потребує особливої уваги суспільства, слід віднести:

- "парниковий ефект", що призводить до зростання середньої планетарної температури;
- озонові "діри", наслідком яких є зменшення озону в атмосфері;
- повені й посухи, що виникають через глобальне потепління та вирубку лісів і призводять до скорочення ресурсів питної води й продовольства;
- забруднення повітря, яке стає небезпечним фактором для здоров'я людей.

Подальший економічний розвиток стає можливим лише за рахунок екологізації виробництва, упровадження інноваційних екологозаощаджуючих технологій. Проте технічну складову екологізації слід розуміти дещо ширше – як специфічну форму науково-технічної діяльності, яка має забезпечити перехід від традиційного екологовитратного типу виробництва до біосферосумісного технологічного розвитку на основі комплексного використання природних ресурсів, зниження ресурсомісткості виробництва, створення замкнутих матеріально-енергетичних циклів, орієнтації на відновлювані та екологічно чисті джерела енергії.

Екологічний уклін інноваційної діяльності має охоплювати весь комплекс наукових, інженерних та технологічних заходів. Серед фундаторів інноваційної теорії економічного розвитку, першою постат-

тю, безперечно, є австрійський економіст Йозеф Шумпетер. Саме він узагальнив теоретичні дослідження, які пов'язували економічну динаміку безпосередньо з процесами створення і впровадження у виробництво нових технологій і нових товарів<sup>12</sup>.

У період економічних реформ, починаючи з 1991 р., впровадження інновацій на промислових підприємствах України, пов'язаних із застосуванням ресурсозберігаючих і маловідходних технологій, мало тенденцію до значного зниження. Можливості екологізації галузі навіть погіршилися через падіння виробництва, структурні деформації, відсутність інвестицій на оновлення матеріально-технічної бази промисловості та переважний розвиток найбільш екологічно небезпечних виробництв з видобування та первинної переробки сировини. Переломним у цьому питанні став 2000 р. Кількість екологічних нововведень, упроваджених на промислових підприємствах, зросла з 430 у 2000 р. до 690 у 2005 р., проте динаміка впровадження нових технологічних процесів лишається нестабільною (табл. 11.6). Після деякого пожвавлення у 2003–2005 рр. у 2006 р. кількість впроваджених технологій, у тому числі маловідходних і ресурсозберігаючих, упала нижче рівня 2001 р. Мабуть, не останню роль тут зіграло те, що підприємства почали менше закуповувати нових технологічних процесів. Якщо у 2001 р. було придбано 1072 нових технологій, у 2002 р. – 1507, то у 2006 р. лише 697. Останнім часом зростає частка технологічних процесів, придбаних за межами України (2001 р. – 29,3%, 2006 р. – 45,2%), що, з одного боку, сприятиме підвищенню наукоємності, технологічності та екологізації виробництва, проте з іншого боку, є тривожним сигналом, щодо власної неспроможності продукувати технології з високими виробничими та екологічними характеристиками.

Серед видів промислової діяльності протягом 2001–2006 рр. відчутне зростання кількості впроваджених нових технологічних процесів, у тому числі ресурсозберігаючих, відбувалося у виробництві коксу та продуктів нафтоперероблення, хімічній та нафтохімічній промисловості, виробництві електроенергії, газу та води. На жаль, у таких галузях, як добувна, переробна, харчова, целюлозно-паперова, металургійна промисловість, які також є значними забруднювачами довкілля, кількість технологічних нововведень, у тому числі екологічних, навпаки, зменшилася (табл. 11.7).

<sup>12</sup> Бажал Ю. Економічна теорія технологічних змін: Навчальний посібник. – К.: Заповіт, 1996. – С. 21–25.

Таблиця 11.6

**Придбання і впровадження нових технологій  
промисловими підприємствами України, ОД.**

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Упроваджено нових технологічних процесів, усього	1421	1142	1482	1727	1808	1145
з них маловідходних і ресурсозберігаючих	469	430	605	645	690	424
% до загальної кількості	33,0	37,6	40,8	37,3	38,2	37,0
Кількість придбаних нових технологіч. процесів, усього	1072	1507	765	960	383	697
з них за межами України	314	337	258	239	146	315
% до загальної кількості	29,3	22,4	33,7	24,9	38,1	45,2

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. за 2003 і 2006 рр. – К.: Держкомстат України.

Таблиця 11.7

**Упровадження нових технологічних процесів на промислових  
підприємствах за видами промислової діяльності, ОД.**

Вид промислової діяльності	Нові технологічні процеси					з них маловідходні, ресурсозберігаючі і безвідходні				
	2001	2003	2005	2006	2006 до 2001, %	2001	2003	2005	2006	2006 до 2001, %
<b>Промисловість</b>	1421	1482	1808	1145	80,6	469	606	690	424	90,4
Добувна промисл.	48	22	26	11	22,9	32	6	8	5	15,6
Обробна промисл.	1367	1447	1772	1117	81,7	431	589	676	405	94,0
Харчова промисл. і переробл. сільсько-госп. продуктів	149	213	129	79	53,0	62	87	71	35	56,5
Легка промисл.	76	65	72	19	25,0	17	17	13	2	11,8
Виробн. деревини та виробів з деревини	7	14	9	4	57,1	3	10	6	2	66,7
Целюл.-папер., поліграфічна промисл.	27	21	12	8	29,6	9	7	9	6	66,7
Виробництво коксу та продуктів нафто-перероблення	12	8	17	20	166,7	7	6	12	18	257,1
Хімічна та нафтохім. промисловість	56	106	112	104	185,7	22	39	56	59	268,2

Вид промислової діяльності	Нові технологічні процеси					з них маловідходні, ресурсозберігаючі і безвідходні				
	2001	2003	2005	2006	2006 до 2001, %	2001	2003	2005	2006	2006 до 2001, %
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	24	42	26	23	95,8	13	25	11	13	100,0
Металургія та оброблення металу	183	125	85	56	30,6	41	39	39	24	58,5
Машинобудування	799	818	1273	798	99,9	239	335	429	242	101,3
Виробн. електроенергії, газу та води	6	13	10	17	283,3	6	11	6	14	233,3

Джерело: Промисловість України: Стат. збірник за 2001–2006 рр. – К.: Держкомстат України, 2007. – 303 с.

Але останні тенденції свідчать, що ситуація з упровадженням нових технологічних процесів може істотно покращитися. Цьому сприяє зростаючі обсяги інвестицій на природоохоронну діяльність. Так, у 2006 р. на ці цілі було спрямовано майже в 4 рази більше капіталовкладень, ніж у 2000 р. І хоча в загальному обсязі капіталовкладень їх частка становила лише 2% (для порівняння, в Австрії екологічні інвестиції досягають 15% усіх капіталовкладень), позитивна динаміка природоохоронних інвестицій стає важливим фактором розвитку.

Для України це особливо актуально, оскільки основні фонди екологічного призначення здебільшого відслужили свій строк, часто не витримують напруженого ритму роботи й виходять з ладу. Це стає причиною залпових скидів забруднюючих речовин у довкілля й виникнення екстремально високого рівня забруднення. Така ситуація згубно позначається на здоров'ї населення, зростає рівень захворюваності, а тривалість життя, навпаки, скорочується поряд із соціально-економічними негараздами в суспільстві. Наприклад, починаючи з 1991 р., зростає смертність населення, як в абсолютних показниках, так і по відношенню до кількості народжених, а в останні роки смертність взагалі перевищує народжуваність, тобто природний приріст населення став від'ємним. Ці тенденції дають достатньо підстав для більш серйозного ставлення як держави так і окремих підприємців до екологічних заходів, які б зупинили негативні процеси руйнування й деградації трудових ресурсів.

Поточний аналіз екологічної ситуації, свідчить, що поступово в Україні взаємовідносини суспільства й природного середовища набувають позитивного змісту. Так, наприклад, з метою очищення атмосферного повітря від забруднення підприємства промисловості у 2006 р. здійснили 752 заходи, вартістю 513,4 млн грн. Це дало можливість зменшити викиди небезпечних речовин у повітряний басейн на 37,5 тис. т, тобто майже на 69% від очікуваного обсягу забруднень. Протягом 2000–2006 рр. зросли обсяги введення потужностей з очищення стічних вод на станціях очищення з 74 до 225 тис. м<sup>3</sup> на добу і на діючих підприємствах з 22 до 70 тис. м<sup>3</sup>; уведені установки для уловлювання та знешкодження шкідливих речовин з відхідних газів, що дало можливість майже втричі збільшити потужності газоочищення з 916 до 2740 тис. м<sup>3</sup> газу за годину.

Проте, незважаючи на певне прискорення, процес інноваційно-технологічного забезпечення екологізації вітчизняної промисловості все ще значно відстає від таких процесів в економічно розвинених країнах світу та потребує суттєвої державної підтримки для його активізації.

У багатьох країнах світу, що підписали Декларацію Ріо, прийняті внутрішні концепції інноваційного розвитку, у яких як на державному рівні, так і на рівні підприємств передбачені відповідні технічні та організаційні заходи екологічної спрямованості. Спільним для них є перехід від техногенного розвитку суспільства, в основі якого лежить зв'язок "людина – технологічна система", до сталого розвитку економіки, яка базується на тріаді "людина-технологічна система – довкілля". Такі концепції отримали назву соціоекотехнологічних, оскільки закладають основи нової цивілізації, де розвиток суспільства й відносини з природою визначатимуться перш за все розумом людини. Теоретичним підґрунтям даного підходу були роботи таких видатних учених, як П.Тейяр де Шарден, Е.Леруа, В.І.Вернадський, які ввели поняття ноосфери, вищої стадії біосфери, де домінує розум людини. У руслі цього процесу виникала нова наука – ноогеніка, що досліджує наслідки екологічної кризи й шукає шляхи запобігання їй в умовах науково-технічного прогресу<sup>13</sup>.

Концепції екологічного розвитку аналізуються й удосконалюються багатьма вченими провідних країн світу, вводиться пошук нових стратегій еколого-економічної рівноваги. Якщо раніше в розви-

<sup>13</sup> Сытник К.М., Брайон А.В., Городецкий А.В., Брайон А.П. Словарь-справочник по экологии. – К.: Наукова думка, 1994. – С. 299.

нених країнах світу стратегічною метою було зростання продуктивності праці та забезпечення конкурентоспроможності виробництва на базі впровадження сучасних технологій, то тепер актуальними стають тенденції економічного розвитку, що базуються на енерго- та ресурсозбереженні, розробці екологічно чистих технологій і виробництв. Відбувається реструктуризація науково-технологічної сфери, у результаті якої пріоритет отримують екологічно важливі технології, тобто екотехнології. Відповідно змінюється структура державного фінансування інноваційної діяльності, виникають нові інституції, що мають забезпечувати й прискорювати цей процес.

У Німеччині, наприклад, усі підприємства в обов'язковому порядку проходять екологічний аудит, на кожному з них уводиться посада менеджера з екології. У Голландії створене Агентство розвитку енергетики та охорони навколишнього середовища "Novem", щорічний бюджет якого на дослідження, розробки та освоєння нових енергозберігаючих технологій з урядових джерел становить більш як 400 млн дол. США<sup>14</sup>. Там же діє Організація з технологічних досліджень і передачі технологій, основні роботи якої присвячені екотехнологіям. Аналогічні організації (або фонди) створені в Італії, Франції, Ізраїлі, Росії.

У системі державного фінансування інноваційної діяльності багатьох високорозвинених країн світу на розробку екотехнологій виділяється в середньому 5–10% від загального обсягу фінансування, в Україні цей показник становить менше 1%. Структура витрат на науково-дослідні роботи опосередковано підтверджує світові пріоритети у сфері екології. Згідно з дослідженнями Інституту світових ресурсів (Вашингтон) американські компанії інтенсивно використовують ресурсозберігаючі та природоохоронні технології, вважаючи, що забруднення навколишнього середовища є марнотратством. Це принципово нова ідеологія виробництва. Компанії переконалися, що більш ефективно використання природних ресурсів і переробка відходів виробництва дозволяють досягати значної економії коштів, а виготовлена в такий спосіб продукція стає конкурентоспроможнішою і привабливішою для споживача<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Ковалко М.П., Карп И.М. Проблемы энергосбережения в Украине / Экотехнологии и ресурсосбережение, 1995. – № 6. – С. 3–8.

<sup>15</sup> Капранова Л.Д. Экология: опыт государственного регулирования в США. – М.: ИНИОН РАН, 1995. – С. 4.

Так, американська корпорація "Міннесота майнінг енд мануфактурінг компані", керуючись у своїй діяльності концепцією "pollution prevention pays" ("витрати на запобігання забрудненню"), тільки за рік завдяки організації виробництва нової безкадмієвої батареї збільшила свою частку продажів на ринку з 4 до 15%. Інший приклад – компанія "Нью Інгленд електрик", застосовуючи енергозберігаючі технічні нововведення, майже на третину зменшила витрати електроенергії. За даними американського Агентства з охорони навколишнього середовища, 54% з вибірково опитаних фірм, які інвестували свій капітал у зниження відходів виробництва, окупили витрати протягом року, а 21% – у строк до 2 років. Досвід показує, що фірми, які користуються репутацією екологічно чистих виробництв, мають більше шансів залучити висококваліфіковану робочу силу й зацікавити потенційних інвесторів. Це стимулює науково-дослідні роботи з пошуку ефективних технологічних методів виробництва, які б відповідали поряд з економічними параметрами екологічним стандартам і вимогам суспільства.

Аналіз зарубіжної практики показує, що охорона навколишнього середовища оцінюється як важливе економічне завдання підприємства, а природозберігаюча діяльність сприяє процвітанню бізнесу й дає позитивний результат для економіки в цілому. Деяке уявлення про вигоди компанії, яка турбується про охорону навколишнього середовища або втрачає через недодержання екологічних вимог дає порівняльна схема, що наведена в табл. 11.8.

Звичайно, не все так просто в засвоєнні й реалізації "екологічної" ідеології бізнесу. Проте слід констатувати, що в економічно розвинених країнах процеси екологізації виробництва істотно прискорюються й на рівні суспільного розвитку проявляються як стійка тенденція.

Україні також конче потрібно активізувати ці процеси, використовуючи досвід провідних країн світу у сфері екологізації промислового виробництва та інноваційної діяльності зокрема. Особлива увага має бути приділена формуванню відповідного ставлення людей і підприємців безпосередньо до проблем екологізації виробництва. Питання екологізації мають стати пріоритетом науково-технічної політики підприємств. Для стимулювання цих процесів необхідно передбачити відповідний економічний механізм відбору нових технологій, їх пріоритетного фінансування та створення системи економічних регуляторів інноваційної діяльності, що забезпечує сталий економічний розвиток. Такими регуляторами можуть бути пільгове оподаткування,

кредитування, страхування, прискорена амортизація, субсидії тощо, а також ті заходи, що примушують підприємства слідкувати за екологічним станом господарської діяльності, – плата за забруднюючі викиди в навколишнє середовище й використання екологічно шкідливих технологій. Крім того, необхідно істотно підняти соціальний статус суб'єктів інноваційної діяльності – учених, конструкторів, інженерних працівників.

Таблиця 11.8

**Порівняння вигод від проведення екологічних заходів  
і втрат через недодержання екологічних вимог**

<b>Вигоди від впровадження екологічних заходів</b>	<b>Втрати через недодержання екологічних вимог</b>
Зниження матеріальних затрат завдяки раціональному споживанню вихідної і рециркулюванню вторинної сировини	Зростання матеріаломісткості порівняно з конкурентами, що використовують мало- і безвідхідні технології
Відсутність непередбачених витрат на оплату страхових полісів	Зростання страхових внесків та штрафів за порушення екологічних вимог тощо
Переваги в залученні високоосвіченого, кваліфікованого персоналу	Гірші умови для набору висококваліфікованого персоналу
Надійне вкладення капіталу в прибуткову в перспективі сферу	Гірші можливості для залучення інвесторів
Одержання доходу від продажу екологічно чистої продукції та надання екологічних послуг	Підвищена увага з боку влади, жорсткий контроль за виконанням екологічних нормативів
Зміцнення репутації фірми-виробника, повернення до своїх товарів "зеленого" споживача, зростання обсягу продажів	Зниження іміджу, втрата споживачів, які віддають перевагу екологічно безпечним товарам і послугам
Краща інтеграція з місцевим співтовариством	Несприятливі перспективи для розвитку
Збільшення конкурентних переваг	Скорочення конкурентних можливостей

*Джерело:* складено автором.



Серед ринкових механізмів екологізації особливо важливо прискорити:

- формування й використання екологічних фондів та інших джерел фінансування інноваційної діяльності природоохоронного спрямування;

- створення організаційно-економічних умов та інституцій для інноваційного підприємництва в екології, виробництві екотехніки та екотехнологій, утилізації відходів;

- розвиток екологічного аудиту, системи страхування екологічних ризиків, екологічного менеджменту;

- удосконалення екологічного законодавства й нормативно-правового забезпечення природоохоронної діяльності.

Перші кроки в цьому напрямку вже зроблені. Впроваджені екологічні паспорти на продукцію й на наукові розробки. Усі підприємства зі шкідливим виробництвом мають очисні комплекси. Більш жорсткими стають дозвільні норми концентрації шкідливих речовин для повітря, води, їжі та інших товарів широкого вжитку. Хоча ці заходи ще не вирішують глобально проблему забруднення довкілля, але вони свідчать про поступове налагодження екологічного менеджменту в Україні. Показовими в цьому контексті є приклади низки підприємств що усвідомили важливість екологізації свого виробництва (табл. 11.9).

Таблиця 11.9

**Екологічна діяльність окремих підприємств України**

<b>Підприємство</b>	<b>Зміст екологічного заходу</b>
НВПФ "Підземенерго"	Здійснює роботи з упровадження технології та обладнання для очищення шахтних вод з отриманням питної води та мінеральної сировини, зокрема, розроблені технологічні рішення для очистки промислових стоків до санітарних норм, виготовлена експериментальна установка для очищення шахтних вод, проводяться експериментальні роботи з їх очищення
ВАТ "Запорізький алюмінієвий комбінат"	Упроваджена технологія очищення стічних вод алюмінієвого виробництва
ЗАО "Донмет" (м. Донецьк)	Розроблена та впроваджена сорбційна технологія отримання германієвого концентрату з відходів виробництва Авдієвського коксохі-

Підприємство	Зміст екологічного заходу
	мічного комбінату. Ступінь вилучення германію з надсмольних вод становить 86–95%. При цьому досягається утилізація як стічних надсмольних вод як джерела германію, так і відходів деревообробки – тирси як сорбційного матеріалу. Таким чином, стічні води очищуються від смоли й масел на 98–99%
НТЦ "Граунд" (м. Дніпропетровськ)	Розроблена технологія отримання відходів збагачення зі шламосховищ флюсовидобувних підприємств та їх транспортування залізничним транспортом до пунктів споживання. Упровадження цієї технології забезпечує зниження електровитрат на 80–85%, споживання дизельного пального до 20 л/год., паливно-мастильних матеріалів – на 30–40%
ВАТ "Донецький металургійний завод", АТЗТ "Хелп" (Дніпропетр. обл.)	Створене виробництво з комплексного перероблення та утилізації шлаків металургійної промисловості
Макіївський металургійний комбінат ім. Кірова (Донецька обл.)	Упроваджена енергозберігаюча технологія та компактний механізований комплекс з виробництва фракційного щебеню з металургійних шлаків з одночасним вилученням металовкраплень
Кременчуцька металургійна компанія	Роботи з упровадження промислової технології вилучення дисперсного металу з відходів ливарного виробництва з подальшим використанням їх у металургії
ВАТ "Лисичанськнафтооргсинтез"	Упроваджена установка з перероблення нафтошламу та отримання нафтової сировини
ВАТ "Костопільський домобудівельний комбінат"	Упроваджена технологія перероблення відходів деревної сировини, придатної для виробництва деревостружкових плит
ВАТ "Новоукраїнський комбінат хлібопродуктів"	Установлено опалювальний котел, що працює на лушпинні замість мазуту, що на 80% зменшило викиди оксиду сірки, азоту, сажі в атмосферне повітря
ВАТ АК "Свема" (м. Шостка)	Упроваджена технологія перероблення використаної тари з поліетилентерефталату

*Джерело:* за даними обстеження Мінпромполітики України.

Для істотного покращення екологічних умов галузі в цілому необхідне створення економічних засад структурно-інноваційних перетворень, які мають втілитися в єдину національну систему нормативно-правового та організаційного забезпечення екологізації виробництва, як це передбачено Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 880-р від 17.10.2007 р. "Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року".

У здійсненні державної екологічної політики та для поліпшення стану екологізації промислового виробництва бажано прискорити впровадження таких заходів:

- розроблення методології визначення ступеня екологічного ризику для навколишнього природного середовища, зумовленого виробничою діяльністю екологічно небезпечних об'єктів;
- розширення масштабів упровадження новітніх наукових досягнень, енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій, маловідходних, безвідходних та екологічно безпечних технологічних процесів;
- удосконалення еколого-економічного менеджменту з метою стимулювання впровадження названих вище технологій та процесів, широке застосування екологічного аудита та екологічної сертифікації виробництва;
- налагодження ефективного екологічного контролю з метою управління техногенним навантаженням, раціональним використанням природних ресурсів і розміщенням продуктивних сил;
- упровадження екологічно ефективних методів організації виробництва, принципів корпоративної соціальної відповідальності з метою зменшення обсягів викидів, мінімізації утворення відходів та комплексного використання матеріально-сировинних ресурсів, у тому числі вторинних;
- розбудова дієвої державної системи моніторингу навколишнього природного середовища.

#### **11.4. Параметри державної екологічної політики в промисловості**

Довгий час природокористування в Україні залишалося практично безкоштовним, тобто підприємства не несли витрати за використання землі, води та інших природних ресурсів, а також не здійснювали оплату витрат на подолання наслідків забруднення навколишнього природного середовища. Лише у випадках потужних техногенних катастроф із трагічними наслідками для навколишнього середовища підприємства виплачували штрафи, проте мізерні й не завжди. Така економічна безвідповідальність зумовлювала нераціональне використання природних ресурсів.

Формування економічного механізму природокористування відбувалося з початком економічних реформ. У 1991 р. був ухвалений Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища", який визначив основні засади платного природокористування. У його розвиток прийнята низка надзвичайно важливих законодавчих і нормативних актів, які визначили економічні інструменти, важелі та механізми здійснення екологічної політики, конкретизували їх стосовно окремих природних ресурсів, видів забруднення навколишнього середовища та напрямів природоохоронної діяльності. Це, зокрема, Закони України "Про природно-заповідний фонд", "Про охорону атмосферного повітря", "Про відходи", "Про екологічну експертизу", "Про плату за землю", "Про екологічний аудит", "Про систему оподаткування", "Водний кодекс України", "Лісовий кодекс України", "Земельний кодекс України", "Кодекс України про надра" та інші. Тобто протягом останнього десятиліття, як відзначають фахівці, загалом сформовано національне екологічне поле<sup>16</sup>.

На сьогодні по суті всі види спеціального природокористування є платними. Тобто на суб'єктів господарювання, діяльність яких пов'язана з використанням природних об'єктів, покладені обов'язки щодо внесення платежів за користування відповідними видами природних ресурсів.

Важливість використання економічних інструментів для реалізації екологічної політики й забезпечення еколого-збалансованого

---

<sup>16</sup> Санаєв В.І. Економіка природокористування: пошуки і перспективи // Природний камертон. (Природа. Людина. Суспільство). – 2003. – № 1. – С. 24–28.

розвитку економіки знайшла суттєву підтримку на Першому світовому конгресі економістів з навколишнього середовища й природних ресурсів (1998 р.), де було зазначено, що успіхи світової спільноти в екологічній сфері слід пов'язувати головним чином з посиленням стимулюючого впливу економічних інструментів<sup>17</sup>. Відзначалося, що проблема платного природокористування потребує пошуку засобів більш ефективного застосування економічних інструментів і механізмів екологічної політики, ніж ті, що закладені в ухвалених законах і нормативних актах.

Однією з основних складових існуючої в Україні системи економічних інструментів екологічного регулювання є збори за забруднення навколишнього середовища, які впроваджені з 1994 р. як обов'язковий державний податок. Вони виступають основним джерелом формування природоохоронних фондів усіх рівнів. За їх рахунок сьогодні в основному здійснюється фінансування екологічних програм і природоохоронних заходів. Ідея функціонування механізмів екологічних платежів полягає в тому, щоб, з одного боку, стимулювати підприємства до зменшення забруднення довкілля, а з іншого – за рахунок цих коштів отримати додаткове джерело інвестицій у сферу охорони навколишнього природного середовища на державному, регіональному та місцевому рівнях. Проте на сьогодні можна почути багато критичних зауважень спеціалістів до діючого механізму як недостатньо ефективного, такого, що слабо стимулює підприємства-забруднювачі до природоохоронних заходів, не створює достатніх обсягів надходжень від екологічних зборів і не дає змоги суттєво зміцнити фінансову базу екологічної політики та реалізовувати масштабні екологічні проекти.

Так, Т.Завгородня справедливо зазначає, що "розмір цих зборів не забезпечує покриття навіть мінімально необхідних природоохоронних потреб, а низький рівень відповідних нормативів поєднується з низьким показником збирання належних коштів"<sup>18</sup>. А.Кащенко звертає увагу на "економічні деформації, пов'язані з віднесенням зборів

---

<sup>17</sup> Герасимчук З.В., Вахович І.М., Голян В.А., Олексик А.О. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 228 с.

<sup>18</sup> Завгородня Т. Удосконалення інструментів економічного механізму охорони навколишнього природного середовища // Економіка України. – 2000. – № 12. – С. 67–70.

за забруднення довкілля на собівартість продукції та наступним нарахуванням на них ПДВ"<sup>19</sup>.

Механізм плати за забруднення довкілля як один з перших еколого-економічних інструментів платного природокористування був упроваджений постановою Кабінету Міністрів України № 18 від 13.01.1992 "Про затвердження Порядку визначення плати і справляння платежів за забруднення навколишнього природного середовища" і Положенням про республіканський позабюджетний фонд охорони навколишнього природного середовища, що значно стимулювало здійснення природоохоронних заходів, сприяло упорядкуванню джерел їх фінансування та відшкодуванню еколого-економічних збитків, завданих забрудненням довкілля. Згідно з Постановою плата за забруднення навколишнього природного середовища прямо залежить від кількості та шкідливості забруднюючих речовин.

Економічна суть зборів за забруднення довкілля полягає в тому, що ті кошти, які сплачують забруднювачі, мають хоча б частково компенсувати економічні збитки від негативного екологічного впливу забруднень на здоров'я людей, об'єкти житлово-комунального господарства (житловий фонд, міський транспорт, зелені насадження тощо), сільськогосподарські угіддя, водні, лісові, рибні та рекреаційні ресурси тощо. Збори за забруднення стали основою створення місцевих, республіканського, АР Крим і Державного фонду охорони навколишнього природного середовища, суттєво доповнюючи витрати з державного та місцевих бюджетів на фінансування природоохоронних заходів і робіт<sup>20</sup>. Проте цей механізм весь час вдосконалюється. Досвід, набутий у справлянні збору за забруднення довкілля, показав необхідність подальшого вдосконалення економічного механізму природокористування, що знайшло відображення в новій редакції "Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору"<sup>21</sup>. Були затверджені єдині на території України правила стягнення зборів за забруднення навколишнього природного середовища відповідно до встановлених лімітів, нормативів зборів та корегуючих коефіцієнтів, виходячи з фактичних обсягів викидів, скидів, розміщення відходів та

<sup>19</sup> Кашенко А.Л. Фінансові аспекти екологічних платежів // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 36–39.

<sup>20</sup> Кравців В.С. Регіональна екологічна політика в Україні (теорія формування, методи реалізації) / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2007. – 336 с.

<sup>21</sup> Затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 303 від 01.03.1999.

використаного пального, а розмір сплати обчислювався платниками самостійно<sup>22</sup>.

Новий Порядок значно спростив систему платежів за забруднення навколишнього природного середовища, зокрема: відмінена авансова форма сплати збору, який тепер сплачується поквартально; скорочено до 25 видів перелік основних забруднюючих речовин, за викиди та скиди яких обов'язково справляється плата.

З метою врахування інфляційних процесів і захисту платежів за забруднення від знецінення, починаючи з 1 січня 2007 р., періодично проводиться індексація нормативів збору<sup>23</sup> шляхом їх корегування на індекс споживчих цін, якщо він більший за 100% (в іншому випадку індексація не проводиться). Важливо, що базовими вважаються значення нормативів на 31 грудня 2006 р., а для нововведених нормативів – на 31 грудня року їх уведення. Це значно підвищило дієвість механізму стягнення зборів за забруднення, оскільки невідповідність розмірів платежів рівню інфляції вважалася одним із суттєвих недоліків. Контроль за якістю та своєчасністю сплати зборів покладений на Державну податкову адміністрацію, яка має ресурси й досвід для здійснення такого контролю, що істотно збільшило надходження платежів<sup>24</sup>.

Були внесені зміни в Закон України "Про охорону атмосферного повітря". Збори за викиди в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення встановлюються тепер на основі фактичних обсягів викидів, тобто за будь-яку кількість викидів підприємства сплачуватимуть збір за забруднення навколишнього середовища точно за нормативами. Раніше збір сплачували за нормативами лише в рамках ліміту, а за викиди понад установлений ліміт – у п'ятикратному розмірі від нормативу. Внесені зміни створили умови для вчасної сплати зборів за забруднення навколишнього природного середовища. Законодавством передбачено також, що сплата зборів не звільняє ні підприємства, ні фізичних осіб від відшкодування збитків, заподіяних порушеннями природоохоронного законодавства. Проте навіть і після проведених змін економічний механізм природокористування ще далекій від досконалості.

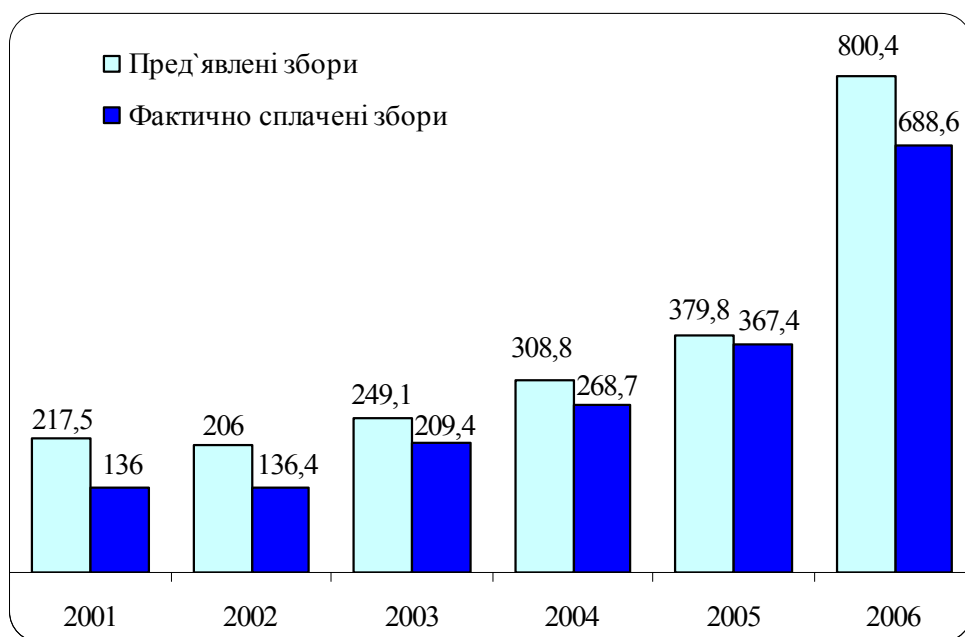
<sup>22</sup> Деталі цього механізму конкретизовані в "Інструкції про порядок обчислення та сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища" № 162/379 від 19.07.1999, затвердженої Міністерством охорони навколишнього природного середовища України.

<sup>23</sup> Постанова Кабінету Міністрів України № 1423 від 18.10.2006.

<sup>24</sup> Кравців В.С., зазначена праця.

Протягом 2006 р. загальна сума *фактично* сплачених екологічних зборів підприємствами, організаціями та установами промисловості за забруднення навколишнього природного середовища та порушення природоохоронного законодавства досягла 688,6 млн грн, що вдвічі перевищує відповідну суму фактично сплачених зборів у 2005 р. (367,4 млн грн) і в 5 разів вища від рівня 2001 р. (136,1 млн грн) (рис. 11.2). Проте це мало вплинуло на зміну загальної картини забруднення. Тобто можна вважати, що, по-перше, мало місце нерациональне використання коштів, а по-друге, їх обсяги були недостатні для проведення ефективних природоохоронних заходів.

Крім того, законодавча система природоохоронних зборів поки що не забезпечує їх своєчасної сплати. За значного зростання обсягів *пред'явлених* промисловим підприємствам екологічних зборів за забруднення навколишнього природного середовища і порушень природоохоронного законодавства фактичні сплати хоча й збільшилися, проте за підсумками 2006 р. були на 14% нижчими від нарахованих зборів.



**Рис. 11.2. Динаміка пред'явлених та фактично сплачених зборів за забруднення навколишнього природного середовища, млн грн**

Джерело: Довкілля України: Стат. збірник за 2001–2006 рр. – К.: Держкомстат України.

Структура пред'явлених екологічних платежів за напрямками екодеструктивної діяльності у 2006 р. була такою: збори за викиди в



атмосферне повітря від стаціонарних і пересувних джерел – 58%; збори за скиди у водні об'єкти – 8; збори за розміщення відходів – 33; збори за збитки, заподіяні природі, та штрафи за порушення природоохоронного законодавства – 0,9%.

Основними платниками екологічних зборів є підприємства з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 44,2%, на обробну промисловість припадає 35%, на добувну – 21,2%. Майже в такій самій пропорції розділяється деструктивний вплив цих галузей на природу (табл. 11.10). Не зважаючи на окремі недоліки, економічний механізм природоохоронної діяльності показав свою життєздатність як дієвий інструмент державної екологічної політики.

Важливим економічним фактором впливу на покращення екологічних параметрів виробництва стає власна стратегія підприємств, яка реалізується через витрати на утримання й ремонт природоохоронних засобів підприємств. Протягом 2001–2006 рр. на 18,5% були збільшені витрати промислових підприємств, організацій і установ на капітальний ремонт основних засобів: 2001 р. – 214 млн грн., 2006 р. – 253,6 млн грн. Майже 80% цих витрат були профінансовані за рахунок власних коштів підприємств. Найбільше зростання відбувалося в галузях обробної промисловості – на 65%, у металургії та обробленні металу – на 51, у виробництві електроенергії, газу та води – на 63%. Поточні витрати промисловості на здійснення основних природоохоронних заходів за цей період збільшилися майже в 1,8 раза. Проте навіть при такому зростанні власні витрати підприємств на природоохоронні заходи збільшувалися повільніше, ніж зростали штрафні санкції, що свідчить про недостатню ефективність діючого механізму стимулювання екологозахисної діяльності в промисловості.

Одним із суттєвих важелів економічного механізму оздоровлення навколишнього середовища, збереження природних ресурсів та запобігання екологічним кризам має стати інвестиційна політика, а саме збільшення капітальних вкладень на здійснення екологічних заходів.

Таблиця 11.10

**Фактичні витрати підприємств, організацій, установ природоохоронного призначення  
за видами промислової діяльності, млн грн**

Вид промислової діяльності	Екологічні збори, сплачені підприємствами, організаціями, установами				Витрати підприємств, організацій, установ на капітальний ремонт основних засобів				Поточні витрати підприємств, організацій, установ на охорону та раціональне використання природних ресурсів			
	2001	2003	2006	2006 до 2001, %	2001	2003	2006	2006 до 2001, %	2001	2003	2006	2006 до 2001, %
Промисловість	136,1	209	688,7	506,2	214,1	234,7	253,6	118,5	2558,1	2989,1	45982,2	179,8
Добувна промисловість	26,8	53,3	145,8	544,0	29,1	20,3	20,2	69,4	703,8	794	1177,3	167,3
Обробна промисловість	41,3	82,3	238,6	577,8	114,6	150,9	189,4	165,2	1182,8	1487,1	2264,3	191,4
Харчова промисловість і перероблення сільськогосп. продуктів	4,8	3,8	9,7	199,9	9,1	6,4	10,1	101,1	53,6	71,7	48,6	90,8
Легка промисл.	0,5	0,2	0,6	137,5	0,9	1,4	0,8	83,5	17,1	14,2	7,7	45,0
Виробництво деревини та виробів з деревини	0,2	0,2	0,8	433,1	0,2	0,3	0,4	182,3	1,5	3,1	6,8	455,5
Целюл.-паперова, поліграфічна промисловість	0,4	0,4	1,1	290,3	0,1	9,7	0,1	60,3	30,2	34,2	82,2	272,3

Вид промислової діяльності	Екологічні збори, сплачені підприємствами, організаціями, установами				Витрати підприємств, організацій, установ на капітальний ремонт основних засобів				Поточні витрати підприємств, організацій, установ на охорону та раціональне використання природних ресурсів			
	2001	2003	2006	2006 до 2001, %	2001	2003	2006	2006 до 2001, %	2001	2003	2006	2006 до 2001, %
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробл.	4,7	7,7	15,5	331,6	36	29,6	24,6	68,3	149,8	143,8	393,8	263,0
Хімічна та нафтохімічна промисл.	3,1	5,2	21	628,8	15,7	23,1	27,9	177,4	261,3	438,9	562,6	215,4
Виробництво іншої неметалевої мінерал. продукції	2,3	2,4	10,8	469,8	3,7	1,1	38,4	1048,3	27,5	30,5	44,5	162,0
Металургія та оброблення металу	20,7	58,5	169,8	819,4	36,5	69,9	55,1	150,8	522	604,7	942,6	180,6
Машинобудування	3,8	3,5	7,8	205,4	9,6	8,4	31,8	329,9	112,7	141,1	152,7	135,5
Виробництво електроенергії, газу та води	67,9	73,7	304,2	447,7	70,3	63,5	44,1	62,7	671,5	708	1156,6	172,3

*Джерело:* розраховано за даними Довкілля України: Стат. збірник за 2001–2006 рр. – К.: Держкомстат України; Промисловість України: Стат. збірник за 2001–2006 рр. – К.: Держкомстат України, 2007. – 303 с.

У 2006 р. за всіма напрямками природоохоронних витрат було використано 354,7 млн грн, що на 51,2 млн грн більше, ніж у 2001 р. Структура інвестицій в основний капітал за основними напрямками техногенного впливу цього року була такою: на раціональне використання водних ресурсів – 24,0%, атмосферного повітря – 56,1, раціональне використання, зберігання та знешкодження відходів виробництва та побутових відходів – 4,1, інші напрями природоохоронної діяльності – 15,8%<sup>25</sup>.

Таким чином, підвищення ефективності заходів з екологізації промислового виробництва потребує більш дієвих економічних механізмів природокористування. Поряд з технологічними заходами екологізації базових галузей промисловості суттєвої уваги суспільства заслуговує зростання рівня екологічної освіти населення – необхідно більш активно залучати громадськість до розв'язання екологічних проблем.

## Висновки до розділу 11

Національна екологічна стратегія має стати невід'ємною складовою національної економічної політики та забезпечувати умови сталого розвитку економіки країни відповідно до рішень Всесвітнього саміту в Йоганнесбурзі та екологічних орієнтирів пан'європейського процесу "Довкілля для Європи".

Необхідно якомога ширше забезпечити інтегрований біотичний підхід до сталого розвитку суспільства. Біотичний механізм регулювання життєдіяльності має стати основою економічних процесів, у яких головною домінантою буде природа.

Індустріальні, а особливо постіндустріальні суспільства відкривають необмежені можливості для задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб людини. Але гармонійний розвиток суспільства вимагає більш критичного й раціонального ставлення людини до своїх потреб і шляхів їх задоволення. У цьому контексті актуальною має стати ідеологія розумного обмеження непомірних і невиправданих вимог щодо споживання матеріальних благ, які не викликані обов'язковою життєвою потребою, а є так званим понадкомфортним надлишком.

---

<sup>25</sup> Довкілля України: Стат. збірник. – К.: Держкомстат України. – 2006 р. – 243 с.

Пріоритетним напрямом збалансованої системи природокористування повинне стати збільшення використання екологічно чистих та відновлюваних джерел енергії – сонячної, вітрової, геотермальної, водневої. Суспільство має зосередити увагу на посиленні моніторингу за станом природного середовища та розширити наукові дослідження щодо визначення залежності стану екосистеми від активності господарської діяльності.

Головний акцент має бути зосереджений на проведенні державної екологічної політики. Для зменшення техногенного навантаження на навколишнє природне середовище доцільно:

- удосконалити систему державного контролю, зокрема формування єдиної системи контролювання дотримання законодавства про охорону навколишнього природного середовища;

- підвищити стимулюючу функцію збору за забруднення навколишнього природного середовища з метою стимулювання суб'єктів господарювання до впровадження екологічно безпечних технологій. При цьому необхідно забезпечити можливість щорічного перегляду нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища з метою підвищення його до рівня компенсації реально заподіяної шкоди;

- розширити діючий економічний механізм природокористування і природоохоронної діяльності та сформувати стабільні джерела фінансування природоохоронних заходів, що дозволить державі в повному обсязі виконувати свою природоохоронну функцію;

- налагодити ефективний екологічний контроль з метою управління техногенним навантаженням, раціональним використанням природних ресурсів і розміщенням продуктивних сил.

- підтримувати упровадження екологічно ефективних методів організації виробництва, енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій, маловідходних, безвідходних та екологічно безпечних технологічних процесів, а також принципів корпоративної соціальної відповідальності з метою зменшення обсягів викидів, мінімізації утворення відходів та комплексного використання матеріально-сировинних ресурсів, у тому числі вторинних.

## Розділ 12

---

### МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

#### 12.1. Концепція індивідуальної рівноваги та ефективності господарських систем

Сучасні інтеграційні процеси в українській економіці, транснаціоналізація найпривабливіших галузей, перетворення міжнародної та національної олігархії на політичну еліту у межах як окремих країн, так і міждержавних об'єднань, є віддзеркаленням глобальної ієрархізації та взаємоупорядкування світового співтовариства. В основу цього процесу закладена ідея інтернаціоналізації технологічних ланцюгів і відносин власності через установа контролю провідних високо-технологічних держав над суміжними країнами, їх економічним простором, що проявляється у вільному доступі перших до стратегічних ресурсів останніх і, насамперед, до фінансово-економічного, сировинного, комунікаційного, наукового та інформаційного потенціалів. Якщо приймати як аксіому, що лише шляхом інтенсифікації процесу нагромадження й раціонального використання науково-технічних досягнень можна забезпечити прогресивні соціально-економічні та суспільно-політичні перетворення в будь-якій країні світу, то постає проблема формування нової парадигми забезпечення індивідуальної рівноваги складних національних господарських систем та їх функціонування відповідно до власних цілей розвитку.

Масштабні політичні й економічні реформи в Україні мали своїм наслідком не стільки позитивні досягнення, які мали б проявитися в підвищенні рівня конкурентоспроможності країни, скільки наростання сукупності негативних явищ, що в майбутньому деструктивно відіб'ються на загальному рівні національної безпеки та спроможності країни йти власним шляхом. Це пов'язано з тим, що:

*по-перше*, в Україні не проводиться альтернативне прогнозування порогових значень основних енергоекономічних показників промислового виробництва з урахуванням можливих ризиків і загроз

зростанню чи стабільному функціонуванню економіки в осяжній для планування перспективі, що не може не впливати на визначення пріоритетів та характер стратегії соціально-економічного розвитку держави;

*по-друге*, недостатньо враховувалися ресурсні обмеження та можливість раптового та лавиноподібного виведення з експлуатації наявних технологій та обладнання через їх фізичну спрацьованість та моральну застарілість;

*по-третє*, не були розроблені достатньо обґрунтовані напрями та засоби подолання економічної залежності України від постачання паливно-енергетичних ресурсів з Російської Федерації на випадок посилення негативних тенденцій у міждержавному співробітництві.

Відтак для розроблення оптимальної для української економіки моделі забезпечення індивідуальної рівноваги промислового виробництва та сталості його функціонування застосуємо базові принципи трьох теоретичних підходів: об'єктно-цільового, еволюційного та синергетичного.

Об'єктно-цільовий підхід спирається на теорію загальної економічної рівноваги. На нашу думку, досягнення структурно-функціональної рівноваги такої складної господарської системи, як національна економіка, можливе при використанні багатоаспектного підходу до формування нових макроструктур (структур-атракторів)<sup>1</sup> у вигляді відкритих складних систем із адаптивними властивостями, здатних призупинити процеси економічної й технологічної деградації, започаткувати ефективний режим функціонування української економіки на основі якісно нової державної, соціальної, економічної, екологічної та енергетичної політик. При цьому для побудови макропрогнозу, використовуючи системний підхід до визначення складових економічної системи з урахуванням невизначеності зовнішнього середовища, слід сформувати сучасну інформаційно-методичну базу даних.

---

<sup>1</sup> Структура-атрактор – новий фазовий портрет економічної системи, який поєднує різні за природою елементи останньої, а в разі узгодженої та збалансованої діяльності всіх ланок національного господарства зумовлює розв'язання проблем забезпечення високої енергоефективності та екологоекономічної рівноваги з урахуванням наявного потенціалу країни й можливостей його нагромадження, а також стухання дестабілізаційних впливів на економічне зростання. Доцільним у цьому контексті є прийняття ідеї щодо самоорганізації складних систем, яка дозволяє розглядати структуру-атрактор як продуктивну методологічну конструкцію для проектування поведінки та передбачення процесів їх формування й становлення.

Для отримання об'єктивного прогнозу необхідне формування гнучких модельних рішень та їх адаптація до вимог забезпечення еколого- та енергоекономічної рівноваги макроструктур, а не формалізація рівнянь при ототожнюванні процесів розвитку з розростанням. Тоді можна побудувати однофакторні моделі, що відтворюють структурну залежність між елементами складної системи та вагомість їх впливу на темпи економічного зростання. Проте неоднозначність змістовного наповнення процесу формування багатокомпонентних макроструктур та формалізації їх поведінки дає підстави стверджувати, що розпливчастість положень теорії розвитку складних систем зробила проблематичним кількісну оцінку їх еколого- та енергоекономічної рівноваги. За використання однофакторних модельних рішень можна констатувати, що усунення негативних тенденцій та ризиків економічному зростанню можна здійснити лише політичними засобами й інструментами. При цьому елімінування цих деструктивних впливів автоматично свідчитиме про покращання умов розвитку національної економіки. Ці моделі не пояснюють сучасних змін у темпах розвитку національного господарства та не передбачають його траєкторію, не завжди дають адекватні (об'єктивні) рекомендації, що вимагає їх подальшої модифікації.

Еволюційний підхід дозволяє ідентифікувати національне господарство як відкриту еволюційну систему, що реагує на різноспрямовані впливи, прагне до рівноваги, однак рідко її досягає, тому знаходиться в постійних коливаннях навколо цього стану. Відповідно до побудованих за цією інноваційно-технологічною парадигмою модельних рішень, вплив факторів, що зумовлюють наближення до рівноваги, гаситься регулярними потужними ендегенними силами. Вони генерують напруження, стимулюють постійні зміни й розвиток. На нашу думку, деталізація процесу досягнення компромісно-рівноважного стану економічної системи України на основі сукупності відповідних механізмів її макросистемної еволюції хоча і є дещо ускладненою процедурою, проте виступає продуктивним засобом виявлення її якісних особливостей та більш точного спрямування траєкторії розвитку національного господарства у подібному руслі. Тому вивчення можливих комбінацій ендегенних механізмів макросистемної еволюції<sup>2</sup> (їх склад та послідовність формування наведені в на-

---

<sup>2</sup> До сукупності механізмів забезпечення макросистемної еволюції економіки ми пропонуємо віднести такі механізми: 1) забезпечення еколого- та енергоекономічної рівноваги виробничо-економічних систем; 2) політику загальноекономічного прискорення; 3) організа-



ступних параграфах), пов'язаних із виникненням нових макрогенерацій, і є об'єктом моделювання на основі еволюційного підходу.

Для вивчення нестійкості розвитку національного господарства, пояснення соціально-економічних трансформацій та катастроф можна також використати базові принципи синергетичного підходу. Вони дозволяють враховувати при моделюванні траєкторії економічного розвитку випадковість та історичну непередбачуваність ендо- та екзогенних чинників. Вплив більшості факторів на динаміку зростання не може бути оцінений у межах "традиційних" моделей економічних циклів та економічного зростання. Тому донедавна при проектуванні складних систем провідні позиції займала парадигма економічної системології, яка методологічно поєднувала більшість концепцій неокласичної економічної науки. У ній приділялася основна увага дослідженню саме поведінки складних систем у нестабільному економічному середовищі, з урахуванням можливої різноспрямованості управлінських впливів. У теорії формування складних систем як припущення приймалося, що технології, економіка та система управління розвиваються в умовах зовнішньої відкритості, досконалої конкуренції, при невичерпаності трудових і природних ресурсів, зокрема енергетичних. Насправді будь-яка складна система змінюється в часі завдяки досягненню формальних або неформальних компромісів між різними групами конструктивних та деструктивних факторів впливу.

Тому нині вивчення процесів еволюції формування та розвитку багатокomпонентних систем будується на основі постмодерністської раціональності з використанням постулатів теорії неврівноважених станів І.Пригожина<sup>3</sup>, математичних теорій формалізації алгоритмів, інформації, біфуркацій, катастроф, особливостей Е.Уітні та синергетики Г.Хаккена<sup>4</sup>. Підкреслимо, що постмодернізм додатково обґрунтовує достовірність ідеї адекватного описання взаємодії автономних підсистем у рамках певної цілісності суб'єкт-об'єктних відносин. Синергетичний підхід визнає як аксіому неможливість повного опису адекватними термінами поведінки складної системи та процесу розвитку національного господарства в довгостроковій перспективі. Проте він дозволяє окреслити детермінованість, загальні та специфі-

---

ційно-економічні механізми інноваційного розвитку економіки; 4) енергоефективність; 5) оптимізацію ресурсовикористання; 6) стимулювання природоохоронної діяльності; 7) енерго- й технологічний аудит.

<sup>3</sup> *Prigogine I.* The philosophy of instability // *Futures*. – August. – 1989. – P. 397.

<sup>4</sup> *Tinbergen J.* On Theory of Economic Policy. – Amsterdam: North Holland. – 1956. – 182 p.

чні закономірності, принципи та особливості динаміки економіки країни за умов конкретизації негативних чинників. Національне господарство може розглядатися як відкрита система, здатна до саморозвитку, проте у зв'язку з нестійкістю її взаємозв'язків та через наявність непоодиноких ознак хаосу, пріоритетного значення для ідентифікації та вивчення набувають екзогенні протиріччя, що виконують роль імпульсу, що генерує розвиток. Це підтверджує доцільність використання синергетичних підходів у вибудовуванні стратегії та політики розвитку національної економіки та промисловості. Проте для врахування специфіки синергетичної методології слід мати на увазі, що, приймаючи як ціль промислового виробництва досягнення стану органічності його функціонування та максимальної рівноваги в нестійкому середовищі, а не стану стійкого розвитку, який під дією різновекторних факторів руйнує цикли зростання чи стабілізації та ініціює хаос, необхідно деталізувати об'єкт дослідження та вивчити окремі взаємозв'язки між елементами складної системи.

Це дозволяє множину взаємозв'язків між видами діяльності в промисловості України та їх вагомість для зростання національної економіки дослідити за допомогою п'ятирівневого ланцюга гносеологічних установок:

- 1) об'єктність + (що ?) – типологія;
- 2) простір + (де?) – топологія;
- 3) час + (коли?) – хронологія;
- 4) причини й наслідки + (чому?) – номологія;
- 5) організація управління + (як?) – тектологія.

Відтак залучення до просторово-часової організації виробничих процесів сучасних інформаційних потоків, поєднання принципів системного ресурсно-функціонального, об'єктно-цільового та синергетичного підходів в ухваленні управлінських рішень мезо- та макрорівня дозволяє отримати відповідний мультиплікативний ефект, послабити руйнівні впливи негативних чинників, забезпечити прогнозованість розвитку промислового комплексу України. При цьому слід додатково зважати на непередбачуваність гео економічних змін, які чималою мірою визначають траєкторію економічного поступу та потребують врахування у державних управлінських рішеннях.

Таким чином, можна окреслити методологічні засади досягнення самоорганізації та індивідуальної рівноваги різних систем з урахуванням кінетики нерівноважного розвитку об'єкта. Так, наприклад, траєкторія економічного зростання промислового виробництва може

характеризуватися як циклічна з певними пороговими значеннями, які засвідчують внутрішню системну рівновагу та згасання загроз і відображають появу нового фазового портрету промисловості або її структури-атрактора. Тоді оцінку варіантів розвитку промисловості та її потенційну результативність можна проводити в чотиривимірній площині: "простір – час – швидкість – прискорення".

Усе зазначене вище дозволяє отримати критеріальні (мінімальні, цільові, максимальні) показники зростання та визначити умови досягнення індивідуальної рівноваги складної системи, наприклад еколого- та енергоекономічної.

Дослідження розвитку виробничо-економічних системи крізь призму синергетики з урахуванням емерджентності та резервів адаптації її складових до змін у зовнішньому середовищі, принципів системного, об'єктно-цільового та ресурсно-функціонального підходів дозволяє обґрунтувати можливі зміни в динаміці виробництва за основними видами економічної діяльності відповідно до наявних загроз і ризиків.

Стрижнем парадигми забезпечення індивідуальної рівноваги промислового виробництва (рис. 12.1 та 12.2) є синергетична теорія, яка ставить на один рівень за значимістю ознаки стійкості (самовідтворення) та хаотичності. При цьому хаос розглядається як творча сила, що здатна забезпечити продуктивне руйнування (тобто таке, що слугує початком зародження більш прогресивного), послабити чи нейтралізувати нераціональні форми організації виробництва та деструктивні складові існуючої структури.

Відтак при побудові нової концепції забезпечення індивідуальної рівноваги та органічності функціонування української промисловості в сучасних умовах господарювання синергетичний підхід є найбільш перспективним напрямом проведення досліджень для обґрунтування:

- вимог до дотримання певних темпів економічного зростання;
- специфічних обмежень, які суперечать один одному й вимагають компромісних модельних вирішень;
- галузевих, технологічних та режимних показників економічної динаміки, що стануть основою визначення інструментів забезпечення високої енергоефективності та еколого-економічної рівноваги в Україні;
- доцільності застосування окремих засобів доведення достовірності аналізу за допомогою оригінальних методів техніко-

економічних досліджень, розрахунків і узагальнень матеріалів практики, логічних обґрунтувань на основі єдиних критеріїв оцінювання та прогнозування еколого- й енергоекономічної рівноваги складних систем;

– багаторівневої системи кількісно-якісних індикаторів для ранжування та добору інноваційних проектів, оцінки й побудови довгострокового прогнозу основних макроекономічних показників;

– методик діагностики технологій з визначенням допустимих умов їх запровадження, визначення конкурентоспроможності промислової продукції за різними критеріями, технологічного трансферу та прогнозування;

– фізичного змісту та розмірності використовуваної бази даних для проведення техніко-економічного обґрунтування достовірності пропозицій, доцільності введення новітніх технологій і проектів тощо.

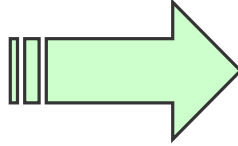


**Рис. 12.1. Поглиблення та деталізація ознак  
нової парадигми формування, еволюції та розвитку  
складних систем**

## Адаптація промислового виробництва до умов нестабільного економічного середовища та забезпечення органічності й результативності його функціонування

### *Традиційна парадигма*

Рівнобічність функціонування підсистем та неперервність розвитку. Лінійні тенденції та оптимізація виробництва. Керованість економічного розвитку



### *Нова парадигма*

Нерівномірні режими функціонування цільових підсистем. Нелінійність, хаос, катастрофи й кризи зумовлюють гнучкість властивостей елементів до зовнішнього впливу. Життєздатність, адаптивність та організованість макроструктур

***Напрями досліджень побудови оптимізаційної моделі промислового зростання та визначення ключових домінант за аналітичними формами економічних функцій характеристик "об'єкт-аналог" країн світу:***

Економічна динаміка за використання теорії детермінованого хаосу, катастроф та потенційних конфліктів з урахуванням ризиків і загроз на засадах застосування квазістаціонарного підходу до прогнозування розвитку динамічних процесів в умовах нерівноважної української економіки

**Рис. 12.2. Адаптація нового прикладного інструментарію оцінювання й прогнозування макропоказників української економіки в умовах нестабільного економічного середовища**

Необхідність дослідження ризиків функціонування вітчизняної промисловості зумовлюється динамічними змінами, що відбуваються в національному господарстві та політичному житті України. Це потребує розширення переліку ключових факторів впливу на темпи економічного зростання та визначення системи індикаторів для моніторингу виробничих, технологічних та економічних процесів, формування дієвих механізмів забезпечення рівноваги виробничо-економічної системи та переведення промисловості з нижчого на вищий, більш якісний рівень функціонування.

На нашу думку, удосконалення структури національної промисловості на засадах парадигми забезпечення її індивідуальної рівноваги та органічності функціонування дозволить ініціювати процес законної зміни властивостей її цільових підсистем із наступною їх трансформацією. Це зумовить появу нової якості в процесах формування потенціалу промислового виробництва, дозволить свідомо вибудувати державну політику в напрямі забезпечення високої конкурентоспроможності вітчизняної промисловості, отримати відповідь

на питання щодо цілей функціонування промислового виробництва та можливих способів їх досягнення.

Водночас виникає об'єктивна необхідність накладення певних обмежень на процес управління економічним розвитком, що забезпечать порядок причинного та стійкого зв'язку між різновекторними процесами чи властивостями об'єктів. Варто зазначити, що існують різні точки зору на зміст важелів впливу на складні макроструктури й механізми їх дії. Одні вважають, що в суспільстві діють тільки економічні закони, інші наполягають на існуванні ще й специфічних законів управління. Деякі дослідники визнають існування не законів, а закономірностей, що формують характер взаємодії суб'єкта й об'єкта управління, зв'язки між ними та здатність забезпечити досягнення стратегічних цілей. Тому не другорядним завданням є визначення не лише складу та змісту, а й напрямів дії закономірностей для того, щоб уникнути деструктивних явищ та упереджувати загрози рівновазі та органічності функціонування української промисловості. Виокремлення закономірностей еволюції виробничо-економічної системи дає змогу сформулювати умови досягнення визначених орієнтирів. Розкрити сутність цих закономірностей можна з використанням базових положень теорії систем, економічної теорії та теорії стратегічного управління (табл.12.1).

Таблиця 12.1

**Закономірності забезпечення рівноваги  
виробничо-економічної системи**

Базова теорія	Зміст закономірностей
Теорія систем	Відповідність змісту промислового виробництва вимогам до інноваційної здатності, технологічної конкурентоспроможності та рівня розвитку національного господарства. Вона відображає об'єктивний характер формування індивідуальної рівноваги в промисловості відповідно до умов функціонування української економіки та ґрунтується на базових принципах теорії енергоефективності промислового виробництва та ендогенного економічного зростання <sup>5</sup>

<sup>5</sup> Більш детально про принципи енергоефективності див.: Микитенко В.В. Енергоефективність промислового виробництва: Монографія. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2004. – 282 с.; Микитенко В.В. Формування комплексної системи управління енергоефективністю в галузях промисловості: Монографія. – К.: ЕксОб., 2004. – 336 с.; Микитенко В.В. Прогноз енергоефективності та можливостей перебудови ресурсно-галузевої струк-

Базова теорія	Зміст закономірностей
Економічна теорія	Урахування напрямів диверсифікації ресурсозабезпечення промислового виробництва та розвиток адаптивної системи управління ним, що проявляється в освоєнні нових сфер, розширенні номенклатури за рахунок упровадження високотехнологічної продукції та новітніх технологій, у перетворенні промислових підприємств на багатогалузеві комплекси, кластери, у зміні форм внутрішньо- та міжгалузевих зв'язків, а також засобів і методів стратегічного планування
Теорія стратегічного управління	Визначає цільові та функціональні складові виробничо-економічної макроструктури, в основу якої покладена співвідносність керуючої і керованої систем з урахуванням деструктивних впливів, що дозволяє встановити оптимальні пропорції між усіма елементами економічної системи. Оскільки керуюча й керована системи безперервно взаємодіють, то складність виробничих, енергоекономічних та технологічних процесів у промисловості визначають ієрархію, складність і напрями її розвитку. Це виявляється в удосконаленні форм і методів стратегічного управління з урахуванням сучасного рівня технічної підготовки виробництва, вимог до екологічного навантаження на навколишнє середовище та енергоефективності національної економіки

тури у промисловості України // Україна – Чехія – ЄС: сучасний стан і перспективи: Зб. матер. міжнар. наук.-практ. семінару. – Херсон – Прага: Херсонський національний технічний університет, 2007. – С. 11–21; Микитенко В.В. Розроблення стратегії та політики макросистемної еволюції на синергетичних засадах // Економіка промисловості України: Зб. наук. праць – К.: РВПС України НАН України, 2007 – С. 79–97; Микитенко В.В. Прогноз економічного зростання національного господарства при активізації його інноваційного розвитку // Україна – Латвія - Білорусія – ЄС: сучасний стан і перспективи: Зб. матер. міжнар. наук.-практ. семінару. – Херсон – Рига – Гомель. – Херсон: ПП Вишемирський, 2007. – С. 210–218; Микитенко В.В. Економічне зростання: ендегенна теорія, інституційне середовище та проблеми їх розвитку // Україна – Латвія – ЄС: сучасний стан та перспективи: Зб. матер. міжнар. наук.-практ. конфер. – Херсон – Рига: Херсон: ПП Вишемирський, 2008. – С. 147–158; Микитенко В.В. Формування фазового портрету й оцінювання дієвості нової макрогенерации в Україні // Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право. – Вип. 1–2, 2008. – С. 72–93; Микитенко В.В. Траєкторії ендегенного зростання: пріоритети та вектори макро-економічної динаміки // Україна – Чехія – ЄС: сучасний стан і перспективи: Зб. матер. міжн. наук.-практ. конфер. (Вип. 4). – Херсон – Прага – Гомель. – Херсон, ПП Вишемирський, 2008. – С. 37–52.

Запропоновані положення дозволяють враховувати структурно-функціональні особливості та технологічну специфіку виробничої діяльності окремих галузей промисловості України, концентрувати зусилля на домінантах результативності, досягати виконання базових принципів реалізації інтегральної концепції індивідуальної рівноваги промислового виробництва з урахуванням системного, ресурсно-функціонального, об'єктно-цільового та синергетичного підходів (табл. 12.2 та рис. 12.3).

Таблиця 12.2

### Обґрунтування інтегральної концепції індивідуальної рівноваги промислового виробництва

Тип концепції	Визначення базових положень, принципів відмінностей та призначення
Структурно-функціональна концепція особливостей функціонування промисловості в нестійкому економічному середовищі	<p>Визначена як класичний підхід до формування складу елементів, ієрархії та напрямів розвитку промисловості з точки зору науки управління виробничо-економічними системами.</p> <p>Об'єктом дослідження є процеси формування складної системи, її підсистем та елементів, а також виконання ними функцій стратегічного управління, регулювання, контролю та прогнозування. Зміна структури та пропорцій у промисловості, а також специфіка функцій її підсистем у досягненні високої енергоефективності чи конкурентоспроможності описується показниками швидкості обмінних процесів у внутрішньому середовищі та реакції на деструктивні/позитивні впливи зовнішнього середовища.</p> <p>При цьому тип та режим функціонування промислового виробництва пристосовуються до змін у нестійкому економічному середовищі, інакше сповільнюються темпи зростання та створюються гірші умови реалізації політики макросистемної еволюції економіки країни.</p> <p>Сформована таким чином у межах виробничо-економічної системи модель структури-атрактора є новою формою організації виробництва та забезпечення ефективності його функціонування. Ця оновлена ієрархія просторово-часової форми промислового виробництва – новий фазовий портрет національного промислового комплексу, що орієнтований</p>



Тип концепції	Визначення базових положень, принципів відмінностей та призначення
	<p>на майбутнє. Він має властивість до трансформації, розростання/зменшення масштабів і видів діяльності, та адаптується до змін у зовнішньому середовищі для спрощення або ускладнення виробничо-економічних систем. На кризи та хаотичні стани в геоekonomіці чи в політичній сфері держави макро-структура реагує активно</p>
<p>Системно-технологічна концепція специфічності виробничої діяльності галузей промисловості</p>	<p>Базується на основах системотехніки та системному аналізі, що використовуються для моделювання розвитку прогресивних та опорних технологій чи галузей і їх цільових підсистем та для їх синтезу.</p> <p>У концепції тип наукової раціональності слугує для розробки системи алгоритмів та методів оцінювання на основі вихідної бази даних, що сформована на конкретних техніко-економічних показниках. Підвищення рівня конкурентоспроможності промислового виробництва досягається шляхом підвищення його енергоефективності, упровадження техніко-технологічних інновацій, що зумовлює зміну траєкторії еволюції виробничо-економічної системи.</p> <p>Приймається та визнається, що розвиток усієї сукупності потенціалів, передусім інноваційного та технологічного, спричиняє зміни в структурі як промисловості, так і національного господарства в цілому.</p> <p>Під зміною структури складної системи мається на увазі зменшення чи збільшення складових та ускладнення ієрархій національного промислового комплексу, перерозподіл завдань та функцій між його цільовими підсистемами. Але при цьому не враховується, що процеси забезпечення оптимальної енергоефективності чи екологоекономічності мають багато різнонаправлених організаційно-економічних проблем та перешкод в управлінській сфері. Останні не можливо вирішити одночасно лише за рахунок технічних чи технологічних рішень. Тому необхідне вдосконалення багатоаспектної взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, оскільки реформи повинні бути інструментом підвищення інноваційної здатності та конкурентоспроможності</p>

Тип концепції	Визначення базових положень, принципів відмінностей та призначення
Інтегральна концепція забезпечення індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи та органічності й результативності її функціонування	<p>Інтегральна концепція покликана відбивати нове розуміння багатокомпонентної виробничо-економічної системи – промислового комплексу країни. Її складові розглядаються як певні об'єкти-активності з власними цілями, специфічними структурами, завданнями і функціями, процесами та технологіями управління й функціонування. Вони об'єднані в інтегральному процесі забезпечення високої енергоефективності, конкурентоспроможності та інноваційної здатності національної промисловості. При цьому вирішується суперечність між "універсальним" законом термодинаміки, законом зростання ентропії та еволюційною теорією.</p> <p>Стверджується, що ефективність управління багатокомпонентною системою та використання різних за природою ресурсів у промисловості не зменшиться навіть у разі спрощення чи ускладнення структури промислового виробництва.</p> <p>Вважається, що пріоритети та напрями розвитку виробничо-економічної системи визначаються за результатами макропрогнозу з використанням методики чотирирівневого зустрічного прогнозування. При цьому комплекс заходів з підвищення енергоефективності визначається конкретно за сферами локалізації зусиль, а збільшення активності та економічної віддачі буде зумовлене використанням потенціалу складових багатокомпонентної системи, що спричинить реалізація системи енерго- та технологічного аудиту, а також прогнозу й контролю темпів загальноекономічного прискорення.</p> <p>Стратегічне управління промисловим виробництвом є системою виконання складного комплексу завдань. Його реалізація потребує багатоаспектного підходу до забезпечення індивідуальної рівноваги та органічності функціонування промисловості країни</p>

Інтегральна концепція забезпечення: <i>а) індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи; б) органічності й результативності її функціонування в умовах нестійкого економічного середовища</i>	Структурно-функціональна концепція деталізації: <i>а) особливостей функціонування національної промисловості в нестійкому економічному середовищі; б) удосконалення системи управління промисловим виробництвом</i>	Формує ознаки типу та ієрархічні рівні виробничо-економічної системи. Дозволяє поєднувати в блоки цільові підсистеми та елементи з виокремленням їх специфічних функцій та завдань відповідно до загальної місії функціонування. Пропонує стратегічний, тактичний і оперативний інструментарій дня моніторингу результативності та органічності функціонування
		Для забезпечення надійності взаємозв'язків та рівноваги відображає об'єктивний процес функціонування промислового комплексу України з урахуванням рівня розвитку його потенціалу, зміни параметрів і вимог зовнішнього середовища до ефективності його використання
		Відтворює взаємозв'язки та взаємозалежність окремих категорій, факторів та підсистем управління, силу їх впливу на стан і перспективи різних за природою процесів. Дозволяє визначати пріоритети економічного зростання та адаптувати систему управління виробництвом до нових умов шляхом обґрунтування певних алгоритмів здійснення регулюючого та координуючого впливу, а також меж корегування макропоказників
	Системно-технологічна концепція визначення й розкриття: <i>а) економіко-технологічного прогнозування; б) специфічності виробничої діяльності галузей промисловості; в) розроблення набору стратегій еволюції виробничо-економічної системи</i>	Є основою для визначення регуляторів, важелів та певних механізмів для формування та проектування нових цільових підсистем, структури та змісту діяльності. Це забезпечує результативність функціонування та гнучкість структури шляхом моделювання наслідків зміни ієрархії багатокомпонентної системи. Пропонує застосування стохастичного підходу до побудови прогнозу. Обґрунтовує місця концентрації зусиль, пропонує до запровадження нову функцію – резервування для упередження деструктивних трансформацій при нагромадженні загроз Забезпечує розробку адекватного сучасним вимогам до результативності виробничо-економічних процесів науково-методичного апарату для розкриття проблем економічної політики в промисловості. Забезпечує методологічну основу для розроблення та реалізації новітніх методик і практичного інструментарію. Це дозволяє: а) підвищити індивідуальну рівновагу складної системи шляхом сполучення причинно-наслідкового детермінованого підходу зі стохастичними методами прогнозування перебігу різних за природою процесів; б) на основі системного аналізу з обґрунтуванням єдиного критерію оцінки розробити комплекс моделей та систему агрегованих показників-індикаторів для оцінки/прогнозу результативності й органічності функціонування промисловості; в) за умов обчислення порогових змін для кожного класу агрегованих показників здійснити експрес-діагностику, ранжування, добір та прогноз ефективності впровадження нововведень На базі конкретних значень техніко-економічних показників та кореляційних залежностей між макропоказниками дозволяє побудувати статичний багаторівневий технологічно поєднаний прогноз на основі упередження. За розробленими алгоритмами й комплексами довершених модельних рішень дає змогу побудувати архітектуру цільового програмного забезпечення для передбачення наслідків реалізації комплексних програм, забезпечення індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи та органічності й результативності її функціонування

**Рис. 12.3. Ключові елементи інтегральної концепції забезпечення індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи та результативності її функціонування**

Пропоновані базові принципи та вимоги до результативності функціонування виробничо-економічної системи на засадах інтегральної концепції дозволяють по-новому підійти до розв'язання проблеми ефективного використання потенціалу промислового комплексу України, оскільки всі структурні, управлінські, організаційні, техніко-технологічні, фінансово-економічні, нормативно-правові, соціально-політичні аспекти розвитку промисловості розглядаються в контексті національної моделі розбудови економіки. Відмінність пропонованого підходу полягає в тому, що він передбачає формування адаптивної макроструктури, а інтегральна концепція є одночасно втіленням як структурно-функціональної, так і системно-технологічної теорії, що дозволяє елімінувати деструктивний вплив різноспрямованих факторів на процеси нагромадження, нарощування й використання промислового потенціалу. Це здійснюється шляхом вивчення загальних і специфічних закономірностей розвитку структур-атракторів, опрацюванням життєвого циклу систем, цільових функцій їх підсистем та визначенням єдиного критерію оцінки результативності їх функціонування методом аналізу багатокомпонентних систем. Сформульовані інституціонально-еволюційні принципи дозволяють виявити та всебічно вивчити сучасні економічні процеси в промисловому виробництві. Це зумовлює необхідність обґрунтування:

1) наукового статусу нового напрямку – еволюціогенетики як самостійної форми світосприйняття матеріального світу для всебічного вивчення процесів нарощування і трансформації промислового потенціалу, рівня його впливу на динаміку промислового виробництва;

2) достовірності та доцільності розроблення адекватної до українських реалій стратегії макросистемної еволюції в промисловому комплексі, спрямованої на поєднання ключових положень еволюційної та інституціональної теорії для моделювання, прогнозування й корегування реальних процесів циклічної динаміки та явищ відповідно до усталених у країні вхідних параметрів східної інституціональної матриці.

Вирішення низки проблем, що стосуються перспектив української економіки, потребує системного вивчення можливостей промислового комплексу сформувати основу для ендогенного економічного зростання держави. Оскільки в умовах жорсткої глобальної конкуренції можливості промислового виробництва країни визначаються не лише зростанням обсягів випуску продукції, але й здатністю передба-

чати зовнішні потенційні зміни, готовністю національної системи управління гнучко реагувати на ці зміни та спроможністю коригувати умови нарощення й використання потенціалу промисловості. Під останнім слід розуміти сукупні граничні ресурси та можливості всіх галузей національної промисловості вирішувати свої завдання в досягненні спільних цілей та забезпеченні національних економічних інтересів у тих чи інших умовах спільного економічного простору. Відповідно структуризація та визначення місця промислового потенціалу в системі управління розвитком промислового комплексу дозволить визначити: а) принципи формування системи дієвих державних механізмів макросистемної еволюції у промисловості з деталізацією методичних і прикладних аспектів прогнозування; б) комплекс заходів щодо мобілізації фінансово-економічних резервів для забезпечення індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи та органічності й результативності її функціонування; перспективні зрушення в промисловому комплексі України з обчисленням темпів інноваційно-інвестиційних і техніко-технологічних змін.

Цим зумовлена доцільність світоглядного та науково-практичного переосмислення значення промислового потенціалу України, всебічне вивчення особливостей розвитку всіх його складових та їх впливу на якісні параметри національної економіки, конвергентні та коеволюційні, мультиплікативні процеси у виробничо-економічній системі держави.

## **12.2. Детермінанти досягнення орієнтирів промислового зростання**

Як зазначалося раніше, будь-який потенціал, у тому числі промисловий, змістовно охоплює як актуалізовані сили й засоби, що використовуються в ході вирішення загальнодержавних завдань, так і потенційні можливості, якими володіє країна у певній сфері, зокрема ті, які можуть бути об'єктивно використані нею за необхідності.

З огляду на це потенціал української промисловості може бути охарактеризований чітко визначеним рівнем його реалізації та мірою перетворення в суспільно-економічну реальність. Природно, що ступінь втілення потенціального в реальне залежить від значної кількості причин та умов об'єктивного й суб'єктивного походження, наслідком чого є домінування динамічних характеристик потенціалу над його статичними вимірами.

Події, які відбуваються в українській економіці, пов'язані зі стрімкою реконструкцією існуючої політичної системи держави. Назрівають принципові зміни в розумінні змісту реального внутрішнього та геоекономічного середовища, пов'язані з переходом від жорсткої моделі підтримки пріоритетів економічного зростання до складної комбінації врахування компромісів при вирішенні найважливіших для країни економічних, енергетичних, демографічних та інших проблем. *Багатокомпонентні економічні системи, які досі сприймалися як зручний ("пластичний") матеріал для реалізації політичних інтересів владних структур та відтворення надскладних конструкцій із втілення політико-ідеологічних, технократичних або інших проектів переоблаштування національного господарства, поступово починають сприйматися як легкозмінне й нелінійне економічне середовище. Еволюція української економіки є важкодоступною як для осмислення нелінійною реальністю, так і для однозначного моделювання та прогнозу загальноекономічного прискорення. Вона має надзвичайну альтернативність вибору можливих напрямів (траєкторій) розвитку. При цьому перетворення потенціалу національної промисловості в дієвий ресурс економічного піднесення стає чи не головним завданням для України. У зв'язку з цим постає необхідність вироблення й застосування ефективних механізмів координації та взаємодії окремих складових потенціалу, досягнення результативності функціонування його цільових підсистем, їх рівноваженості та цільності.*

Динамічний процес становлення нових форм соціально-економічних стосунків на міжгалузевому рівні змушують відмовлятися від виключно технократичного бачення природних, економічних і енергоекономічних явищ та процесів у промисловому виробництві. На регіональному рівні існують як конвергентні (подолання контрастності розвитку) тенденції до зближення за основними макроекономічними показниками, так і дивергентний (зростання контрастності) рух щодо посилення нерівномірності розвитку окремих територій та секторів, зокрема за енергоекономічними показниками та техногенним навантаженням на навколишнє середовище. Накопичення структурно-інформаційних чинників впливу на економіку держави та еволюція осмислення сучасних проблем ендогенно-спрямованого зростання національного господарства дозволяє констатувати: *не слід забувати про становлення в провідних країнах постіндустріальної економіки як якісно нового системного утворення, що відбиватиметься*

чималою мірою на формуванні перспектив національного господарства України й оминути яке не вдасться.

Тому сучасна економічна система держави, не відкидаючи повністю індустріальних методів і опорних технологій, має вивести їх у підпорядковане становище відносно отримання, переробки, зберігання, розповсюдження й використання різних за природою ресурсів. Глибинні наслідки такого повороту очевидні: *зміниться виробничий базис українського суспільства; поступово оновлюватимуться принципи його конструювання; матеріально-речові елементи рефлексії довколишнього середовища будуть доповнені потенційними можливостями пристосування до нової геополітичної та соціально-економічної реальності.* Тому, не ставлячи під сумнів особливе значення ресурсних потенціалів та базисів у вирішенні енергетичних, екологічних чи економічних проблем, виправданим є доповнення їх сукупності факторами особливого впливу, які претендують на роль самостійних системних потенціалів підтримання і, що не менш важливо, адаптації промислового комплексу України до динамічних зрушень в економічному просторі й часі. Насамперед, до зазначених потенціалів слід додати політичний як самостійний і змістовно-ключовий чинник впливу на забезпечення конкурентоспроможності української економіки та життєздатності країни як державного утворення. Підкреслимо, що політичні можливості досягнення високої ефективності промислового виробництва не завжди очевидні. Протягом останнього часу взаємозв'язок засобів політичного впливу з темпами розвитку промисловості ще не набув позитивних ознак, тому політичному інструментарію поки не варто надавати переваги при розв'язанні кризових ситуацій в економічній сфері порівняно з традиційними економічними рецептами й методами.

Чітко окресленою проблемою продовження реформаційних заходів в Україні стає необхідність усвідомлення економічних наслідків "прискореного оновлення" та "реструктуризації" як базових галузей, так і промисловості в цілому, об'єктивний аналіз яких без урахування політичних характеристик економічної динаміки фактично стає неможливим<sup>6</sup>. Закономірним підсумком концептуального переосмис-

<sup>6</sup> Більш детально див.: Динамізм розвитку производственного потенціала / А.Н. Алымов, Н.П. Гончарова, В.Н. Емченко, В.В. Микитенко / под ред. акад. НАН України А.Н. Алымова – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. – 203 с.; Микитенко В.В. Економічні проблеми розвитку паливно-енергетичного комплексу України // Вугілля України. – 2004. – № 11. – С. 12–18; Микитенко В.В., Микитенко Д.О. Стратегічні орієнтири ендегенного зростання України та умови забезпечення стійкого розвитку держави. // Комплексне вирі-

лення категорії "промисловий потенціал" як системного утворення є його змістовне ускладнення.

Позитивно оцінюючи надбання вітчизняної та зарубіжної науки, все ж зазначимо, що в цілому системне наукове осмислення складної, об'ємної та багатоаспектної проблеми з'ясування своєрідності динаміки та нагромадження потенціалу промисловості, його формування та застосування, а також трансформуючого впливу на інституційну та управлінську структури, рівень розвитку трудових ресурсів і в цілому на макросистемну еволюцію національного господарства перебуває на початковому етапі. Це дозволяє нам відмовитися від однолінійної лаконічності й однозначності дефініційного визначення потенціалів різної природи, запропонувати нові підходи до структуризації потенціалу промисловості як комбінації та поєднання потенціалів – економічного, політичного, техніко-технологічного, ресурсного (зокрема енергетичного), а також факторів, без урахування яких аналіз перспектив розвитку країни був би неможливий.

При цьому потенціали не розглядаються як формалізоване статичне явище, оскільки мають власну ієрархію субструктурних елементів<sup>7</sup>. Вони вступають у неодмінний зв'язок між собою, проявляючись як економіко-політичні, науково-технічні, економіко-географічні, просторові тощо можливості економічного зростання. Такий погляд на зміст промислового потенціалу дозволяє структурувати його на основі багатолінійного та багаторівневого аналізу, який кардинально розширює можливості об'єктивного усвідомлення процесів його генерування та нарощення, пов'язаних зі змінами в різних сферах життя суспільства чи видах економічної діяльності. Багатолінійний і багаторівневий підхід до осмислення природи потенціалу промислового виробництва дозволяє виділити набагато складнішу сукупність потенціалів, згрупованих за критеріальними ознаками:

– *перша група* – за матеріальною основою. До неї входять ресурсний, сировинний, виробничий (і як його похідна техніко-технологічний), енергетичний потенціали;

– *друга група* – за макроосною. Її складають потенціали: просторово-територіальний, геополітичний та геоекономічний, глобальних інформаційно-комунікаційних систем, експортний;

---

шення проблем енергозбереження у промисловій і комунальній енергетиці. – Ялта, 2008. – С. 62–70.

<sup>7</sup> Так, наприклад, економічний потенціал є результатом взаємодії виробничих, техніко-технологічних, сировинних, енергетичних субструктурних елементів.



– *третья група* – за факторною основою: економічний (як його похідні: воєнно-економічний, конкурентний, фінансовий, кредитний тощо), екологічний, соціально-політичний, інституціональний, інноваційний, правовий;

– *четверта група* – за ознакою загальносистемного й універсального функціонування. У ній об'єднуються: організаційний, управлінський, науковий, трудовий, інтелектуальний, інформаційний та структурний потенціали.

Показово, що відмова від однолінійного підходу, поступовий перехід на засади полілінійності при оцінюванні потенціалу стали можливими при включенні в аналіз таких категорій, як "структурно-інформаційний ресурс", "інтелектуально-інформаційний потенціал", "інформаційне середовище", "інформаційна економіка", "еволюційна економіка".

Щодо потенціалів останньої, четвертої групи, об'єднаних за ознакою системно-універсального функціонування, то вони характеризуються тим, що не можуть бути амортизовані (на відміну від потенціалів, згрупованих за матеріальними ознаками), а під час використання чи трансформації – не зникають. Вони зберігаються, нагромаджуються й поширюються.

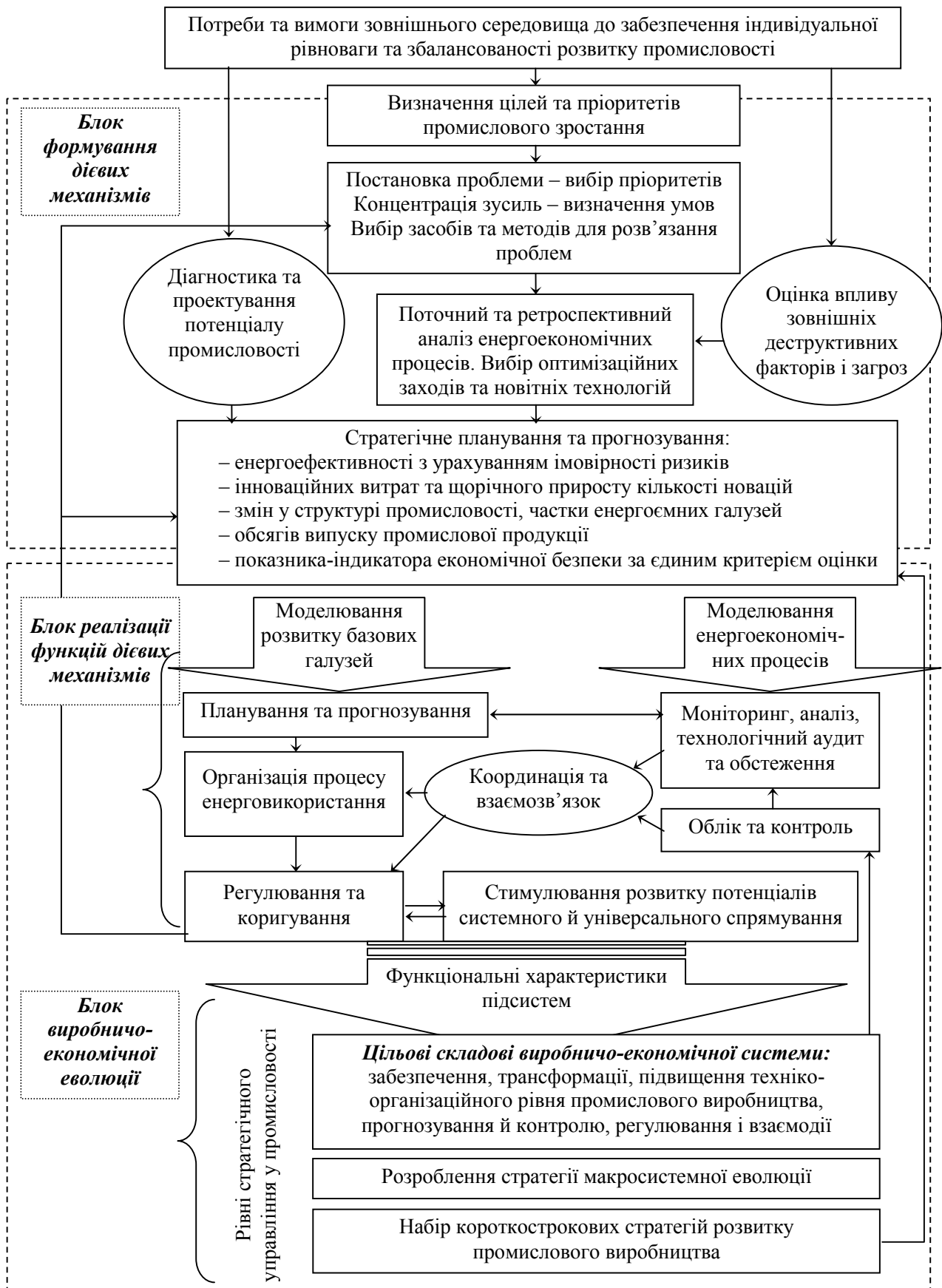
Некоректним було б намагатися ієрархізувати наведену сукупність окреслених вище потенціалів або встановити їх субординаційну взаємозалежність. Зокрема, це зумовлене, специфікою кожного державного утворення, що викристалізовує властиву тільки йому потенціально-факторну комбінацію і склад потенціалу промисловості. Незважаючи на це, за будь-яких обставин доцільним є надання потенціалам третьої групи статусу системоутворюючих при вирішенні проблем економічної, енергетичної чи іншої безпеки та при обґрунтуванні подальшої траєкторії промислового зростання. Це пояснюється особливостями проектування нових просторово-часових форм організації виробництва, забезпечення його високої ефективності на основі виділення економічної, політичної, інноваційно-інвестиційних сфер як конститутивно-ключових характеристик конкурентоспроможності української промисловості<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Більш детально див.: Микитенко В.В. Агрегована оцінка та проектування стратегічного потенціалу промисловості // Соціально-економічні напрями розвитку регіонів у контексті сучасних процесів міжнародної інтеграції: Матер. між нар. наук.-практ. конф. студентів і молодих учених. – Херсон: ПП Вішемирський В.С. – 2006. – С. 84–90; Микитенко В.В. Державно-політичний механізм формування системи забезпечення енергоефективності // Держава та регіони. – Запоріжжя; – 2006. – № 2. – С. 182–185; Микитенко В.В. Сутність та

Поділ потенціалів на окремі групи не означає їх автономного функціонування і відособленого впливу на суспільні відносини, зв'язки між галузями чи окремими територіями. Навпаки, це дозволяє сформувати організаційно-економічну основу для результативного функціонування промислового виробництва на засадах структурної деталізації особливостей роботи промислового комплексу в нестійкому економічному середовищі з удосконаленням системи стратегічного управління ним. Основними послідовними ланками циклу нарощування та використання можливостей і ресурсів виробництва слід вважати:

- виявлення відповідності існуючого рівня розвитку потенціалу сучасним вимогам до результативності функціонування виробничо-економічної системи;
- подолання невідповідності сукупного обсягу різних груп потенціалів через нарощення потенціалів системного й універсального функціонування;
- реалізація інтегральної концепції дослідження з урахуванням базових положень закону економічних компромісів шляхом узагальнення фінансових і соціально-економічних інтересів суб'єктів управління;
- побудова моделі реалізації структурно-функціональної концепції результативного функціонування промисловості (рис. 12.4);
- розробка й добір оптимальних для національної промисловості проектів, програм, технологій, нововведень як напрямів та параметрів руху потенціалу для забезпечення його організаційного та матеріального втілення чи використання.

Вирішення соціально-економічних та екологічних проблем, визначеність національних економічних інтересів, оптимізація ресурсовикористання, що значною мірою визначають рівень конкурентоспроможності української промисловості та якість життя суспільства, залежать у першу чергу від економічного базису – збалансованого розвитку всіх видів економічної діяльності в Україні, але в першу чергу – наукоємних галузей промисловості.



**Рис. 12.4. Модель реалізації структурно-функціональної концепції результативного функціонування промисловості**

Збільшення масштабів виробництва високотехнологічної продукції дозволить мінімізувати ризики і збитки, навіть за ймовірності суттєвих змін зовнішніх умов розвитку, забезпечити високу ресурсоефективність виробництва за рахунок реалізації прогресивних техніко-технологічних та організаційних рішень. Зазначимо, що в переважній більшості випадків при виконанні аналітичних або прогностичних завдань слід мати на увазі комплексний характер взаємозв'язку між виокремленою вище сукупністю потенціалів та здійсненням окремими з них (насамперед політичним, управлінським, організаційним) компенсуючих стосовно інших потенціалів (ресурсним, сировинним, енергетичним) функцій. Для забезпечення стійкої рівноваги та гармонізації діяльності в промисловому комплексі необхідно враховувати об'єктивний перерозподіл виробничих можливостей. Подібний висновок, на наш погляд, стосується України, де традиційно вирішуються проблеми забезпечення індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи упередженням формуванням, насамперед, оптимального варіанту зовнішньополітичної поведінки, врахуванням життєво важливих інтересів інших суб'єктів геополітики та геоекономіки й без узгодження з власними національними інтересами щодо розвитку економічної чи соціальної сфери.

Ідея нелінійності вбирає в себе поліваріантність та альтернативність вибору варіантів розвитку промислового комплексу України. Виробничо-економічні системи відчують вплив випадкових, незначних чинників, які стимулюються неурівноваженістю та нестабільністю розвитку макросередовища і накопичують потенціал флуктуацій, біфуркацій ("гілок" на шляху еволюції), фазових і самочинних переходів. У таких багатокомпонентних системах виникають і підтримуються локалізовані процеси (структуризація), у природі яких цілком можлива присутність інтеграції, об'єднання субструктур у певну цілісність. Але при цьому паралельним варіантом їх розвитку залишається підвищення ймовірності хаотичного розпаду на етапі надмірного ускладнення властивої їм архітектури<sup>9</sup>.

Можливості використання базових положень синергетики щодо зазначеної проблематики – перспективний напрям розширення знань про розвиток промислового потенціалу. Її науковий апарат дозволяє досліджувати процеси використання різних за природою ресурсів та можливостей окремих складових потенціалу промисловості. Сине-

<sup>9</sup> Калинин Э.Ю. Методологический анализ статуса нелинейности в естествознании // Самоорганизация и наука: опыт философского осмысления. – М., 1994. – С. 148–161.

ргетика поглиблює методологію футурологічних досліджень. Прямо-лінійна екстраполяція тих або інших часткових короткотермінових тенденцій, на яких значною мірою будувалися прогнози та проекти перебудови, поступається місцем конструктивістським моделям: майбутнє вбачається як паліативний простір можливостей, а сьогодення – як напружений процес вибору. При цьому виробляється надійний засіб діагностики утопічних проектів у залежності від їх концептуальної сумісності з парадигмою самоорганізації. Сказане дозволяє впевненіше орієнтуватися в сьогоденні, відрізняючи серйозні економічні програми від популістських<sup>10</sup>.

Виходячи з таких позицій, доцільним, на нашу думку, є застосування синергетичної методології до розроблення стратегії промислового зростання, аналізу взаємозв'язку політики забезпечення високої ресурсоефективності та економічної безпеки України. Така методологія дозволяє адекватно реагувати на ключові проблеми шляхом виокремлення й осмислення специфічної форми взаємодії галузей промислового виробництва із зовнішнім середовищем. Значне розширення евристичних можливостей діяльнісного підходу стосовно дослідження та формування потенціалу промисловості пояснюється його характерними властивостями:

1) універсальністю аналітичного й прогностичного апаратів. Кожен вид економічної діяльності можна досліджувати на засадах суб'єкт-об'єктної диференціації внутрішнього середовища, на основі інтеріористичних чи екстеріористичних механізмів засвоєння досвіду;

2) етапності змін і перетворень у промисловості в тому діапазоні, що охоплює дослідження темпів розвитку його потенціалу, створення, застосування, удосконалення, обмеження й зникнення певних ресурсів;

3) можливості перервної рефлексії дієвого акту в господарському середовищі, що складається з таких етапів:

а) "внутрішньої" діяльності суб'єкта управління (осмислення потреби, формування та прийняття рішення);

б) "зовнішньої" діяльності суб'єкта (формування інституційної системи, її експлуатації та досягнення бажаного ефекту);

в) виразу відношення "зовнішнього"/"внутрішнього", суб'єкта/об'єкта (оцінки якості системи, міри задоволеності нею);

<sup>10</sup> Назаретян А.П. Синергетика в гуманитарном знании: предварительные итоги // Общественные науки и современность. – 1997. – № 2. – С. 93.

4) ізоморфності діяльності у функціонально-логічному розумінні, зміст якої полягає в тотожності та замкнутості складових елементів, а саме: а) усвідомлення потреби; б) визначення мети; в) прийняття рішень; г) формування ієрархії макроструктур у промисловості; д) забезпечення дієвості засобів стратегічного управління всією сукупністю потенціалів; ж) фіксація та оцінювання результатів діяльності виробничо-економічної системи; з) коригування вимог до ефективності функціонування промислового виробництва; к) обмін позитивним досвідом упровадження прогресивних методів і методик.

Ця методологія розбудови промислового комплексу України дозволяє сконструювати онтологічну модель процесу досягнення високої ресурсоефективності та екологоекономічної рівноваги шляхом виділення видів, форм, джерел (суб'єктів) діяльності. Відтак під силу стає виконання завдань через їх інформаційну структуризацію, поділ на головні й другорядні елементи цільового впливу на матеріальне оточення, встановлення їх системних ознак. Паралельним напрямом застосування такої методології є моделювання умов і характеру небезпечного та безпечного варіантів функціонування суб'єктів діяльності для забезпечення збалансованого розвитку промислового виробництва, його індивідуальної рівноваги на основі: виділення і попередження проблем забезпечення високої ресурсоефективності; визначення граничних сукупних можливостей національної промисловості; встановлення меж техногенного навантаження промислового виробництва на навколишнє середовище. Завершальним етапом є обґрунтування напрямів забезпечення конструктивного варіанту макросистемної еволюції промислового комплексу України і нейтралізація/елімінування деструктивних факторів впливу на темпи економічного зростання. При цьому зазначимо, що рівень ресурсоефективності промислового виробництва є якісним "обличчям" нашої держави (її конкурентоспроможності), що визначається саме змінним у часі типом і рівнем потенціалу української промисловості.

---

### 12.3. Макросистемна еволюція виробництва та урахування екзогенних впливів у її оцінках

Знаковою рисою сучасного етапу розвитку національної економіки, крім екстенсивного нарощування виробництва в реальному секторі, є посилення соціальної орієнтації державної політики через різке збільшення бюджетних видатків на ці цілі з ущемленням інтересів якісної модернізації виробництва. Така модель не створює стимулів до продуктивної праці, формує патерналістські настрої, тому її слід переглянути в першу чергу задля створення умов для макросистемної трансформації промислового виробництва з його спрямованістю на задоволення потреб громадян шляхом підвищення продуктивності їх праці й відповідно доходів.

Можливості промислового виробництва та забезпечення зростання економіки залежать від наявності та рівня розвиненості таких складових промислового потенціалу, як економічна, соціальна, науково-технічна та політична, які за своєю ефективністю істотно різняться. Тому будь-яка група потенціалів може бути охарактеризована чітко визначеним рівнем їх реалізації та перетворення в суспільну реальність. Це зумовлює гостру потребу у вирішенні проблеми резистентності національної економіки до загроз і ризиків економічному зростанню та формування адаптивної системи національної безпеки держави. Для успішного вирішення зазначених завдань необхідно:

- запровадити стратегічне управління розвитком реального сектора економіки, зокрема й промисловості;
- сформувати ефективні важелі впливу на макросистемну трансформацію промислового комплексу України;
- визначити стратегічні пріоритети забезпечення ендогенно спрямованого зростання;
- здійснити прогностичні оцінки різних варіантів реалізації управлінських рішень щодо оптимізації ресурсовикористання, зниження сировинної, енергетичної та іншої зовнішньої залежності національного господарства.

Політика ендогенно спрямованого економічного зростання має стати дієвим інструментом розвитку та якісних перетворень в економічній системі країни, предметом посиленої уваги з боку державного управління, надійним фундаментом для забезпечення вискооефекти-

вного функціонування української промисловості та національного господарства.

Реалізація цієї політики не може ігноруватися як суб'єктами державотворення, так і суб'єктами господарювання, оскільки є *домінантним чинником виживання країни, необхідною передумовою для синхронізації державних та суспільних зусиль у відстоюванні національних економічних інтересів*. Спрямування траєкторії розвитку української промисловості на забезпечення самодостатності країни та збереження її державності має стати найбільш переконливим мотивом для розбудови системи економічної безпеки, нагромадження конкурентоспроможного потенціалу промислового виробництва.

Істотним фактором впливу на пошук оптимальної національної моделі ендогенного зростання є використання окремих показників економічної динаміки як індикаторів для регулювання траєкторії розвитку промислового виробництва. У цьому зв'язку не можна не звернути увагу на стійку прихильність державних керманів лише до "косметичної" модифікації структури промислового комплексу України, причому засобами "ручного" керування робляться неодноразові наполегливі спроби механічно перейняти модель економічного зростання у провідних країн світу. Це не сприяє досягненню національних економічних інтересів та технологічній модернізації виробництва. Для утвердження прогресивних форм та відносин власності, розбудови передової структури економіки та організаційних форм виробництва слід враховувати численні економічні суперечності в національному господарстві, а також зважати на об'єктивні економічні закони попиту та пропозиції, створення нової вартості та ціноутворення, загальної та часткової макроекономічної рівноваги, а також на можливість й резерви кожної галузі щодо забезпечення високої ресурсоефективності та конкурентоспроможності. Зазначене набуває особливої ваги, особливо в питанні забезпечення економічного прискорення держави в умовах поглиблення глобалізації світогосподарської системи та транснаціоналізації української економіки.

Найбільш вагомим недоліком соціальних та економічних прогностно-аналітичних досліджень, які дублюють макромоделі економічної динаміки провідних країн Заходу, є неможливість елімінування ускладнень у гарантуванні економічної безпеки держави та резистентності національної промисловості до зовнішніх загроз і ризиків. Це, на противагу усталеній практиці, за умов реалізації власної оптимальної моделі промислового зростання України можна було б забезпе-



чити шляхом цілеспрямованого нагромадження, поширення, трансформації та ефективного використання наявного промислового потенціалу через:

- переважне використання нелінійних аналітичних підходів у вирішенні проблем цілеспрямованого ендогенного зростання;
- модернізацію методів управління розвитком виробничо-економічної системи;
- розбудову та оптимізацію використання політичного, ресурсного, факторного та системно-універсального потенціалів;
- застосування синергетично-феноменологічних можливостей для реалізації та відстоювання національних економічних інтересів.

Методологічна формула процесів суспільного відтворення з урахуванням закону діалектичної боротьби протилежностей та з позицій практичного забезпечення ефективності використання потенціалу промисловості повинна мати такий вигляд: *в умовах активізації світоінтеграційних процесів слід забезпечити узгодженість прогнозів на мікро- й макрорівнях з державною економічною політикою ендогенно спрямованого зростання, тісно зкорельованою із зовнішньо-економічною. Це можна здійснити шляхом деталізації внутрішніх функціональних залежностей між конститутивно-ключовими регресорами й показниками економічної динаміки промислового виробництва завдяки:*

- 1) визначенню сумарного рейтингу незалежної змінної та вагомості її впливу на залежну;
- 2) обчисленню внутрішньої ваги процесів забезпечення високої ресурсоефективності для макроекономічної динаміки української промисловості;
- 3) розрахунку вагомості зовнішнього впливу деструктивних факторів та детермінант процесу інерційного розвитку базових галузей промисловості на загальноекономічне прискорення в державі;
- 4) обґрунтуванню часових проміжків реалізації політики ендогенного економічного зростання, а також етапності реалізації стратегії макросистемної еволюції відповідно до інтегральної концепції ідентифікації загальноекономічного прискорення<sup>11</sup>;

11 Про цю концепцію більш детально див.: Микитенко В.В. Розроблення стратегії та політики макросистемної еволюції на синергетичних засадах // Економіка промисловості України: Зб. наук. праць – К.: РВПС України НАН України, 2007 – С. 79–97; Микитенко В.В. Прогноз економічного зростання національного господарства при активізації його інноваційного розвитку // Україна – Латвія - Білорусія – ЄС: сучасний стан і перспективи: Зб. матер. міжн. наук.-практ. семінару. – Херсон: ПП Вишемирський, 2007. – С. 210–218;

5) розробленню комплексу цільових програм для розвитку наукоємних галузей та інформаційної сфери промислового виробництва, а також встановленню послідовності їх реалізації протягом 2010–2050 рр.

Адаптація та дублювання будь-яких прогностичних макроекономічних моделей розвитку економік інших держав не позбавлене деяких вад (наприклад неврахування просторово-територіального, інтелектуального, кадрового, культурного базису суспільних відносин), оскільки моделювання багатокomпонентних систем в умовах невизначеності використовує низку спрощень та припущень. Наприклад, приймається, що коефіцієнти кореляції між основними показниками економічної динаміки промислового виробництва є сталими протягом певного прогностичного періоду. При цьому слід враховувати циклічність змін, непередбачуваність зовнішнього економічного середовища, інваріантність сучасного політичного клімату в Україні та поведінки економічних суб'єктів. Тому цільові показники макроекономічної динаміки, що розраховуватимуться на основі упередження, повинні зазнавати корекції. Зазначений висновок підтверджується тим, що:

*по-перше*, з урахуванням економічної динаміки останніх років у національному господарстві, чималою мірою зумовленої постійною політичною кризою, прогностичні макропоказники, ймовірно, будуть трансформовані;

*по-друге*, характер та властивості суб'єктів реалізації політики ендогенного економічного зростання поступово можуть мінятися, що зумовить кардинальні зміни конститутивно-ключових параметрів економічної системи держави.

З огляду на наведене вище необхідна побудова прогностичних модельних рішень, які б відповідали таким умовам:

- не враховували ретроспективні тенденції;
- не реагували на адміністративно "ручне" корегування основ економічної безпеки країни;

---

Микитенко В.В. Економічне зростання: ендогенна теорія, інституційне середовище та проблеми їх розвитку // Україна – Латвія – ЄС: сучасний стан та перспективи. Зб. матер. міжнар. наук.-практ. конфер. – Херсон: ПП Вишемирський, 2008. – С. 147–158; Микитенко В.В. Формування фазового портрету й оцінювання дієвості нової макрoгенерації в Україні // Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право. – Вип. 1–2., 2008. – С. 72–93; Микитенко В.В. Траєкторії ендогенного зростання: пріоритети та вектора макроекономічної динаміки // Україна – Чехія – ЄС: сучасний стан і перспективи: Зб. матер. міжн. наук.-практ. конфер. – Випуск 4. – Херсон: ПП Вишемирський, 2008. – С. 37–52.

- були орієнтовані на майбутню макросистемну еволюцію промислового виробництва зокрема та української економіки в цілому;
- були побудовані на конкретних техніко-економічних показниках використовуваних базових і можливих для запровадження прогресивних технологій.

Це вимагає застосування прикладного інструментарію для:

а) експериментальної перевірки та доведення ймовірності досягнення визначених економіко-статистичним прогнозом показників макроекономічної динаміки зустрічним, економіко-технологічним на основі системи показників-індикаторів і єдиного критерію оцінювання;

б) формування додаткової інформаційної бази даних з метою розрахунку граничних меж прогнозних макропоказників, вихід за які свідчитиме про деструктивні тенденції в національному господарстві.

Відзначимо, що статична фаза прогнозу загальноекономічного прискорення в промисловості може базуватися на розрахунках як за агрегованими, так і за дистрибутивно-лаговими модельними вирішеннями, оскільки їх побудова впливає з об'єктивних правил математичної логіки. Вони дозволяють формалізувати взаємозв'язки між ключовими змінними, щільність та залежність абсолютних макропоказників від факторів прямого й опосередкованого впливу на основні регресори. Таким чином, макроекономічні модельні рішення, за якими доцільно побудувати оптимальну для України стратегію промислового зростання, повинні мати такі властивості:

- використовувати параметри щільності зв'язку та взаємозалежності між окремими змінними для пояснення їх поведінки та самої багатокомпонентної системи (виробничо-економічної системи);

- передбачати межі майбутніх змін основних макропоказників та напрями їх можливого відхилення від цільових орієнтирів;

- комбіноване використання математичних некаузальних методів прогнозування та каузальних модельних рішень, які пояснюють поведінку складної системи загалом, слід здійснювати шляхом виявлення зв'язків між різними за своєю природою змінними. Це дозволить обґрунтувати межі критеріальних показників-індикаторів загальноекономічного прискорення в промисловості, що за своїми змістовними ознаками стануть випереджаючими<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Система агрегованих показників розглядається нами в контексті можливості забезпечення загальної економічної активності в національному господарстві. Тому аналітична схема інкорпорації показників економічної динаміки в систему корегування ендогенно спря-

Для визначення домінант ендogenous зростання й окреслення контурів стратегії розвитку української промисловості відповідно до мети забезпечення індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи та результативності її функціонування в умовах нестійкого економічного середовища, а також визначення індивідуальних особливостей загальноекономічного прискорення<sup>13</sup> слід зокрема:

- провести порівняльний аналіз залежності основних енерго-економічних показників промисловості від параметрів його ресурсно-галузевої структури;

- оцінити рівень ресурсоефективності національних промислових комплексів провідних країн світу та умови їх функціонування.

- побудувати кореляційну матрицю залежностей між показниками економічної динаміки з урахуванням впливу структурно- та інформаційнозначимих регресорів на загальноекономічне прискорення.

Виконання цих операцій дозволило нам отримати аналітичні залежності й зробити такі висновки:

- *по-перше*, на рівень загальноекономічного прискорення ключовий вплив має частка енергоємних та ресурсозатратних галузей у структурі національної промисловості;

- *по-друге*, в умовах глобалізації та жорсткої конкурентної боротьби за світовий ринок активізація інноваційно-інвестиційної діяльності є одним із першочергових завдань держави з позицій не лише забезпечення індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи, але й здобуття лідерства на світовій арені;

- *по-третє*, динаміка ендogenous спрямованого зростання промислового виробництва визначається ефективністю використання державою відповідних механізмів мотивації впровадження реальним сектором прогресивних технологій та виробництва високотехноло-

---

спрямованого зростання держави слід здійснювати в певній послідовності, яка запропонована нами в роботі: Микитенко В.В., Алимов О.М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку // Продуктивні сили України. – № 1, 2006. – С. 135–151.

<sup>13</sup> Останнє передбачає виокремлення тих напрямів та механізмів, які в даній економічній ситуації дозволять отримувати максимальний позитивний очікуваний результат у визначений перспективний часовий інтервал, зокрема здійснити в Україні стрімкий технологічний прорив, забезпечивши значне зниження енергоємності ВВП, підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва та доведення якості життя населення держави до європейських стандартів.

гічної продукції через стимулювання інноваційної активності та організаційного вдосконалення.

Порівняльний аналіз зарубіжного досвіду реалізації різного роду стратегій реструктуризації та удосконалення системи ресурсно-функціонального забезпечення економічного прискорення дозволяє: а) синтезувати найбільш дієві підходи, положення та концепції економічного зростання; б) виділити альтернативні моделі цілеспрямованого розвитку виробничо-економічних систем. Це дасть змогу в умовах обмеженості ресурсів та часу у відповідь на масштабні технологічні перетворення у світі обґрунтувати оптимальну стратегію промислового зростання, визначити дієві механізми її реалізації, оцінити цільові індикатори майбутніх здобутків. Діагностика результативності промислового виробництва національних економік 23 країн світу (табл. 12.3) з використанням єдиного критерію оцінки процесів ендогенно спрямованого зростання дозволяє побудувати оптимальну для України траєкторію розвитку виробничо-економічної системи й установити коридор її еволюції на певний період планування. Порівняння індексів інноваційної здатності та технологічної конкурентоспроможності країн світу (за методологією Всесвітнього економічного форуму) дозволяє зробити такий висновок: *у країнах, де швидко засвоювалися новітні прогресивні технології й активно впроваджувалися новації, провадилася політика досягнення високої енергоефективності – темпи загальноекономічного прискорення значно вищі, ніж в інших країнах.*

Для підтвердження цього висновку доцільно оцінити залежність показників енергоефективності промислового виробництва від обсягу інноваційних витрат та енергомісткості ВВП країни і промислової продукції від технологічного рівня підготовки виробництва. Це можна виконати в такій послідовності:

- порівняння показників енергоефективності промисловості країн світу, їх ресурсно-галузевої структури та аналіз залежності рівня енергоефективності від часток: промисловості у загальному енергоспоживанні; випуску промислової продукції у ВВП; енергомістких і ресурсозатратних галузей у структурі промислового виробництва;

- обчислення комплексного показника-індикатора раціонального використання енергоресурсів (показник четвертого рівня агрегування);

Таблиця 12.3

**Ефективність та інноваційно-технологічна  
конкурентоспроможність окремих країн світу,  
станом на 01.01.06**

Країна	Показник промисловості					Інноваційна здатність (за WEF)	Технологічна конку- рентоспроможність, (за WEF)
	енергоефективність, дол. США/ кг н. е.	частка			енергетична залеж- ність країни, %		
		у загальному обсязі енергоспоживан-	у ВВП, %	енергоємних галу- зей у структурі, %			
Україна	1,2	54,4	46,4	62,1	54,8	0.71	3,49
Білорусь	1,1	43,0	34,5	39,6	80,0	0.73	3,49
Естонія	3,1	32,0	28,9	23,1	33,3	0.78	3,98
Росія	1,8	33,7	45,2	60,5	-40,0	0.79	3,68
Латвія	3,6	32,0	22,5	28,8	30,0	0.74	5,00
Чехія	3,5	33,0	37,2	29,6	32,0	0.81	5,21
Литва	3,2	30,1	33,4	26,3	26,6	0.74	5,01
Польща	3,0	32,3	31,3	39,9	11,8	0.74	5,00
Угорщина	3,6	32,0	31,4	35,9	57,7	0.75	5,21
Канада	4,2	30,7	29,3	29,8	40,0	0.92	5,58
США	5,9	29,8	20,1	45,7	34,0	0.93	5,81
Фінляндія	5,6	30,0	28,6	35,9	55,9	0.98	5,94
Швеція	5,9	30,0	29,0	26,1	35,9	0.98	5,65
Велика Британія	6,2	30,1	20,1	42,5	-8,9	0.93	5,71
ЄС	6,8	29,0	29,5	35,0	34,1	0.95	5,46
Франція	5,8	29,4	26,7	19,3	53,0	0.92	5,49
Ірландія	6,9	27,6	26,4	50,5	50,0	0,92	5,48
Нідерланди	5,9	29,4	24,5	39,4	90,0	0.89	5,65
Німеччина	8,2	31,0	30,6	51,0	61,4	0.92	5,81
Данія	8,9	27,9	25,5	43,7	-27,2	0.93	5,65
Японія	10,3	28,0	37,0	41,3	93,0	0,98	5,92
Швейцарія	11,0	29,5	27,4	33,5	67,0	0.97	5,46

Джерело: розраховано за даними Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.oecd.org>>.

– переведення абсолютних значень макроекономічних показників в агреговані, що дозволяє одночасно порівняти такі параметри промислового зростання, як розвиненість науково-технічної, виробничої, техніко-технологічної та енергетичної сфери;

– вивчення поведінки виробничо-економічної системи за узагальненими показниками: сприйнятливості промисловості до деструктивного впливу різноспрямованих факторів, розвиненості її потенціалу, що дає змогу оцінити ймовірні параметри енергоефективності промислового комплексу будь-якої країни світу у разі відповідності її ресурсно-галузевої структури національній.

Проведення комплексної оцінки енергоефективності економіки за наведеним алгоритмом дозволяє стверджувати, що Україна значно відстає за показником енергоефективності практично від усіх розвинених країн (табл. 12.4).

Показник енергоефективності промислового виробництва в Україні фактично дорівнює 1,2 дол. США/кг н. е., а теоретичні його межі знаходяться на рівні 1,94–2,9 дол. США/кг н. е., що відповідає рівню ефективності використання енергоресурсів у промисловості таких країн, як Литва, Латвія, Швеція чи Франція. Отже, *ключовий вплив ресурсно-галузевої структури національних економік на темпи загальноекономічного прискорення та рівень енергоефективності є незаперечним*. Слід звернути увагу на межі змін комплексного показника-індикатора потенціалу енергоефективності (КППЕЕ)<sup>14</sup>. Показник є найвищим у Російській Федерації, Україні та Японії, відповідно 1,4; 1,05; 1,1. Високі значення КППЕЕ для Японії є наслідком високої інноваційної здатності її економіки, розвиненості промислового потенціалу та технологічної конкурентоспроможності промислового виробництва. Натомість, високі показники КППЕЕ для РФ та України свідчать про їх реальний шанс перейти з групи країн з низьким рівнем конкурентоспроможності національних економік до групи з високим рівнем. Природно, що зазначені орієнтири є ймовірними та досягнути їх можна лише в разі забезпечення цільової інноваційної спрямованості розвитку.

<sup>14</sup> Комплексний показник-індикатор потенціалу енергоефективності розрахований з використанням методу вагових коефіцієнтів як добуток частки енергоспоживання промисловості в ПЕР на відношення частки енергоресурсозатратних галузей у структурі промисловості до частки наукомістких галузей за урахування вагових коефіцієнтів 0,7 та 0,3 відповідно.

Таблиця 12.4

**Комплексні показники-індикатори енергоефективності  
економік окремих країн світу, станом на 01.01.06**

Країна	Енергоефективність країни за відно- відності українській ресурсно- галузевої структури	Коефіцієнт конкурентоспроможності базових технологій країн за відповід- ності їх структур українській промис- ловості	Гіпотетичний показник енергоефек- тивності України при ресурсно- галузевої структурі вказаних країн, дол. США / кг н. е.	Частка показника енергоефективнос- ті України в гіпотетичному показни- ку вказаних країн, %	Комплексний показник-індикатор раціональності використання енерго- ресурсів (КІПРВЕ)	Комплексний показник-індикатор якісного розвитку промислового ви- робництва (КПЯРПВ)	Комплексний показник-індикатор потенціалу енергоефективності (КПНПЕ)
Україна	1,200	1,00	0,90	100,00	55,9	47,67	1,043
Білорусь	0,682	0,76	1,41	131,90	43,6	34,95	0,755
Естонія	1,146	1,27	2,42	78,55	71,6	64,67	0,695
Росія	1,754	1,95	0,92	51,32	108,9	146,06	1,396
Литва	1,525	1,69	2,13	59,03	94,7	72,90	0,852
Латвія	1,623	1,80	1,94	55,45	100,8	116,79	0,660
Чехія	1,525	1,69	1,89	59,01	94,7	93,39	0,896
Польща	1,940	2,16	1,40	46,38	119,7	115,99	0,865
Угорщина	2,081	2,31	1,56	43,25	129,2	126,82	0,829
Канада	2,015	2,24	1,88	44,65	125,2	119,45	0,749
США	3,606	4,01	1,22	24,96	223,9	151,04	0,721
Фінляндія	3,237	3,60	1,56	27,80	201,0	191,66	0,813
Швеція	2,480	2,76	2,14	36,29	154,0	148,86	0,715
Велика Британія	4,243	4,71	1,32	21,21	263,5	175,96	0,688
Нідерланди	4,314	4,79	1,42	20,86	267,9	242,10	0,781
ЄС	3,269	3,63	1,88	27,53	203,0	101,66	0,833
Франція	2,238	2,49	2,90	40,22	133,2	333,30	0,636
Ірландія	4,298	4,33	1,11	18,76	298,0	193,72	0,933
Німеччина	6,751	7,50	1,10	13,33	418,2	412,80	1,003
Данія	6,263	6,96	1,28	14,37	388,9	355,47	0,870
Японія	6,850	7,61	1,35	13,14	425,4	562,12	1,094
Швейцарія	6,042	6,71	1,67	14,90	368,5	342,27	0,773

Джерело: розраховано за даними Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.oecd.org>>.



За показником конкурентоспроможності технологій найбільший рейтинг мають Японія, Німеччина, Данія та Швейцарія, відповідний коефіцієнт для них становить 7,61; 7,50; 6,96; 6,71, за ними слідує Нідерланди, Велика Британія та США (відповідно 4,79; 4,71; 4,01). Ранжування країн за рівнями ендogenous економічного зростання та енергоефективністю промислового виробництва можна також провести за комплексними показниками-індикаторами раціональності використання енергоресурсів (КПРВЕ) та якісного розвитку промислового виробництва (КПЯРПВ). За значеннями цих показників країни розподілені на чотири групи.

У першій групі з низьким рівнем енергоефективності та промислового зростання знаходяться Україна та Білорусь. У другій групі з перехідним рівнем – Росія, Естонія, Латвія, Чехія, Литва, Польща, Угорщина. У третій групі із середнім рівнем – США, Фінляндія, Швеція, Англія, Франція, Нідерланди. У четвертій групі з високим рівнем енергоефективності та ендogenous спрямованого промислового зростання знаходяться Німеччина, Ірландія, Данія, Японія, Швейцарія.

Зазначимо, що основними засобами впливу держави на темпи промислового зростання та загальноекономічне прискорення в країнах останньої групи є підтримка та формування умов для відтворення науково-технічних інноваційних фондів; стимулювання інноваційних процесів та активне впровадження новаторських проектів, розвиток наукомістких галузей.

Модель державного управління ендogenous економічним зростанням промисловості країн із третьої групи має риси, що майже тождісні системі стратегічного управління країн із четвертої групи. Але в її основі лежить концепція ринкового саморегулювання з елементами соціальної спрямованості дій стосовно підвищення енергоефективності національного господарства з боку держави. Ця система передбачає різні форми інтеграції науки з виробництвом. Так, наприклад, у Великій Британії університети мають право здійснювати комерційну діяльність разом із приватними компаніями; в державах ЄС діють загальновизнані методи стимулювання технологічного зростання економік, а саме: сертифікація продукції, стратегічне планування інноваційної діяльності, інтенсифікація розвитку наукомістких галузей на основі програмних підходів тощо.

Країни-лідери за показниками ендogenous спрямованого промислового зростання та країни, які досягли високої енергоефективності

виробництва, посідають провідні місця одночасно в технологічній сфері й у суспільному відтворенні. За технологічним (інноваційним) індексом, показником-індикатором потенціалу енергоефективності та якісного розвитку промислового виробництва можна розділяти національні економіки країн не тільки на енергоефективні чи неенергоефективні, а також і на інноваційні (*innovators*); потенційно інноваційні; неінноваційні країни (*non innovators*) (табл. 12.5). За темпами промислового зростання країни як з перехідним, так і з середнім рівнем енергоефективності виробництва (а також інноваційної здатності) мають майже тотожну економічну динаміку. Тому при побудові оптимальної для України моделі розвитку промисловості слід зважати на досвід цих країн.

У країнах першої групи (з найкращими результатами) за рахунок технологічної конкурентоспроможності забезпечується 50,0% агрегованого показника загальноекономічного прискорення, у країнах другої групи (з перехідним та середнім рівнем енергоефективності) – 30,0%, третьої – менше 12,0%. Таким чином, питома вага технологічних новацій у забезпеченні ендогенно спрямованого промислового зростання (а отже й конкурентоспроможності національних промислових комплексів) має становити від 33,0 до 50,0%. Тому нашій країні, щоб увійти до кола інноваторів чи досягти інноваційної фази промислового зростання, необхідно не лише активно залучати іноземні прогресивні технології, але й стимулювати створення власних проривних технологічних рішень.

Вирішення соціальних проблем українського суспільства чималою мірою можна пов'язати з необхідністю підвищення рівня енергоефективності вітчизняної економіки. Відомо, що на якість життя громадян, поряд із технологічною розвиненістю виробництва, вказує рівень ВВП на душу населення.

Можна стверджувати, що:

*по-перше*, пряма залежність між зміною рівня і якості життя населення та енергоефективності промислового виробництва (табл. 12.6);

*по-друге*, існує відхилення теоретичної енергоефективності виробництва окремих країн (від 1,4 до 2,8 дол. США/кг н. е.) від фактичних даних у разі ототожнення структури їх промисловості з українською ресурсно-галузевою структурою;

Таблиця 12.5

**Ранжування країн світу за комплексним показником-  
індикатором оптимальності використання енергоресурсів**

Країна	КПОВЕ	Енергоефективність промислового виробни- цтва, дол. США/кг н. е.	Частка енергомістких галузей в структурі промисловості, %	Частка промисловості в загальному енергоспо- живанні, %	Рівень ендогенно спря- мованого промислового зростання та інновацій- ної здатності
Білорусь	1,01	1,1	39,6	43,0	<i>Non innova- tors</i> країни з низьким рівнем
Україна	1,03	1,2	62,1	54,4	
Естонія	2,24	3,1	23,1	32,0	Потенцій- но іннова- ційні краї- ни з перехід- ним/серед- нім рівнем
Литва	2,80	3,2	26,3	30,1	
Чехія	3,14	3,5	29,6	33,0	
Росія	3,23	1,8	60,5	33,7	
Латвія	3,24	3,6	28,8	32,0	
Польща	3,71	3,0	39,9	32,3	
Франція	3,91	5,8	19,3	29,4	
Угорщина	4,04	3,6	35,9	32,0	
Канада	4,08	4,2	29,8	30,7	
Швеція	5,13	5,9	26,1	30,0	
Фінляндія	6,70	5,6	35,9	30,0	
США	7,51	4,9	45,7	29,8	
Нідерланди	7,91	5,9	39,4	29,4	
ЄС	8,21	6,8	35,0	29,0	
Велика Британія	8,75	6,2	42,5	30,1	Країни з високим рівнем
Швейцарія	12,49	11,0	33,5	29,5	
Ірландія	12,63	6,9	50,5	27,6	
Німеччина	13,49	8,2	51,0	31,0	
Данія	13,94	8,9	43,7	27,9	
Японія	15,19	10,3	41,3	28,0	

Джерело: розраховано за даними Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.oecd.org>>.

*по-третє*, щільний зв'язок між показником ВВП на душу населення та енергоефективністю промислового виробництва характерний для коротких проміжків часу – до п'яти років, а при збільшенні часового лагу цей зв'язок поступово послаблюється.

Таблиця 12.6

**Показники ВВП та енергоефективності окремих країн світу**

Країна	ВВП на душу населення з урахуванням ПКС, тис. дол. США			Енергоефективність промислового виробництва, дол. США/кг н. е.		
	1995– 2000	2001– 2005	2005– 2006	1995– 2000	2001– 2005	2005– 2006
Україна	1,35	0,98	1,67	0,41	0,72	1,20
Білорусь	2,06	2,54	2,60	0,52	0,75	1,10
Естонія	2,72	3,95	4,01	1,20	1,40	3,10
Росія	2,62	2,61	3,28	0,63	0,82	1,80
Литва	2,32	4,23	12,4	1,33	1,60	3,60
Латвія	2,30	2,37	3,60	1,20	1,60	3,50
Чехія	3,20	5,56	5,70	1,47	2,70	3,20
Польща	2,41	4,27	4,60	1,29	1,80	3,00
Угорщина	3,84	5,15	14,20	1,74	2,30	3,60
Канада	19,50	22,32	25,80	2,51	2,80	4,20
США	25,90	32,80	40,10	3,51	3,35	5,90
Фінляндія	18,80	31,25	32,56	3,90	4,40	5,60
Швеція	23,50	25,20	33,80	3,90	4,49	5,90
Велика Британія	17,04	26,00	30,10	4,10	4,50	6,20
Нідерланди	25,30	29,30	31,47	4,30	4,90	6,80
ЄС	20,90	22,70	26,60	4,20	5,10	5,80
Франція	23,40	29,63	29,90	4,50	5,20	6,90
Ірландія	25,20	44,20	27,80	3,72	5,40	5,90
Німеччина	25,60	26,00	33,77	4,37	5,93	8,20
Данія	28,00	29,30	38,70	6,95	8,60	8,90
Японія	31,70	32,70	44,10	6,70	7,82	10,30
Швейцарія	37,90	38,48	43,00	7,35	8,78	11,00

*Джерело:* розраховано за даними Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.oecd.org>>.

Критерії забезпечення рівноваги й ефективності функціонування промисловості дозволили обрати найбільш прийнятну модель ендогенно спрямованого зростання відповідно до гіпотези: враховуючи,

що складна виробничо-економічна система може бути описана як статистичними, так і динамічними рівняннями, при визначені поведінки окремої багатокомпонентної макроструктури цієї системи (якою є, зокрема, промисловість) у точці її індивідуальної рівноваги слід зважати на те, що:

- наявність низької енергоефективності промислового виробництва при раціональному використанні та трансформації промислового потенціалу не є обмеженням для забезпечення високої динаміки ендогенно спрямованого зростання;

- нагромадження потенціалів системно-універсального функціонування та інноваційних можливостей у промисловості дозволяє використати головну рушійну силу (структурно-інформаційний ресурс) для здійснення технологічного прориву.

Із цього випливає, що якість структурно-інформаційного ресурсу, рівень енергоефективності промислового виробництва та ефективності використання промислового потенціалу є відображенням стану конкурентоспроможності промисловості країни. Тому при чітко визначеному ендогенно спрямованому розвитку виробничо-економічної системи України нарощування й практична трансформація її сукупних можливостей дасть змогу не розпорошувати наявний промисловий потенціал та уможливить подальше вдосконалення його структурно-галузевої складової, чутливої до впливу потенціалів системно-універсального функціонування.

## **12.4. Модифікація моделі компромісно-рівноважного розвитку промисловості**

Оскільки в Україні досі ще не визнана необхідність урахування в державній стратегії відмінностей між ендогенно спрямованим економічним зростанням та економічним розвитком, не створені необхідні механізми забезпечення позитивних технологічних змін та резистентності промисловості до загроз і ризиків, то можна стверджувати, що економічна політика держави позбавлена ознак послідовності та стійкості, тому нетривалі періоди зростання промисловості перманентно змінюються спадами й депресіями. З огляду на зазначене навіть дво- чи трикратне збільшення обсягів випуску промислової продукції та енергоспоживання на душу населення не забезпечать достатнього рівня індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи. Слід мати на увазі, що неефективна приватизація стратегічних промисло-

вих об'єктів поряд з лібералізацією господарських відносин зумовили появу низки техніко-управлінських деструктивних наслідків порушення балансу між радикальними змінами як у структурі продуктивних сил і техніко-економічних відносин, так і в потребах і можливостях національної промисловості.

Досягнення вагомих кількісно-якісних змін та їх нагромадження в межах розвитку виробничо-економічної системи зумовлює глибокі перетворення різноманітних сфер життєдіяльності та активізацію системоутворюючих чинників. Останні завдяки синергетичному ефекту можуть упереджувати катастрофи й кризи, усувати деструктивні ознаки у фазах життєвого циклу макроструктури. Стійка періодичність настання економічних потрясінь у державі вимагає продуктивної розробки й ефективного втілення в життя системи моделей широкомасштабних перетворень (системної еволюції). Ми пропонуємо три види модельних рішень для практичного використання. Їх реалізація дозволить Україні досягти високого ступеня розвитку та темпів загальноекономічного прискорення в промисловому виробництві. Наявність таких технологій у побудові та реалізації інноваційних моделей розвитку промисловості відповідає та корелює з політикою країн із середнім рівнем енергоефективності. Прогнозування наслідків цілеспрямованої реалізації стратегії модернізації національного господарства та концентрації зусиль у найбільш пріоритетних напрямках дозволило цим країнам суттєво підвищити свої конкурентні позиції у світі. Відтак слід розглянути ймовірність досягнення означених орієнтирів та пристосованість відповідних макромоделей до оптимального перетворення в структурно-інформаційний ресурс промислового зростання в Україні.

Пропонована інтегральна концепція забезпечення індивідуальної рівноваги виробничо-економічної системи та органічності й результативності її функціонування відповідає реаліям нестійкого економічного середовища. Вона побудована на поєднанні двох методологічних підходів – економічно орієнтованого та технічно орієнтованого (структурно-функціонального та системно-технологічного). Перші (економічні) прогнозні та оціночні моделі енергоефективності промислового виробництва окремих країн будуються на структурно-інформаційних засадах і засновані на оцінці майбутніх напрямів розвитку промисловості без урахування ретроспективних тенденцій. Економічно орієнтовані прогнози враховують сукупність факторів, чинників і складових процесів енерговикористання різної функціона-

льної спрямованості, а також цілі діяльності інших виробничо-економічних систем. Для модифікації оціночних рівнянь з передбаченням можливих чи очікуваних змін були обчислені показники-індикатори, а для скорочення масштабу помилок у процесі корекції моделей – формалізована єдина узагальнена модель промислового зростання за результатами діагностики потенціалу промисловості та його складових другого порядку, значення яких як залежні змінні були включені в модельні рішення, що були побудовані за темпами приросту енергоефективності промислового виробництва окремих країн світу. Країни поділені на три групи – низького, середнього та високого рівня. Результати обчислень наведені в табл. 12.7. Показники економічної динаміки досліджені з лагом у п'ять років: 1995–2000 та 2001–2006 рр. Відповідно до отриманих показників економічної динаміки були визначені темпи приросту енергоефективності за формулою:

$$T = \frac{1}{1,604 + 1,301E} \quad (12.1)$$

Це дозволило побудувати авторегресивні дистрибутивно-лагові моделі трьох типів, за якими був зроблений прогноз показників економічної динаміки для національної промисловості до 2050 р. з урахуванням темпів приросту макропоказників групи країн із низькою, середньою та високою енергоефективністю (табл. 12.8). Про характер змін у промисловості України до 2050 р. можна судити після безпосередньої прогнозно-аналітичної оцінки показників економічної динаміки, розрахованих за трьома модельними рішеннями. Це дозволяє окреслити три фазові траєкторії для врахування вільних рухів і відхилень виробничо-економічної системи в межах визначеного коридору розвитку. Прогноз відображає динамічні властивості національної промисловості на випадок відтворення в майбутньому одного з трьох варіантів перебігу подій. Окреслені орієнтири (два з трьох) є достатньо оптимістичними. Але й очікувані показники не зможуть задовольнити ні сучасних вимог до темпів зростання виробництва відповідно до базових положень стратегії макросистемної трансформації, ні задекларованих планів керівництва країни щодо становлення дієвих міждержавних зв'язків в енергетичній та економічній сферах в умовах приєднання до СОТ.

Таблиця 12.7

**Темпи приросту енергоефективності промисловості  
окремих країн світу за 1995–2006 рр., разів**

Країна	Фактичні темпи приросту за період		Теоретичні темпи приросту за моделями економічної динаміки для країн із рівнем енергоефективності		
	1995–2000	2001–2006	низьким, 1995–2000	середнім, 1995–2000	високим, 2001–2006
Україна	0,217	0,264	0,273	0,268	0,264
Росія	0,252	0,272	0,324	0,454	0,324
Чехія	0,354	0,275	0,296	0,357	0,296
Латвія	0,533	0,264	0,276	0,307	0,327
ЄС	0,085	0,088	0,276	0,207	0,276
Польща	0,425	0,260	0,352	0,359	0,352
Угорщина	0,264	0,273	0,316	0,305	0,316
Канада	0,124	0,099	0,178	0,262	0,178
США	0,111	0,082	0,150	0,137	0,150
Велика Британія	0,118	0,088	0,135	0,125	0,135
Фінляндія	0,153	0,111	0,130	0,221	0,130
Швеція	0,251	0,077	0,113	0,209	0,113
Ірландія	1,209	0,139	0,104	0,203	0,104
Франція	0,070	0,016	0,100	0,200	0,100
Німеччина	0,360	0,069	0,061	0,175	0,061
Данія	0,173	0,048	0,044	0,165	0,044
Нідерланди	0,138	0,030	0,327	0,468	0,327
Швейцарія	0,327	0,017	0,324	0,454	0,324
Японія	0,022	0,025	0,296	0,357	0,296

*Джерело:* розраховано за даними Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.oecd.org>>.

Досягнення до 2030–2050 рр. визначених орієнтирів вимагає цілеспрямованих дій виконавчої влади щодо відтворення потенціалу промисловості та своєчасного реагування на зовнішні виклики, з урахуванням високого рівня енергоємності вітчизняного ВВП, зношеності основних виробничих засобів, деформованої структури енерговитрат та відсутності дієвої інноваційної політики, що призвело до серйозних макроекономічних дисбалансів. Найкращі результати країні слід очікувати лише в разі реалізації моделі відповідно до темпів макроекономічної динаміки країн із середнім/перехідним рівнем енер-



гоефективності промислового виробництва. Аналіз результатів моделювання дозволяє обґрунтувати наслідки реалізації стратегії до 2030 р. з урахуванням потенційних можливостей України щодо досягнення високої енергоефективності на рівні 4,23 дол. США/кг н. е. (сучасний рівень Угорщини, Латвії, Литви, Польщі). Значно менших успіхів можна досягти, продовжуючи балансувати в координатах "стійкість/нестійкість" з інерційною структурною та енергетичною політикою при відсутності системи державного контролю над енерговитратами та енергоспоживанням. Тоді показник енергоефективності промислового виробництва у 2030 р. становитиме лише 3,28 дол. США/кг н.е. Більша частка (73,0%) темпів зростання країн із низькою енергоефективністю належатиме РФ, яка вже зараз активно реалізовує цілеспрямовану інноваційно-інвестиційну політику щодо зниження частки промисловості в загальному споживанні ПЕР до рівня 30,0%.

Таблиця 12.8

**Варіативний прогноз енергоефективності промислового виробництва за темпами приросту, дол. США/кг н. е.**

Роки	Країни із рівнем енергоефективності		
	низьким (експоненціальна модель)	середнім (гіперболічна модель)	високим (експоненціальна модель)
2010	1,23	1,56	0,91
2015	1,77	2,12	1,15
2020	2,23	2,77	1,3
2025	2,79	3,45	1,57
<b>2030</b>	<b>3,28</b>	<b>4,23</b>	<b>1,79</b>
2035	3,79	4,99	1,93
2040	4,23	5,69	2,08
2045	4,65	6,58	2,25
<b>2050</b>	<b>5,14</b>	<b>7,31</b>	<b>2,49</b>

*Джерело:* розраховано за модельними рішеннями за даними Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.oecd.org>>.

На жаль, наразі Україна поки що не здатна адаптувати політику енергоефективності, що характерна для високорозвинених країн, та забезпечити власну конкурентоспроможність та індивідуальну рівновагу. Застосування чи дублювання несумісних з реаліями вітчизняної економіки та традиційних для розвинених держав механізмів та мо-

делей регулювання в енергетичній і виробничій сфері унеможливить реалізацію наших власних національних економічних інтересів. Сучасна невизначеність державної промислової політики, безсистемність і хаотичність процесів суспільного відтворення в Україні веде до руйнівних наслідків. Продовження цих тенденцій зумовить досягнення у 2050 р. показника енергоефективності промислового виробництва у межах лише 2,49 дол. США/кг н. е., що не можна вважати успіхом.

Інший прогноз енергоекономічних показників був побудований з використанням узагальнених модельних рішень<sup>15</sup> за формулою:

$$E_t = E_{t-5} (P_{t-5} + 1) \quad (12.2)$$

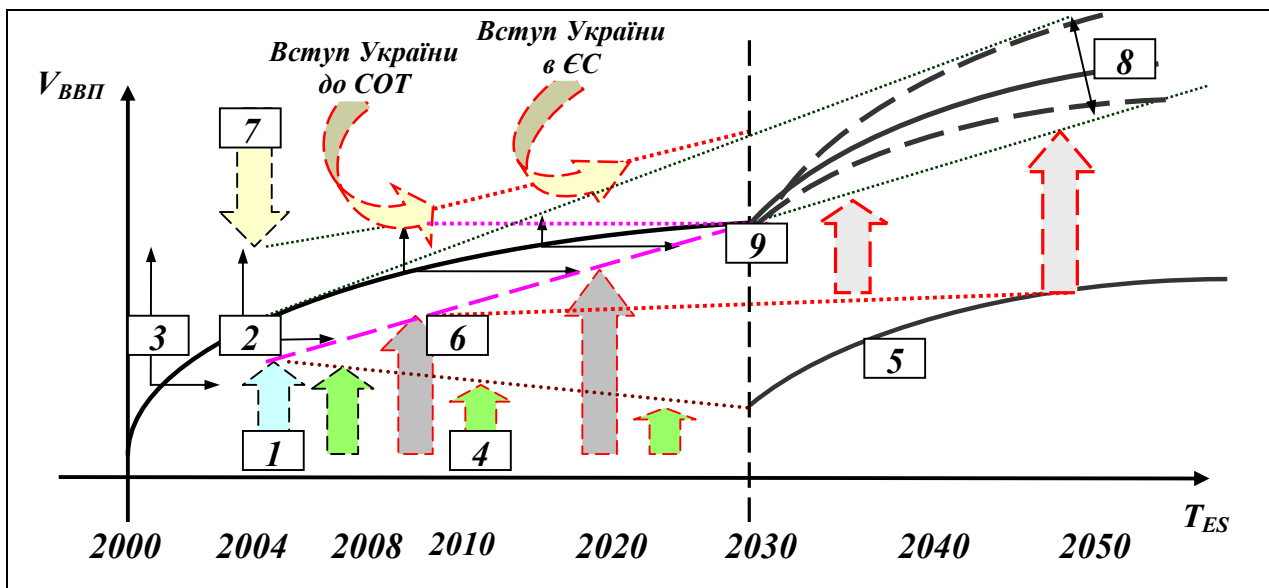
при одночасному врахуванні темпів приросту енергоефективності промислового виробництва обраної групи країн світу протягом 1995–2006 рр.; приросту теоретичних показників енергоефективності, розрахованих з періодом упередження у 5 років.

Узагальнені аналітичні викладки наслідків зміни реальних процесів у промисловості України виглядають так: показник енергоефективності промислового виробництва у 2030 р. становитиме 2,23–2,47 дол. США/кг н. е., що не набагато перевищує рівень Польщі на початок 2006 р. За узагальненими тенденціями зростання показника енергоефективності максимально може дорівнювати 4,55–5,42 дол. США/кг н. е. (сучасний рівень енергоефективності промислового виробництва в США 4,78 дол./кг н. е.). Можемо очікувати, що приблизно лише через 80 років цей показник в Україні буде тотожним сучасним досягненням американської економіки. Порівнюючи результати прогнозування (табл. 12.8) за низкою модельних рішень, можна запропонувати трансформацію сучасної моделі розвитку промисловості в Україні в оптимізаційну шляхом заміни рівнянь балансів ресурсно-галузевої структури та обсягів енерговитрат відповідними нерівностями за формалізованими рівняннями, розробленими за наведеними вище правилами добору кращого вектора енергоспоживання. За тенденціями країн з низьким рівнем енергоефективності досягнення національної промисловості у 2050 р. становитимуть 5,14 дол. США/кг н. е.; із середнім рівнем – 7,31; з високим рівнем енергоефективності – лише 2,49 дол. США/кг н. е. Зазначимо, що в разі якісного нарощування потенціалу власної промисловості Україна здатна буде досягти

<sup>15</sup> Тут не враховується як ендегенний фактор технологічний прогрес, оскільки можна використати показники реального капіталу як пояснювальну змінну у формулі (12.2).

лише у 2080 р. сучасного рівня Швейцарії, Японії, Данії чи Німеччини. Це при тому, що досягнення зазначених орієнтирів буде вимагати оновлення технічної та технологічної бази, кардинального підвищення інноваційної здатності країни до рівня провідних країн світу.

Використовуючи побудовані моделі темпів економічного зростання країн із середнім рівнем енергоефективності, які в останні роки здійснили якісний розвиток за рахунок структурної перебудови реального сектора економіки, можна з урахуванням інерційності національного господарства, якісних змін зовнішнього середовища та наявності ризиків і загроз ендегенному економічному зростанню обчислити життєвий цикл та формалізувати траєкторію вітчизняної економічної динаміки до 2030 та 2050 рр. (рис. 12.5). Відмітимо, що темп ендегенно спрямованого розвитку промисловості пропорційно залежить від показника її енергоефективності, при цьому нарощення промислового потенціалу є необхідною умовою її економічного зростання.



**Рис. 12.5. Графічний образ корегування інерційності детермінант та упередження зовнішніх впливів для забезпечення ендегенно спрямованого зростання української промисловості**

Нагромадження й використання потенціалів системно-універсального функціонування (інтелектуальної складової розширеного виробництва, що базується на структурно-інформаційних ресурсах) – головної рушійної сили розвитку країни – дозволяє виробничо-економічній системі вийти з траєкторії нестійкої розбалансованості на рівень індивідуальної рівноваги відповідно до параметрів оптимізаційної моделі ендегенного промислового зростання. Для досягнення

поставлених цілей необхідно враховувати інерційність детермінант процесу загальноекономічного прискорення та координувати дії, що утримуватимуть його еволюцію в заданому напрямі. Окреслення достатніх умов забезпечення результативності функціонування національної промисловості, обґрунтування оптимальної траєкторії її економічного зростання – одне з найскладніших питань державотворення. Тому при прогнозуванні наслідків реалізації політики макросистемної еволюції слід враховувати (рис. 12.5):

1) циклічність інноваційного розвитку промислового виробництва (1);

2) інерційність економічних, виробничих, технологічних, політичних і соціальних процесів у промисловості (2);

3) сформовану історико-генетичну резистентність промислового виробництва та українського суспільства до зовнішніх загроз і ризиків (3);

4) консервативність ідеології політичної еліти в питаннях залучення регіональних економічних систем як партнера й координатора по національних та міжнародних проектах (4), що може зумовлювати різке падіння темпів приросту в довгостроковій перспективі (5);

5) можливість переходу виробничо-економічної системи до більш високого технологічного укладу (6);

6) вагомість деструктивного впливу процесів глобалізації та транснаціоналізації вітчизняної економіки (7) на загальноекономічне прискорення в промисловості;

7) імовірність балансування показників економічної динаміки в певному коридорі порогових значень (8);

8) термін життєвого циклу виробничо-економічної системи<sup>16</sup> та час на формування нового фазового портрета промислового комплексу України у 2030 р. (9) тощо;

9) імовірність формалізації та прогнозування результатів цілеспрямованих впливів на траєкторію розвитку промисловості, що вимагає побудови модельного комплексу, заснованого на системі ключових факторів та доказів, встановлення причинно-наслідкових зв'язків для визначення альтернативних варіантів майбутнього розвитку промислового виробництва, допустимих векторів, варіантів/перспектив

---

<sup>16</sup> Більш детально про оцінку величини циклів див.: Микитенко В.В., Гращенко І.С. Розроблення концепції управління прискореними циклами інноваційної діяльності // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 4. – С. 19–23.

як розширення міжнародної співпраці, так і зміни зовнішньоекономічних координат.

Урахування інерційності динаміки національної промисловості як чинника кореляції державної економічної політики необхідно проводити у відповідності до взаємопов'язаних конститутивних ланок реалізації завдань дослідження, а саме:

- а) встановлення терміну упередження (25–30 років);
- б) обґрунтування складу вагомих регресорів (фактори, їх клас, ієрархічність, взаємозв'язок та підпорядкування);
- в) добір класу прогнозних модельних рішень;
- г) визначення рівня сприйнятливості/несприйнятливості цільовими підсистемами промисловості різноспрямованих зовнішніх впливів;
- д) обчислення прогнозу з дослідною експериментальною перевіркою адекватності розроблених моделей і достовірності очікуваних показників;
- є) формулювання вихідних положень концепції ідентифікації конститутивно-ключових характеристик виробничо-економічної системи держави.

Це дозволить розкрити подальші здобутки промислового виробництва, поведінку і спрямування окремо взятої галузі в умовах транснаціоналізації світового господарства, скорегувати динаміку економічних процесів з урахуванням різноманіття ендегенних та екзогенних сил факторів впливу згідно з цільовою траєкторією. Так, наприклад, можна визначити розмір зворотних сил інерції промислового комплексу у вигляді тангенсів кутів нахилу (табл. 12.9) щодо інтенсифікації процесу його розвитку за формулою:

$$y'_t = tg \alpha = 0,118 \exp(-222,984 + 0,118t). \quad (12.3)$$

Можна також обчислити абсолютну величину інерційності розвитку промислового виробництва:

$$|I_t| = \sqrt{(0,118 \exp(-222,984 + 0,118t))^2 + 1}, \quad (12.4)$$

що дозволить побудувати прогноз необхідного обсягу ресурсів для подолання інерції (табл. 12.9). Ресурси необхідно концентрувати та нагромаджувати для упередження деструктивного впливу різноспрямованих факторів, який обчислюється за формулою:

$$F_t = \exp(-227,916 + 0,118t). \quad (12.5)$$

Також слід урахувати інерційність детермінант процесу макросистемної еволюції національного промислового комплексу за формулою:

$$F_t = \frac{1}{2,782 \cdot 10^{86} \cdot 0,902^t - 1,138 \cdot 10^{-5}} \quad (12.6)$$

Таблиця 12.9

**Основні показники інерційності детермінант процесу  
макросистемної еволюції промисловості України,  
у цінах 2006 р., млрд грн**

Роки	ВВП	Абсолютна величина інерційності розвитку промисловості $ I_t $	Прогноз ресурсів для подолання деструктивних впливів та інерції	
			за експоненціальною моделлю, $F_t$	за логістичною моделлю, $F_t$
2000	272,63	31,08	4,17	4,16
2005	481,62	56,27	7,24	7,22
2008	615,00	85,20	5,22	10,16
2010	700,83	107,83	6,60	12,85
2015	929,05	194,29	11,90	23,95
2020	1201,61	350,09	21,45	49,35
2025	1490,25	630,83	38,65	133,98
2030	1787,10	1136,69	69,64	0
2035	2091,93	2048,18	125,48	-212,88
2040	2389,99	3690,59	226,10	-135,13
2045	2794,30	6650,03	407,41	-110,99
2050	3245,67	11982,60	734,11	-100,31

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Урахування наведених вище модельних вирішень дозволяє окреслити допустимі та максимально можливі межі коридору еволюції промислового виробництва майже до кінця цього століття. Альтернативний прогноз розміру ресурсів на упередження різноспрямованих деструктивних впливів свідчить про те, що зовнішньоекономічні загрози в разі активного подовження процесів транснаціоналізації української економіки можуть набагато перевищити внутрішній стратегічний ресурс держави. З огляду на побудований до 2030 р. прогноз, загальний обсяг інноваційних витрат на модернізацію промисловості має становити для країн з низьким, середнім та високим рівнем енергоефективності відповідно 4068,74, 5091,61 та

1260,47 млн дол. США. Моделі припускають, що щорічно з 2008 до 2030 р. протягом 2008–2012, 2012–2018, 2018–2020, 2020–2025, 2025–2030 рр. приріст частки інноваційних витрат становитиме відповідно за етапами 6,46, 7,42, 7,34, 4,27 та 3,33%. Використовуючи для прогнозу експоненціальну модель залежності показника енергоефективності від загального обсягу інноваційних витрат, ми встановили, що потреби в інноваційних витратах у 2030 р. будуть у межах 1668,2–3341,3 млн грн. (у порівняних цінах 2006 р.), що буде можливим у разі щорічного приросту частки інноваційних витрат у ВВП на 2,8–5,7%. Вважаємо, що за виконання зазначених умов українська промисловість набуде якісних рис у разі, коли більш ніж 65,0% зростання ВДВ буде забезпечене виробництвом високотехнологічної продукції, а темпи зростання фундаментальних досліджень перевищуватимуть темпи зростання обсягів закупівлі іноземних технологій для базових галузей промисловості. Оцінюючи комплексно динаміку змін цих критеріїв, можна визначити, якій саме моделі відповідає сучасний розвиток нашої держави: наздоганяючого розвитку (за рахунок використання технологічних нововведень, що створюються в провідних країнах) чи системоутворюючої моделі економіки інноваційного типу (економіки знань). При цьому щорічні темпи збільшення інноваційних витрат у ВВП для її активізації мають становити 3,43–7,34%, а частка фінансування фундаментальних наукових розробок бути не меншою, ніж 1,78% ВВП країни. *Головною умовою розвитку промисловості в Україні є формування стратегії макросистемної еволюції на основі політики ендегенно спрямованого зростання, яка має набути комплексний, системний і довгостроковий характер з чіткими кількісними й якісними орієнтирами з урахуванням можливостей нарощення та раціонального освоєння власного стратегічного потенціалу промисловості.*

Результати прогнозування макроекономічної динаміки дозволяють сформулювати низку важливих висновків, що стосуються вибору пріоритетів держави в реалізації власної макромоделі розвитку. На нашу думку, ефективне управління ендегенним зростанням виробничо-економічної системи України може бути здійснене лише з використанням парадигми теорії еволюціогенетики. Це дозволить охарактеризувати хвильову й циклічну динаміку, фактори та тенденції розвитку української промисловості в умовах глобалізації світогосподарської системи. У цьому зв'язку еволюція промислового виробництва на засадах реалізації інтегральної концепції забезпечення індивідуальної

рівноваги є доступною для вивчення методами експериментальної економіки. Її засоби охоплюють майже всі динамічні явища, що забезпечують рівноважну еволюцію національної промисловості, однак вимагають врахування квантового впливу<sup>17</sup>. Для подальшого просування в даному напрямі можна використати дефініційне визначення терміну "квантова еволюція національної промисловості" та здійснити розкриття його змісту для миттєвих зрушень у структурі промислового виробництва, що попередньо вийшли зі стану рівноваги. Водночас активні зрушення та корегування можливі лише за окремими видами діяльності (у відносно невеликих масштабах), що відповідно вимагає концентрації зусиль на окремих об'єктах. Це приводить до виникнення таксономічних груп і класів складних систем будь-якого порядку, що зумовлює розвиток нового адаптивного типу виробничо-економічної системи та перехід промислового комплексу з однієї зони в іншу з новими якісними ознаками макроструктур. Вивчення макроекономічної динаміки на засадах реалізації системно-діалектичної теорії забезпечення резистентності національної промисловості до деструктивних впливів дозволяє визначити домінанти практичного характеру, а саме:

1) найвищий рівень ендогенно спрямованого промислового зростання забезпечується не лише високим рівнем технологічного розвитку країни. Цей чинник є вагомим, але не системоформуючим фактором активізації процесів підвищення конкурентоспроможності промисловості України. У даному випадку рушійною силою модернізації стають потенціали системного й універсального спрямування;

2) суттєвий вплив на енергоефективність промислового виробництва справляє його ресурсно-галузева структура, зокрема вагомість частки енергоресурсозатратних галузей у структурі. У разі зниження частки енергоємних виробництв на 12,5%, показник енергоефективності можна підвищити у два рази;

3) здійснюючи діяльність у напрямі забезпечення раціональної структури енергоспоживання, можна досягти вагомих результатів для забезпечення макросистемної еволюції у промисловості;

4) достатньо високий потенціал ендогенно спрямованого промислового зростання в Україні та енергоефективності підтверджує ймовірність досягнення прогнозних значень показників економічної ди-

---

<sup>17</sup> Тобто адекватну захисну реакцію господарської системи на існуючі загрози та ризики ендогенному економічному зростанню.



наміки, але лише за умови активізації розвитку наукоємних галузей і технологічного оновлення виробництва.

Об'єктивним буде визнати, що в сучасних умовах доктрина забезпечення макросистемної еволюції промисловості та відповідно її резистентності до деструктивних впливів за інтегральною концепцією індивідуальної рівноваги дозволяє визначити ключові об'єкти докладавання зусиль і стратегічних партнерів, окреслити орієнтири, закласти відповідно до коеволюційної парадигми підґрунтя для одночасної реалізації п'яти основних методологічних схем реалізації стратегії ендогенного зростання. У їх межах можна отримати відповіді на нагальні питання, що постають у контексті транснаціоналізації світогосподарської системи. Завершальним етапом вирішення проблеми передбачення поведінки виробничо-економічних систем на основі поєднань системно-комплексного, ресурсно-функціонального, об'єктно-цільового та синергетично-феноменологічного підходів є визначення напрямів забезпечення конструктивного варіанту еволюції промисловості та нейтралізації деструктивних факторів впливу на її розвиток. Оптимальним інструментом виконання останнього завдання залишаються пристосовані до корегування розвитку складних систем засоби нарощування власного промислового потенціалу, розрахованого на задоволення власних національних економічних інтересів.

## **12.5. Моделювання еколого- та енергоекономічної рівноваги промислового зростання**

Україна з огляду на об'єктивну нездатність до реалізації національної моделі ендогенного економічного зростання, незбалансованість механізмів забезпечення ефективності функціонування промислового виробництва значно послабила власні конкурентні позиції, поглибила технологічний розрив із провідними країнами світу. Цілком природно, що за таких умов компенсуючі можливості щодо реалізації позитивної економічної динаміки України продемонстрував, насамперед, політичний потенціал із безпосереднім зміщенням акцентів на користь парадоксальної жаги до різного роду реструктуризацій, боротьби проти державної монополії на стратегічні ресурси й виробництво, безвідповідального приватизаційного перерозподілу основних засобів. Прискорення світової геоелектронічної динаміки, геополітична переорієнтація, глобалізація економічних та ресурсно-функціональних обмінів указує на нагальну необхідність здійснення

нашою країною докорінних змін не лише параметрів національної економічної системи, але й суспільно-політичного контексту, у якому відбувається сучасне українське державотворення та розвиток потенціалу промислового виробництва. Проте недостатня вивченість проблем екологічного регулювання, відсутність наукового обґрунтування режимів експлуатації енергетичних об'єктів та базових технологій з метою здійснення надійного енергозабезпечення, охорони навколишнього середовища зумовлюють необхідність реальної оцінки техногенного навантаження від виробничої діяльності промислових підприємств. Одним із ключових напрямів досягнення високого рівня енергоефективності та екологічної безпеки держави є запровадження інноваційної моделі розвитку енергетичного господарства країни.

Інноваційні процеси в ПЕК за своєю суттю характеризують провідну роль нових науково-технічних знань у підвищенні результативності його розвитку як за рахунок збільшення виробництва енергоносіїв та ефективності їх використання, так і шляхом енергозбереження та розширення використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії та видів палива. Аналіз показників та індикаторів рівня ефективності енергоекономічних процесів у промисловості України (табл. 12.10) дає можливість відмітити, що енергетичний сектор можна віднести до тієї частини національного господарства, що активно розвивається і в ньому поширюються ринкові процеси, але в них не спостерігається активізація інноваційно-інвестиційної діяльності та реалізація активної політики енергоефективності.

Відомо, що зниження енергоємності національної економіки забезпечується як шляхом впровадження інноваційних технологій в енергетиці та інших секторах економіки, так і на основі розширення використання сировини, нетрадиційних енергоносіїв і джерел енергії, що забезпечують зниження матеріальних і енергетичних витрат. Необхідним також є погодження екологічних та економічних критеріїв розвитку національного господарства «природне середовище – промислове виробництво», оскільки малоймовірним видається повне усунення техногенного впливу базових галузей вітчизняної промисловості на навколишнє середовище. У цьому зв'язку виникає необхідність розроблення загального ефективного підходу до розв'язання складних соціально-економічних проблем економічного зростання держави, реалізації політики енерго- і ресурсозбереження, яка повинна стимулювати діяльність у напрямі зниження техногенного навантаження й покращення стану екологічної безпеки. Тут виникає потре-

ба в новому інструментарії оцінювання дієвості політики енергоефективності та адаптації її механізмів до вимог екологізації розвитку промислового виробництва протягом ретроспективного періоду.

Таблиця 12.10

**Енергоефективність та інноваційні витрати в промисловому виробництві України в 1998–2006 рр. (у цінах 2006 р.)**

Роки	Енергоефективність промислового виробництва, млн грн/тис. т у. п.	Частка інноваційних витрат у ВВП, %	Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн дол. США	Випуск промислової продукції, млн дол. США	Частка інноваційних витрат до обсягу промислової продукції, %	Темпи приросту інноваційних витрат до попереднього року, %
1998	1,828	1,145	342,8	46609,9	0,735	
1999	1,891	0,904	225,4	48940,5	0,461	-34,25
2000	1,921	1,035	323,9	53546,2	0,605	43,70
2001	2,097	0,969	373,6	61149,7	0,611	15,35
2002	2,088	1,337	566,0	66653,2	0,849	51,52
2003	2,481	1,145	573,9	77917,6	0,737	1,39
2004	2,896	1,315	854,7	89994,8	0,950	48,93
2005	3,055	1,012	851,3	92784,7	0,918	-0,40
2006	2,948	1,002	814,5	93125,3	0,921	1,36

Джерело: розраховано за даними статистичних збірників "Паливно-енергетичні ресурси України", "Промисловість України", "Статистичний щорічник України", "Основні економічні показники діяльності підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності" за відповідні роки.

Застосування дієвого економічного механізму оптимізації ресурсовикористання, забезпечення достатніх темпів ендегенного зростання та стимулювання природоохоронної діяльності покликані створити в Україні нові умови користування сировинно-ресурсним потенціалом з відповідним запровадженням нормативно-правових регуляторів для посилення відповідальності за забруднення навколишнього середовища. Наведене дозволяє сформулювати висновок щодо необхідності побудови системи моніторингу та контролю за використанням екологічних індикаторів та реалізацією функцій управління за відхиленнями. Необхідним також є на законодавчому рівні введення обов'язкового екологічного страхування результатів діяльності тех-

ногенних виробництв на випадок надзвичайних ситуацій, де нарахування до виплат суб'єктам господарювання здійснюється в залежності від вагомості їх впливу на збільшення ризиків і загроз навколишньому середовищу (з урахуванням реального рівня заподіяної шкоди).

Відтак лише комплексна реалізація заходів з енергоефективності, екологічної безпеки та соціальні гарантії можуть забезпечити адекватну сучасним вимогам систему природокористування в державі, яка б враховувала національні економічні інтереси та потреби майбутніх поколінь. Поряд із цим шлях до зменшення обсягів ресурсовикористання при досягненні високої енергоефективності національного господарства приведе до зростання технологічної спроможності, інноваційної здатності промислового виробництва та конкурентоспроможності продукції промисловості на світових ринках.

Для добору дієвих інструментів реалізації екологічної політики в державі та досягнення високої енергоефективності промислового виробництва необхідно визначити рівень техногенного навантаження базових галузей з огляду на можливість мотиваційного впливу на порушників екологічної дисципліни на різних рівнях управління. Тому для обґрунтування кількісного значення показника-індикатора екологічного навантаження вважаємо за доцільне використовувати фінансові витрати на реалізацію превентивних заходів та на ліквідацію наслідків аварій і техногенних катастроф. Для дослідження поведінки виробничо-економічних систем у разі збільшення обсягів виробництва та упередження деструктивних змін рівня екологічної безпеки необхідно в моделях макроекономічної динаміки враховувати екологічний фактор та чинники антропогенного впливу на екосистему держави. Принциповим моментом формалізації процесів оптимізації ресурсо- й енерговикористання та забезпечення еколого-економічності виробництва є визначення ключових факторів впливу на рівень еколого-економічної безпеки, обґрунтування важливості кожного з них для розробки інструментарію вибору прогресивних технологій (одночасно енерго- та екологоефективних), що доступні для запровадження в умовах ресурсних обмежень.

Припустимо, що виробничо-економічна система може знаходитися на двох можливих рівнях екологічної безпеки, або коли виробництво характеризується відсутністю шкідливих викидів в оточуюче середовище, або коли техногенне навантаження перевищує пороговий показник концентрації шкідливих речовин у довкіллі. З огляду на

зазначене парам незалежних змінних кількісної оцінки рівня екологічної безпеки присвоєно інтервали:

1) техногенного навантаження базових галузей економіки та знешкодження їх шкідливого впливу – індексом  $i$  ( $i = \overline{0, n}$ );

2) навантаження промислового виробництва на зовнішнє середовище – момент  $t_{2i}$ , а через  $t_{2i+1}$  – момент знешкодження деструктивних впливів.

З їх використанням шкідливий вплив енергомістких виробництв та поведінку виробничо-економічної системи протягом усунення техногенного навантаження на інтервалі  $T = [t_0, t_{2n+2})$  можна описати у вигляді певної послідовності розв'язків задач Коші на таких інтервалах:  $[t_0, t_1)$ ,  $[t_1, t_2)$ , ...,  $[t_{2n}, t_{2n+1})$  та  $[t_{2n+1}, t_{2n+2})$ . Тоді можна констатувати, що показники економічної динамки з урахуванням рівня забруднення чи масштабу оздоровлення навколишнього середовища можна формалізувати у вигляді математичного способу рівнянь за формулами:

$$\begin{aligned}\frac{dZ}{dt} &= \beta Z - \gamma SZ, \\ \frac{dC}{dt} &= \alpha SZ - \nu C, \\ \frac{dS}{dt} &= \rho C - \eta \gamma SZ - \kappa S, \\ \frac{dk}{dt} &= \sigma Z - \lambda k,\end{aligned}\tag{12.7}$$

де  $Z = Z(t)$  – рівень концентрації шкідливих речовин у зовнішньому середовищі (повітрі, воді, ґрунті) на певній території, регіоні тощо, де розміщене шкідливе виробництво;  $C = C(t)$  – обсяг ресурсів, спрямованих на ліквідацію техногенного навантаження (це можуть бути інвестиції на розроблення нових екологічно-безпечних технологій, на побудову очисних споруд або витрати інших ресурсів і залучення трудового потенціалу на ліквідацію наслідків від надзвичайних ситуацій і катастроф);  $S = S(t)$  – ступінь техногенного навантаження – деструктивного впливу – промислового виробництва на середовище, який залежить від радіусу та локалізації пошкоджень і масштабу їх розповсюдження чи впливу на оточуюче середовище;  $k = k(t)$  – коефіцієнт нанесеної техногенним навантаженням шкоди.

У залежності від величин параметрів і початкових умов функціонування економічної системи держави виникає три якісно різні екологічні моделі реалізації стратегії розвитку промислового виробництва, а саме:

1) завдана навколишньому середовищу шкода ліквідується терміново, а надалі промисловість працює без порушення екологічної рівноваги;

2) здійснюються постійні витрати та реалізуються не тільки превентивні, але й за наслідками надзвичайних ситуацій заходи з усунення завданої навколишньому середовищу шкоди, однак концентрація шкідливих речовин на навколишній території та ступінь навантаження техногенних виробництв постійно збільшується чи коливається в певних межах;

3) за умов реалізації окремих превентивних заходів концентрація шкідливих речовин та ступінь деструктивного впливу на навколишні території мають стійку динаміку до зростання, що зумовлює виникнення в економічному просторі держави екологічної кризи чи катастрофи.

Зазначимо, що перший варіант моделювання ситуації щодо реалізації політики енерго- та ресурсовикористання може мати два різні типи моделей: обсяги ресурсів і витрати на збереження екологічної рівноваги  $C$  поступово зменшуються, проте рівень концентрації шкідливих речовин  $Z$  не зростає; рівень концентрації шкідливих речовин  $Z$  не перевищує гранично допустимі норми лише при певному обсязі витрат  $C$  на ліквідацію наслідків техногенного навантаження, що не можуть бути меншими від певної межі. Якщо результати моделювання вказують, що економічна система країни має ознаки другого чи третього сценарію розвитку подій, та з огляду на обмеженість ресурсів і часу на оновлення виробництва ніяким чином не можна змінити параметри техногенного навантаження, слід призупинити шкідливе виробництво для його подальшої модернізації та запровадження прогресивних технологій, відновлення навколишнього середовища, запровадження заходів із упередження рецесії. Матеріальні ресурси на відновлення достатнього рівня екологічної безпеки в цьому випадку слід залучати за рахунок страхової діяльності (у разі обов'язкового екологічного страхування діяльності реального сектора). Для моделювання наслідків функціонування техногенних виробництв на території еколого-економічної системи можна запропонувати до використання наведені в табл. 12.11 параметри й показники економічної динаміки, які враховують як сукупні можливості опору складної системи деструктивним впливам, так і ймовірність виникнення загроз ендемогенному промисловому зростанню.

Таблиця 12.11

**Вихідні параметри для формалізації моделі забезпечення  
еколого- та енергоекономічної рівноваги складних систем**

Параметр	Назва, сутність та зміст показників
$\beta$	Швидкість зміни параметрів концентрації шкідливих речовин
$\gamma$	Швидкість нейтралізації викидів
$\alpha$	Швидкість зміни об'єкта концентрації ресурсів, а також сил, спрямованих на усунення деструктивних впливів
$\nu$	Швидкість природних втрат ресурсів при нейтралізації шкідливих викидів
$\rho$	Швидкість дії нейтралізації викидів на навколишні території
$\eta$	Дієве відношення концентрації ресурсів до концентрації забруднення
$\kappa$	Швидкість самооздоровлення навколишніх територій
$\sigma$	Швидкість руйнації екосистеми даними викидами
$\lambda$	Швидкість саморегенерації екосистеми

З огляду на такий склад найбільш значимих параметрів стану екологічної та енергоекономічної рівноваги складної системи та рівня еколого-економічної ефективності промислового виробництва можна у формалізованому вигляді описати початковий стан оточуючого середовища на певній території в момент первинного викиду мігруючих шкідливих речовин. Відтак початкові умови незалежних змінних можна формалізувати у вигляді системи рівнянь:

$$\begin{aligned}
 Z(t_0) &= Z_0; \\
 C(t_0) &= C_0; \\
 S(t_0) &= \rho C_0 / \kappa; \\
 k(t_0) &= 0,
 \end{aligned}
 \tag{12.8}$$

де  $Z_0$  – початкова концентрація шкідливих речовин;  $C_0$  – обсяг матеріальних та локалізованих ресурсів, що зарезервовані для знешкодження техногенного навантаження мігруючих викидів внаслідок посту-

пового нарощування обсягів випуску промислової продукції базовими галузями.

При повторному забрудненні енергоємними виробництвами навколишнього середовища (подвійне навантаження за рахунок викидів у навколишнє середовище) його стан описується такими модельними рішеннями:

$$\begin{aligned} Z(t_{2i}) &= Z_{2i}; \\ C(t_{2i}) &= C_{2i}; \\ S(t_{2i}) &= S_{2i}; \\ k(t_{2i}) &= k_{2i} \end{aligned} \quad (12.9)$$

Редукція процесів забезпечення високої енергоефективності шляхом запровадження прогресивних екотехнологій передбачає реструктуризацію інституційно-ресурсного забезпечення промислового виробництва та оптимізацію управління ним. Тому умову знешкодження техногенного навантаження з урахуванням зміни показників економічної динаміки за результатами реалізації політики енергоефективності в промисловості в певний момент часу  $t$  можна задати у вигляді нерівності, де  $Z_{\min}$  – гранична межа накопиченого екозабруднення енергоємними виробництвами:

$$Z(t) \leq Z_{\min}. \quad (12.10)$$

Коливання чи наближення реального рівня концентрації шкідливих речовин до визначеного значення показника свідчить про те, що до цього часу ще не було порушено баланс екосистеми (її екологічна рівновага). Відтак у загальному випадку вирішення завдання оптимізації витрат на ліквідацію забруднення й упередження відхилень від екологічної рівноваги можна вирішити шляхом реалізації фінансово-економічного механізму формування системи забезпечення високої енергоефективності промислового виробництва з урахуванням резерву матеріальних ресурсів для проведення заходів спрямованих на нейтралізацію шкідливих викидів; елімінування збитків, нанесених навколишньому середовищу застосуванням морально й фізично застарілих виробничих засобів; відновлення екологічної рівноваги, що нанесена навколишньому середовищу вторинними відходами й летючими речовинами в результаті функціонування недонавантажених енергогенеруючих потужностей ПЕК. Тому, враховуючи різного роду витрати на реалізацію моделі еколого-економічної ефективності національного господарства (табл. 12.12), можна суттєво знизити похибки



прогнозування, зокрема, наприклад, при побудові прогнозу необхідного обсягу інвестицій та термінів реалізації політики забезпечення високої енергоефективності й загальної рівноваги виробничо-економічної системи.

Таблиця 12.12

**Складові інвестиційних витрат для реалізації моделі еколого- та енергоекономічної рівноваги складних систем**

Складові витрат	Опис складових	Зміст параметрів
$G_1 = \sum_i K_1 \beta \int_{t_{2i}}^{t_{2i+1}} Z(t) dt$	Вартість ліквідації шкідливого впливу техногенних речовин	$K_1$ – вартість одиниці об’єму викинутих шкідливих речовин
$G_2 = \sum_i K_2 \alpha \int_{t_{2i}}^{t_{2i+1}} S(t) Z(t) dt$	Вартість заходів, направлених на нейтралізацію шкідливих викидів	$K_2$ – вартість одиниці об’єму ресурсів, витрачених на нейтралізацію шкідливих викидів
$G_3 = KVC_0$	Вартість заходів, спрямованих на підтримку екологічної рівноваги в разі відсутності викидів	$K$ – вартість підтримки екологічної рівноваги на одиниці площі, $V$ – площа навколишніх територій
$G_4 = K_2 \int_{t_0}^{t_n} (C - C_0) dt$	Вартість превентивних заходів, що перманентно проводяться для нейтралізації техногенного навантаження промислового виробництва	$K_2$ – вартість превентивних заходів та накопичених резервів, які постійно проводяться для підтримки екологічної рівноваги та усунення мігруючих речовин
$G_5 = K_1 \lambda k_0 \int_{t_0}^{t_n} k dt$	Вартість самовідновлених екосистемою збитків, шляхом формування систем переробки летючих і твердих шкідливих відходів	$k_0$ – порогове значення коефіцієнта нанесеної шкоди, за якого можна вважати нанесені збитки нейтралізованими при їх переробці й самоелімінуванні
$G_6 = K_3 \int_{t_0}^{t_n} k dt$	Вартість збитків, понесених виробництвом при виникненні надзвичайної ситуації внаслідок аварії енергогенеруючого обладнання	$K_3$ – обсяг зусиль та матеріальних ресурсів, що витрачені для ліквідації одноразового викиду критичного обсягу шкідливих речовин

Урахування всієї сукупності наведених у табл. 12.12 витрат дозволяє обґрунтувати напрями активізації й форми стимулювання інноваційних процесів. Отже, при провадженні, наприклад, у промисловості політики забезпечення високої енергоефективності, а також при обґрунтуванні етапів реалізації цільових програм в енергоємних виробництвах необхідне врахування матеріальних витрат як на відновлення збитків навколишньому середовищу, так і на підтримання екологічної рівноваги в країні шляхом формування систем утримання летючих та утилізації твердих шкідливих відходів. Обсяг оптимальних інвестиційних витрат для реалізації моделі еколого- та енергоекономічної рівноваги складних систем за врахування та односпрямованості енергоекономічних та екологічних вимог до економічного зростання країни можна обчислити за формулою:

$$G = \sum_{i=1}^6 G_i . \quad (12.11)$$

Наведена модель повною мірою враховує витрати матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсів на нейтралізацію, упередження та ліквідацію техногенного навантаження на екосистему, а також на розбудову системи чистого виробництва<sup>18</sup>. При оцінці наслідків реалізації еколого- й енергоефективних заходів можна сформулювати вимогу, за якою витрати на охорону довкілля повинні дорівнювати витратам на розроблення прогресивних технологій:

$$G_{VEE} = G_{VES} . \quad (12.12)$$

Тоді обсяг інноваційних витрат на модернізацію промислового виробництва можна буде обчислити, як:

$$G_M = G_{VEE} + G_{VES} . \quad (12.13)$$

Отже, курс на одночасне досягнення високого рівня енергоефективності та екологічної безпеки зумовить виникнення синергетичного ефекту та активізує ендогенно спрямоване зростання української економіки. Тому можна стверджувати, що необхідність підтримання енергоефективності та екологічної рівноваги на задовільному рівні – вимога часу, яка не може бути ні анульованою, ні автоматично вирішеною будь-якою країною світу, зокрема й Україною. Динамічне накопичення й нарощення деструктивних змін в енергетичній сфері та промисловому виробництві є реальністю сучасної світової економіки

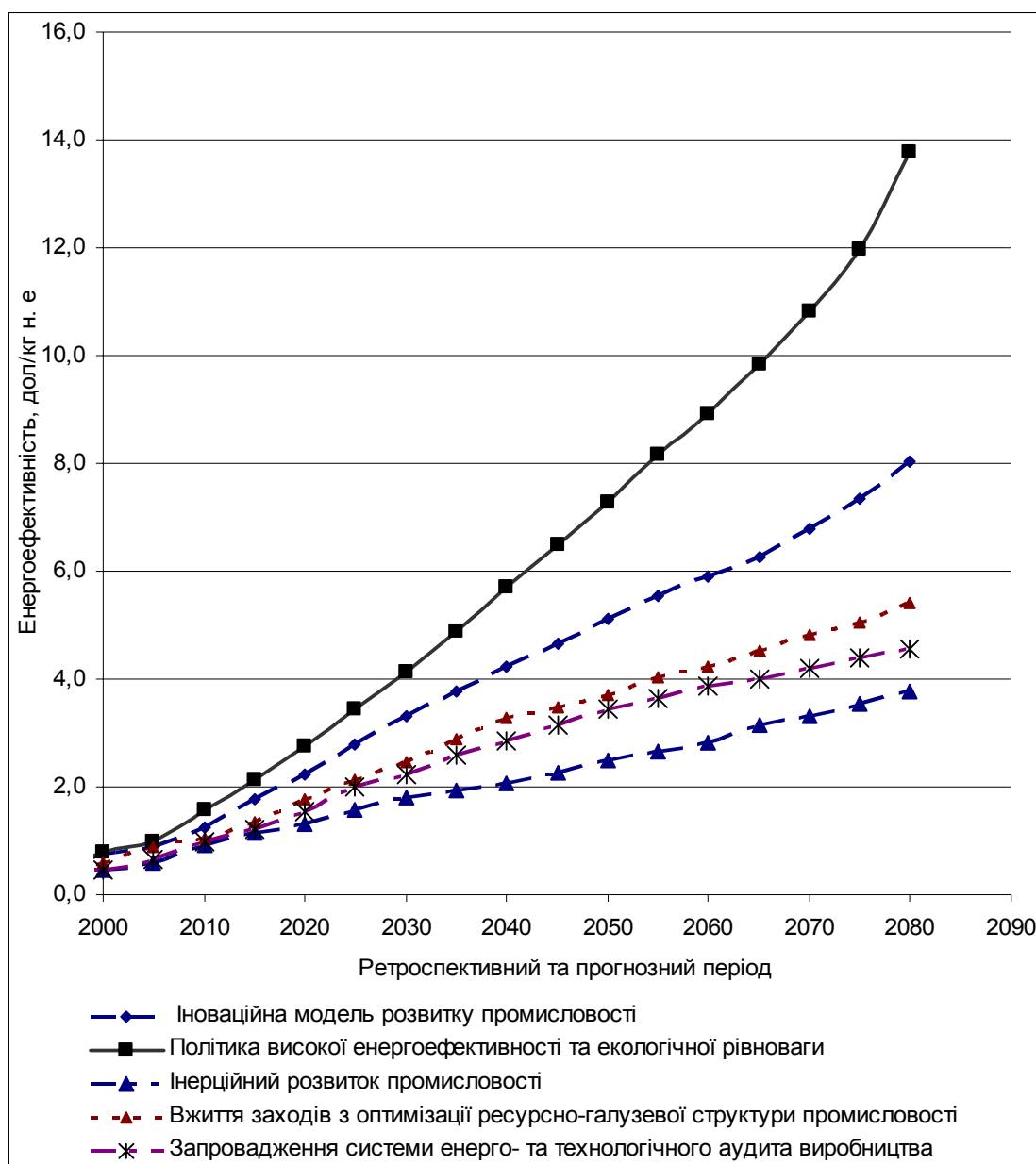
<sup>18</sup> Інкорпорація результатів провадження політики енергоефективності та збереження стійкості природних систем у єдиному ланцюзі раціонального використання різних видів ресурсів здійснюється в грошових одиницях.

та еколого-економічних систем. Проте окреслення достатніх умов такого процесу – одне з найскладніших питань державотворення, оптимального варіанту реалізації якого можливо досягти лише у випадку наукового осмислення явищ і процесів забезпечення високої енергоефективності шляхом запровадження прогресивних технологій, що мають загальносуспільне значення для забезпечення національної безпеки країни. При цілеспрямованій реалізації енергоефективних заходів можливим також є додатковий ефект стосовно скорочення витрат на видобуток (виробництво) енергоносіїв, зменшення шкідливих викидів у довкілля, зниження витрат на проміжне споживання та зростання обсягів ВДВ.

Порівнюючи результати моделювання (за рядом модельних рішень) наслідків реалізації в економічному просторі нашої країни пропонованої стратегії еколого- та енергоекономічної рівноваги складних систем і різного набору інших модельних рішень (рис. 12.6), можна запропонувати окремі ключові напрями й сценарії трансформації сучасної моделі економічної динаміки промислового виробництва.

У їх основу покладена зміна рівнянь оптимізації ресурсно-галузевої структури економіки й нарощення обсягів енергетичних витрат на відповідні нерівності та формалізовані моделі з урахуванням наведених вище вимог щодо вибору оптимальної для національного господарства структури енергоспоживання та відновлення природної рівноваги еколого-економічної системи шляхом упровадження прогресивних технологій. З урахуванням наявного стану української економіки, енергоефективність промислового виробництва у 2030 р. може становити: 8,03 дол. США/кг н. е. – у разі реалізації інноваційної моделі розвитку національного господарства; 13,87 дол. США/кг н. е. – у разі провадження активної політики високої енергоефективності та екологічної рівноваги; 3,78 дол./кг н. е. – у разі підтримки інерційності детермінант процесу енерговикористання.

У разі виконання завдань політики досягнення високої енергоефективності та забезпечення екологічної рівноваги при запровадженні механізмів реалізації енерго-, еколого- й технологічного аудита Україна досягне в 2030 р. сучасного рівня Німеччини. Однак це буде вимагати значних витрат фінансових та інших ресурсів на оновлення технічної та технологічної бази виробництва, підвищення інноваційної здатності виробничо-економічної системи країни до рівня провідних країн світу.



**Рис. 12.6. Довгостроковий прогноз енергоефективності української промисловості за різними варіантами державної політики**

Серед макроекономічних моделей, що враховують щільність взаємозв'язку між витратами на запровадження інноваційних проєктів та обсягами випуску промислової продукції доцільною для адаптації є пропонувана раніше оптимальна для України модель промислового зростання. При цьому перехресне врахування зовнішніх/внутрішніх факторів та вимог до технологічного рівня виробництва, енерго- і наукоємності промислової продукції дозволять досягти цільового (визначеного) рівня енергоефективності у відповідності з наявним потенціалом промисловості та загальної екологічної рівноваги складної системи.

## ПІСЛЯМОВА

Перспективи українського суспільства та держави у світовій цивілізаційній системі координат нерозривно пов'язані зі станом та якістю їх промислового комплексу. Незважаючи на еволюцію суспільних парадигм та активне завоювання нових позицій постіндустріальною епохою, задоволення матеріальних потреб людства завжди відбуватиметься через промислові принципи організації виробництва. Промисловість залишиться первинною системоутворюючою ланкою всієї людської діяльності, від якої як похідні будуть розгалужуватися й розвиватися всі інші напрями й види останньої. Такий підхід зумовлює необхідність активізації зусиль з боку як держави, так і наукової громадськості щодо пошуку стратегічних напрямів та дієвих засобів подолання наростаючої деградації власного промислового виробництва та розбудови сучасного промислового комплексу України, здатного повною мірою задовольнити внутрішні потреби країни в товарах і послугах, завоювати нові позиції на світовому ринку та скласти гідну конкуренцію іноземним виробникам.

Ця наукова праця свідчить про складність і суперечливість процесів, які відбуваються у вітчизняній промисловості, що переконливо підкреслює необхідність їх виваженої та аргументованої оцінки. Очевидним є той факт, що маловивченими залишаються проблеми ідентифікації промислового потенціалу, його змісту, визначення спроможності досягати певних поставлених цілей розвитку країни відповідно до наявних у ній матеріальних, фінансових, організаційних, управлінських, кадрових та інших параметрів господарської системи.

Існуючі традиційні ресурсний та результативний підходи до змісту категорії «промисловий потенціал» є обмеженими. Цю категорію доцільно розглядати під призмою цільової спрямованості формування й використання потенціалу, тобто з позиції реального внеску, який може бути зроблений ним у розвиток економіки країни, або виконання ним суспільної місії в забезпеченні матеріальних потреб громадян. Такий підхід на відміну згаданих традиційних дає можливість подолати абстрактність, умовність та розмитість названої категорії та пе-

---

ревести її в розряд тих, що можуть бути кількісно та якісно оцінені з точки зору визначених цілей розвитку суспільства.

Дана теоретико-методологічна конструкція вказує на двоїсту амбівалентну сутність промислового потенціалу. Перша його складова – споживча, являє представляє собою суму потенціалів підприємств, які входять до складу промисловості й забезпечують поточний споживчий попит на промислову продукцію та послуги, а друга – відтворювальна, визначає здатність системи, що має власні індивідуальні економічні, соціальні та інституціональні параметри, до розширеного відтворення й ефективного використання потенціалу підприємств для забезпечення потреб суспільства в стратегічній перспективі. Така теоретична постановка створює можливість практичного вибудовування системи державного регулювання розвитку промисловості із селекцією найбільш ефективних інструментів та механізмів державного впливу відповідно до наявних ресурсів та стратегічних цілей.

По новому варто оцінювати роль послуг як важливого ресурсу промислового виробництва, оскільки при переході до постіндустріального суспільства ресурсними факторами виробництва стають знання, інформація, наукові дослідження, участь яких у процесі виробництва здійснюється саме через споживання відповідних послуг. На жаль, випереджаючий розвиток сфери послуг в Україні в останні десятиліття не привів до якісних позитивних змін у промисловості. Вітчизняна структура споживання послуг кардинально відрізняється від тієї, що сформувалася в розвинених країнах. Там лівова частка належить послугам освіти, консалтингу, дослідницької діяльності, інформатизації, тоді як у нас вони знаходяться в зародковому стані, а основний приріст послуг досягається за рахунок гіпертрофованого розширення торгівлі.

Як переконливо доводять дослідники, вибудовування державної промислової політики має відбуватися відповідно до конкретних стадій розвитку, на яких перебуває економіка та промисловість. На жаль, цей принцип у формуванні вітчизняної промислової політики та виборі її інструментів ігнорується, що робить названу політику неефективною та марнотратною з точки зору витрачених на її реалізацію державних коштів. Практичним підтвердженням цієї тези є фактичний провал Державної програми розвитку промисловості на 2003–

2011 рр. щодо досягнення визначених програмних цілей та виконання поставлених завдань.

Ми вважаємо, що, крім необхідності врахування стадійності розвитку економічної системи країни у формуванні промислової політики, слід також зважати на існування на кожній стадії певного верхнього граничного рівня автономності (відкритості) такої системи по відношенню до економічних систем інших країн, що дозволить досягати поставлених перед промисловістю цілей без серйозних зовнішніх деструктивних впливів. Рівень автономності господарської системи має зворотно залежати від стадії, на якій перебуває промисловість у своєму розвитку, – у міру переходу від нижчої стадії до вищої рівень автономності має знижуватись.

Через неврахування етапності розвитку промисловості та невідповідність ступеня її автономності теперішній стадії без вжиття державою кардинальних та рішучих заходів щодо національної промисловості довгострокові перспективи останньої лише погіршуватимуться (незважаючи на певне кон'юнктурне пожвавлення виробництва протягом 2000–2007 рр.), а її структурні, відтворювальні, технологічні, інституціональні проблеми лише накопичуватимуться, що найближчим часом з великою ймовірністю може призвести до дезорганізації вітчизняної промисловості, її руйнування як цілісного народногосподарського комплексу, розчленування на окремі виробничі сектори з їх подальшим підпорядкуванням іноземним транснаціональним суб'єктам господарювання. Наочно такий сценарій розвитку подій підтверджують процеси, що розпочалися в галузі з розгортанням світової фінансово-економічної кризи в другому півріччі 2008 р.

Важливою для вибору напрямів промислової політики є оцінка технологічного рівня виробництва. З нашої точки зору, існуючі підходи до такої оцінки роблять останню недостовірною. Зокрема, при першому – технологічному – підході (мікрорівень) оцінка прогресивності виробництва ведеться на конкретних технологіях у межах одного або декількох однотипних підприємств, що не дозволяє отримати достовірний агрегований показник для мезо- та макрорівня. Тоді як при другому підході – за технологічними укладами (макрорівень) – оцінка спрощена через те, що технологічний уклад як категорія відображає не лише технологічну, але й соціально-економічну парадигму суспільства, тому підходить лише для оцінки розвитку останнього в

---

цілому, до того ж він має міжгалузевий характер і тривалий термін формування, що унеможлиблює відстеження зміни технологічної структури промисловості в короткі відрізки часу. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне запропонувати як індикатори технологічних змін у промисловості використовувати, по-перше, наявні базові технології, що становлять технологічне ядро галузі, а по-друге, наявну продуктово-технологічну структуру промислового виробництва з поділом продукції за критерієм технологічності. Це, зокрема, зумовлене тим, що базові технології є найбільш динамічними елементами технічного прогресу, за своїми технічними й соціально-економічними параметрами безпосередньо впливають на рівень ефективності та конкурентоспроможності виробництва, можуть бути чітко структуровані в технологічній системі галузі й завжди мають галузеву приналежність.

Крім цього, пропонуємо здійснювати оцінку рівня технологічної інноваційності промислового виробництва на основі виведення інтегрального показника. Він складається з трьох структурних елементів, які характеризують найбільш суттєві риси інноваційного процесу, надають можливість системно оцінити здобутки галузі в інноваційній сфері. До цих структурних елементів віднесені: ресурсний потенціал інноваційної діяльності, який засвідчує наявність умов для інноваційного розвитку; технологічний потенціал як можливість технологічного оновлення виробництва та ринковий потенціал як можливість промисловості насичувати ринок інноваційною продукцією. Такий підхід дозволяє систематизувати майже 300 розрізнених показників інноваційної діяльності, що в даний час відслідковуються статистикою, та з високим ступенем достовірності оцінити ефективність інноваційно-технологічного розвитку країни.

Відомо, що фактором порушення структурної рівноваги є науково-технічний прогрес. Виходячи з цієї гіпотези, динаміку структурної трансформації промислового потенціалу України можна охарактеризувати як уповільнено-еволюційну, а не революційну. Підтвердженням слугує динаміка відтворювальної структури економіки, у якій продовжує реалізуватися витратний варіант розвитку: ВВП зростає пропорційно випуску й проміжному споживанню. Причиною такого становища, на нашу думку, є не лише млявість у реалізації програмних документів щодо промислового розвитку, але й більш глоба-



льна проблема – незадовільний стан економічної культури й усвідомлення суспільством сутності ключових соціально-економічних процесів у постіндустріальній трансформації та становленні глобального ринку.

Структурно-технологічну трансформацію вітчизняної промисловості варто здійснювати за дуалістичною стратегією. Вона має розроблятися не як засіб подолання продуктових диспропорцій, а з позицій вимог суспільства до економіки майбутнього, а також бачення ролі й місця України в складі світової економічної системи. Дуалістичний підхід полягає в тому, що вдосконалення галузевої структури промисловості не може бути вирішене з «чистого аркуша» – через повну ліквідацію діючих потужностей і створення нових. Одночасно з прискореним розвитком нових високотехнологічних виробництв слід модернізувати традиційні галузі, причому технологічне удосконалення останніх дозволить скоротити зайві потужності й направити вивільнені ресурси на створення прогресивних виробництв.

Проведення технологічної модернізації виробництва має бути підкріплене відповідними фінансовими ресурсами. У розширенні ресурсної бази фінансування цих цілей держава має відіграти провідну роль через: розробку принципів формування державної інвестиційної політики й перехід до складання бюджету розвитку з чітким визначенням джерел надходжень до нього та напрямів використання коштів; забезпечення за допомогою бюджетно-податкових механізмів стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств; встановлення критеріїв ефективності використання бюджетних ресурсів, зважаючи на те, що фінансування соціальних витрат стає основою державного впливу на рівень матеріального забезпечення населення та водночас стимулює реалізацію моделі залежного розвитку як у середньостроковій, так і в довгостроковій перспективі; підвищення рівня монетизації економіки та прискорення формування національного фінансового капіталу; розвиток цільового рефінансування банків під інвестиційні проекти; стимулювання підвищення капіталізації державних банків; підвищення ролі корпоративних облігацій в інвестиційному забезпеченні підприємств на основі забезпечення надійного захисту прав інвесторів і податкового стимулювання інвестицій у цінні папери.

---

Розвинена та сучасна національна інноваційна система є ключовою умовою ефективного переструктурування та модернізації промисловості. При розробці стратегії державної політики щодо її формування слід виокремити блоки заходів, кожен з яких має бути зорієнтований на розвиток прошарків виробництв вітчизняної промисловості в розрізі технологічних рівнів. Сюди також слід включити блок допоміжних заходів для посилення цілеспрямованості державних проінноваційних ініціатив та інноваційної політики. Зокрема, ми рекомендуємо ввести рамкові обмеження на зміну стратегії інноваційного розвитку промисловості; утворити інститут блокування «стихійних» змін державної стратегії інноваційного розвитку промисловості з використанням позитивного досвіду, що був накопичений у ході впровадження єдиної регуляторної політики у сфері підприємництва в Україні.

Ми вбачаємо три ймовірні сценарії розвитку національної інноваційної системи в перспективі: реверсивний, інерційний, прогресивний. Зокрема, реверсивний передбачає формальну відмову від формування піонерної моделі інноваційної системи й фокусування на обмеженій кількості пріоритетних галузей у сфері середніх технологічних укладів. Інерційний актуалізується при затягуванні конфлікту між проінноваційною й проконсервативною орієнтацією державної політики в сфері НІС. Прогресивний розгортається за умов фокусування на утворенні НІС, що здатна до продукування власних базисних новацій, вибору високотехнологічних галузей як пріоритетних, формування ефективної системи ухвалення й реалізації державних рішень. Песимістичним, на нашу думку, є інерційний сценарій. Його розгортання затягує період невизначеності реальної державної стратегії інноваційного розвитку економіки, надвисоких трансакційних бар'єрів і відтоку ресурсів з країни.

З позицій підвищення ефективності науково-дослідницької діяльності в промисловості доцільним вбачаємо збереження великих дослідницьких утворень за обмеження застосування принципів жорсткої організації у плануванні та проведенні досліджень і поширення принципів «м'якого» управління. Останні передбачають підвищення ролі окремого дослідника до рівня ключової системоутворюючої ланки процесу дослідження, стимулювання його творчої активності та свободи у творчому пошуку й просуванні своїх ідей. Для більш пов-

ного використання інтелектуально-знаннєвого ресурсу співробітників варто перейти від підтримки раціоналізаторства, яке обмежується лише рамками виробничого процесу й подається у вигляді матеріалізованої пропозиції, до системи акумуляції («банків») ідей співробітників, які можуть стосуватися будь-якого напрямку та сфери діяльності, у тому числі й тих, що виходять за рамки діяльності підприємства.

Організаційний устрій промисловості України не відповідає завданням інноваційного розвитку та модернізації галузі, оскільки не досягнутий достатній для цього рівень вертикальної інтеграції та капіталізації бізнесу. Зокрема, формування нових організаційних структур ускладнюються обставинами концептуального, правового, кон'юнктурного характеру, зокрема, відсутністю чіткого визначення національної моделі організаційного устрою економіки, що має бути побудована, та відповідної державної політики, спрямованої на її втілення, відсутністю необхідних методичних розробок та належної нормативно-законодавчої бази. Наявний інституційний склад промисловості принципово не дозволяє їй розвиватися інноваційним шляхом – у галузевій структурі недостатня частка базових інституційних елементів, макротехнологічних комплексів, які здатні виконувати повну (замкнену) сукупність усіх технологічних процесів по створенню певного виду продукції: галузевий маркетинг, НДДКР, підготовка виробництва, виробництво, збут, сервіс, утилізація.

Для пострадянських країн актуальною є активізація процесу злиття та поглинання як способу накопичення капіталу, збільшення своєї частки на ринку, здійснення інвестицій. На жаль, негативним проявом поглинань в Україні є протиправне, силове захоплення власності – рейдерство. Воно зумовлене незадовільним станом підприємницького середовища та незахищеністю власності в Україні. Враховуючи системний характер рейдерства, при розробці заходів, спрямованих на його недопущення, слід задіяти сукупність правових, адміністративних, соціальних та інших механізмів, які б перешкоджали протиправному захопленню підприємств. Серед них, зокрема, удосконалення корпоративного законодавства задля створення правового механізму захисту від рейдерської атаки та відділення недружніх поглинань від бандитського захоплення, запровадження антирейдерських технологій безпосередньо на підприємствах.

---

Розбудова ефективного організаційного устрою вітчизняної економіки неможлива без територіально-галузових виробничих систем малих та середніх підприємств – кластерів. Кластери мають стати “центрами майбутнього зростання”, оскільки вони комбінують ринкові важелі та адміністративне регулювання, дозволяють подолати ізольованість та розрізненість малих підприємств, об’єднуючи їх зусилля в підвищенні ефективності інвестицій, виробництва, збуту, подолання депресивності окремих територій тощо.

Вважаємо доцільним використання позитивного досвіду передових та пострадянських країн (у першу чергу Китаю та Російської Федерації) щодо розбудови державних корпорацій як організаційно-правової форми, оптимально пристосованої для реалізації суспільних інтересів, що поєднує державне регулювання та ефективне використання ринкових механізмів. Державні корпорації ми розглядаємо як один із засобів підвищення ефективності управління державною власністю, посилення орієнтації державних ресурсів на інноваційний розвиток, удосконалення структури економіки, вирішення суспільних завдань, забезпечення економічно ефективної й соціально справедливої системи роздержавлення власності, посилення глобального впливу країни. Побудова ефективних державних корпорацій в Україні неможлива без вирішення багатьох питань, пов’язаних з їх діяльністю. Особливої уваги потребує формування відповідної нормативно-правової бази, яка б унеможливлювала негативні результати функціонування державних корпорацій. Необхідним є забезпечення балансу між гнучкістю у визначенні коштів і регламентацією прийняття рішень, розвиненістю механізмів державного й суспільного контролю, прозорістю результатів діяльності таких господарських утворень.

Прогресивним організаційним перетворенням в економіці та промисловості має слугувати відповідно зорієнтована конкурентна політика. Стратегічною метою останньої має бути підтримка ефективної конкуренції і створення рівних умов для всіх агентів ринкових відносин. Завданням конкурентної політики є формування такого середовища, у якому дії ринкових агентів, що порушують конкурентні правила, стають економічно не вигідними.

Підвищення ефективності реалізації державної конкурентної політики передбачає істотне зростання ролі та відповідальності державних органів за розвиток конкуренції на пріоритетних товарних

ринках. Держава має забезпечити підвищення ефективності управління розвитком цих ринків шляхом правового та нормативно-методичного забезпечення, вдосконалення розподілу повноважень та функцій між різними міністерствами й відомствами.

Економічна ефективність окремих суб'єктів господарювання та національного господарства в цілому повинна стати цільовою функцією конкурентної політики, неминучим наслідком її реалізації. Найбільш прийнятною є модель виваженої та гнучкої конкурентної політики. Визначальним критерієм при цьому має бути сприяння сумлінній конкуренції, що дає змогу підвищувати рівень добробуту всіх членів суспільства, а не усунення суб'єктів господарювання з ринку. Здійснення такої політики має обов'язково враховувати фактор міжнародної конкуренції та необхідність досягнення вітчизняними суб'єктами високого рівня своєї конкурентоспроможності на світовому ринку. Конкурентна політика не повинна заважати концентрації виробництва, якщо вона є економічно та технологічно доцільною з точки зору підвищення ефективності виробництва, створення вітчизняних суб'єктів, що здатні витримати конкурентну боротьбу з іноземними виробниками на внутрішньому та зовнішньому ринках.

У проведенні прогресивних організаційних перетворень в економіці та промисловості слід зважати на необхідність формування ефективної системи корпоративного управління, яка сприятиме підвищенню відповідальності менеджменту підприємств перед акціонерами та працівниками і створить можливості для усунення неефективного керівництва. Українська модель корпоративного управління тяжіє до відомої у світі інсайдерської моделі. Відмінності полягають у тому, що перша базується на централізації та збереженні концентрації володіння та контролю, її економічна структура орієнтована на фінансово-промислові групи, тоді як останній притаманні принципи лояльності до клієнтів, врахування інтересів трудового колективу, корпоративна соціальна відповідальність та орієнтація на внутрішні зв'язки.

При вибудовуванні державної політики в корпоративному секторі вважаємо доцільним враховувати емпірично доведений нами факт, що існує пряма щільна залежність між рівнем концентрації власності в корпоративних структурах та рівнем ефективності господарської діяльності останніх. Це може слугувати сигналом для

---

стимулювання подальшої концентрації власності у вітчизняному корпоративному секторі, оскільки підвищуватиметься загальна ефективність виробництва. При цьому принципове значення в умовах перехідної економіки повинна мати також послідовна й чітка політика держави як гаранта прав власності (прав акціонерів у системі корпоративних відносин) і регулятора процесу створення ефективних інститутів.

Серед основних напрямів зміцнення корпоративної власності можна назвати покращення якості інституціонального середовища й державного управління, забезпечення реального захисту прав власності, удосконалення нормативно-законодавчих актів та системи розкриття інформації із законодавчим закріпленням щоквартального оприлюднення фінансової звітності й контролем за дотриманням правил розкриття інформації.

При розбудові прогресивного промислового комплексу не слід забувати про те, що її неможливо здійснити без якісного трудового потенціалу та відповідних інвестицій держави й господарюючих суб'єктів у людський розвиток. Між державою, бізнесом та суспільством слід налагодити активний соціальний діалог щодо проблем формування й відтворення людського капіталу, збільшення соціальних інвестицій. Держава не може залишатись осторонь тих питань, які регулюються колективними договорами й стосуються соціальних гарантій та інвестицій. У таких договорах слід обов'язково передбачати наявність зобов'язань роботодавця по відношенню до працівників у сфері освіти, охорони здоров'я, соціальних гарантій та захисту останніх. Доцільним є запровадження мінімального державного стандарту соціального забезпечення працівників, що має бути відображений у трудовому договорі. У практиці ведення колективних переговорів слід активніше використовувати такі інструменти, як консультації, обмін інформацією, прийняття спільних рішень, застосування узгоджувальних процедур тощо, реалізація яких дозволить знайти компромісні рішення між усіма сторонами трудових відносин.

У державних програмах соціально-економічного розвитку слід обов'язково передбачати заходи щодо гарантування зайнятості населення, перенавчання працівників, підвищення їх кваліфікації та отримання ними нової професії, планового створення та ліквідації робочих місць з метою недопущення структурного безробіття при рефор-

муванні промисловості. Для вдосконалення системи професійного навчання слід узгоджувати структуру випуску кадрів із поточними й перспективними потребами промислового виробництва. Держава має дбати про надання перших робочих місць випускникам середніх професійних та вищих навчальних закладів. При працевлаштуванні молоді не слід забувати про позитивний досвід колишнього СРСР щодо соціальних гарантій, які надавалися державою молодим спеціалістам.

Поряд з усебічним розвитком трудового потенціалу невід'ємною складовою державної стратегії розбудови вітчизняної промисловості мають стати екологічні імперативи. Гармонійний еколого-конструктивний розвиток суспільства вимагає більш критичного й раціонального ставлення людини до своїх потреб і шляхів їх задоволення. У цьому контексті актуальною має стати ідеологія розумного обмеження непомірних і невиправданих вимог щодо споживання матеріальних благ, які не викликані обов'язковою життєвою потребою. Пріоритетними напрямками збалансованої системи природокористування мають стати збільшення використання екологічно чистих та відновлюваних джерел енергії, еколого-захисних та еколого-ощадних технологій у промисловості, що зменшуватимуть рівень техногенного навантаження на людину, розбудова екологічної індустрії з переробки та утилізації накопичених твердих та рідких відходів промислової діяльності. Суспільство має зосередити увагу на посиленні моніторингу за станом природного середовища та враховувати пряму залежність стану екосистеми від активності господарської діяльності.

Насамкінець слід відзначити, що автори намагалися всебічно висвітлити проблему, винесену в 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 й рекомендації, які зроблені на основі об'єктивного та неупередженого аналізу ситуації в економіці України, стануть вагомим науковим обґрунтуванням для ухвалення 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 у світі.

# **ДОДАТКИ**



**Окремі показники промислового виробництва  
в Україні та світі**

Таблиця А-1

**Структура промислового виробництва України  
за видами діяльності у 2000–2007 рр.  
у фактичних цінах відповідного року,  
% до загального обсягу**

<b>Вид діяльності</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Промисловість</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Добувна промисловість</b>	<b>12,0</b>	<b>9,7</b>	<b>8,5</b>	<b>7,7</b>	<b>7,3</b>	<b>8,3</b>	<b>8,2</b>	<b>7,9</b>
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	8,0	6,5	5,4	4,7	4,3	4,6	4,9	4,2
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	4,0	3,2	3,1	3	3	3,7	3,3	3,7
<b>Переробна промисловість</b>	<b>72,8</b>	<b>65,5</b>	<b>67,7</b>	<b>71,9</b>	<b>76,4</b>	<b>75,8</b>	<b>73,5</b>	<b>73,9</b>
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	17,7	16,6	17,1	17	15,8	16,3	15,5	15,3
Легка промисловість	1,7	1,4	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	—	1	1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	—	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8

Вид діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	2,5	2,4	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4	2,4
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	3,7	4,9	6,8	7,4	9,1	9,4	8	7,3
Хімічна та нафтохімічна промисловість	6,7	6	5,8	6,4	6,2	6,4	6,4	6,1
хімічне виробництво	—	4,7	4,4	5	4,7	4,7	4,5	4,3
виробництво гумових та пластмасових виробів	—	1,3	1,4	1,4	1,5	1,7	1,9	1,8
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	2,9	2,7	2,7	2,6	2,6	2,9	3,3	3,8
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	23,0	18	18,2	20	23,3	22,1	21,9	22,0
Машинобудування	11,3	10,2	10,7	12,2	13,4	12,7	12,5	13,7
виробництво машин та устаткування	—	4,8	4,5	4,5	4,3	4,4	4,1	4,2
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	—	2,7	2,7	2,9	4,1	2,9	2,8	3,0
виробництво транспортних засобів та устаткування	—	2,7	3,5	4,8	5	5,4	5,6	6,5
<b>Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води</b>	<b>15,1</b>	<b>24,8</b>	<b>23,8</b>	<b>20,4</b>	<b>16,3</b>	<b>15,9</b>	<b>18,3</b>	<b>18,2</b>

Джерело: дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Таблиця А-2

**Вартісна структура промислового випуску в Україні  
у 2001–2006 рр. у фактичних цінах відповідного року,  
% до загального обсягу**

Вид діяльності	Роки	Структура за елементами	
		проміжне споживання	валова додана вартість
Промисловість, усього	2001	75,3	24,7
	2003	75,1	24,9
	2005	74,8	25,2
	2006	72,7	27,3
	2007	71,4	28,6
Добувна промисловість	2001	63,6	36,4
	2003	59,0	41,0
	2005	56,4	43,6
	2006	52,2	47,8
	2007	47,7	52,3
Переробна промисловість	2001	79,4	20,6
	2003	78,9	21,1
	2005	78,2	21,8
	2006	76,0	24,0
	2007	75,0	25,0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2001	59,7	40,3
	2003	59,6	40,4
	2005	58,7	41,3
	2006	60,7	39,3
	2007	58,8	41,2

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Таблиця А-3

**Структура витрат на виробництво продукції промисловості  
(робіт, послуг) за видами економічної діяльності, %**

<b>Вид діяльності, елементи витрат</b>	<b>2000</b>	<b>2002</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>
<b>Промисловість, усього</b>	100	100	100	100
<i>у тому числі за елементами:</i>				
матеріальні витрати	67,2	69,2	68,1	65,1
амортизаційні відрахування	5,8	5,9	3,7	3,6
витрати на оплату праці	9,2	11,1	8,2	9,4
відрахування на соціальні заходи	3,2	4,0	3,1	3,5
інші операційні витрати	14,6	9,8	7,6	7,6
<b>Добувна промисловість</b>	100	100	100	100
<i>у тому числі за елементами:</i>				
матеріальні витрати	50,4	47,8	50,6	48,4
амортизаційні відрахування	8,4	11,9	10,3	8,8
витрати на оплату праці	15,0	19,1	19,1	21,8
відрахування на соціальні заходи	5,2	7,9	8,3	9,6
інші операційні витрати	21,0	13,3	11,7	11,4
<b>Обробна промисловість</b>	100	100	100	100
<i>у тому числі за елементами:</i>				
матеріальні витрати	71,4	73,4	79,0	77,0
амортизаційні відрахування	4,7	4,3	2,8	3,0
витрати на оплату праці	8,3	9,6	7,4	8,6
відрахування на соціальні заходи	2,9	3,3	2,7	3,1
інші операційні витрати	12,7	9,4	7,9	8,3
<b>Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води</b>	100	100	100	100
<i>у тому числі за елементами:</i>				
матеріальні витрати	61,9	61,2	80,8	83,2
амортизаційні відрахування	8,6	10,8	4,5	3,6
витрати на оплату праці	8,6	13,9	7,3	7,4
відрахування на соціальні заходи	3,1	4,9	2,7	2,7
інші операційні витрати	17,8	9,2	4,5	3,1

*Джерело:* складено за даними: Статистичні таблиці // Економіст. – 2004. – № 7. – С. 39–40; Статистичного щорічника України за 2006 р. – С. 110–111.

Таблиця А-4

**Частка промисловості у випуску, ВДВ та кількості зайнятих в економіці по окремих країнах, %**

<b>Країна</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>У загальному випуску товарів і послуг</b>							
Великобританія	28,1	26,6	25,0	23,7	23,0	22,9	...*
Італія	36,9	36,0	35,3	34,5	34,3	34,1	34,6
Німеччина	36,8	36,9	36,4	36,4	37,3	37,8	38,8
Франція	31,4	30,8	29,5	28,5	28,2	28,2	28,1
США	27,1	25,6	24,7	24,4	24,2	24,8	24,7
Японія	34,9	34,0	33,2	33,6	34,4	35,1	36,1
Корея	51,2	49,4	48,3	48,1	50,5	51,4	51,5
Росія	...	...	38,1	39,0	40,6	41,9	40,8
Польща	35,3	34,2	34,0	35,4	38,2	37,7	38,2
Угорщина	46,1	44,1	41,5	42,3	42,6	42,3	43,6
Чехія	45,4	46,6	45,1	43,4	45,4	45,8	47,8
Україна	47,0	48,7	48,4	48,4	48,1	47,9	39,7
<b>У валовій доданій вартості</b>							
Великобританія	22,8	21,4	19,9	18,6	17,9	18,3	...
Італія	23,4	22,8	22,4	21,4	21,2	20,6	20,5
Німеччина	25,1	24,9	24,6	24,5	25,0	25,0	25,4
Франція	17,7	17,2	16,6	15,9	15,4	15,1	14,6
США	19,0	17,7	17,1	16,9	16,9	17,0	17,0
Японія	24,0	22,9	22,5	22,7	22,9	23,1	23,0
Китай	40,4	39,7	39,4	40,5	40,8	42,0	43,3
Корея	32,4	30,6	29,9	29,4	31,3	31,1	30,6
Росія	...	...	28,2	27,4	31,5	33,7	32,7
Польща	24,0	22,5	22,3	23,3	25,2	24,7	24,7
Угорщина	27,2	25,6	24,6	25,1	25,4	25,3	25,3
Чехія	31,6	31,5	30,5	29,5	32,1	31,4	31,7
Україна	31,4	30,7	30,7	30,3	28,5	30,9	31,7

Країна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>У кількості зайнятих</b>							
Великобританія	16,0	15,2	14,3	13,5	12,8	12,2	...
Італія	25,8	25,2	24,8	24,5	24,2	23,5	23,3
Німеччина	23,3	23,3	22,9	22,6	22,2	21,9	21,6
Франція	16,7	16,4	16,0	15,6	15,0	14,7	14,3
США	17,0	16,0	15,1	14,7	14,2	13,8	13,8
Японія	21,8	21,4	20,6	20,2	19,7	19,4	19,5
Корея	27,3	26,5	25,3	25,3	25,1	24,3	23,4
Росія	23,7	23,6	23,1	22,7	22,2	21,7	21,4
Польща	31,6	29,5	29,0	29,0	29,2	29,0	...
Угорщина	29,4	29,8	29,5	27,9	27,2	26,4	26,0
Чехія	33,5	33,9	33,4	32,7	32,7	32,6	32,4
Україна	29,7	29,5	29,2	29,2	30,1	30,0	29,4

\* Тут і далі: "..." – дані відсутні; інформацію в додатках А-4–А-11 наведено в основних цінах.

*Джерело:* тут і далі в додатках А-4–А-11 розраховано за даними офіційних сайтів: Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>; Статистичного управління Європейського Співтовариства [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://epp.eurostat.ec.eu.int>>; Управління національної статистики Великобританії [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.statistics.gov.uk>>; Бюро Економічного Аналізу при Департаменті торгівлі США [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.bea.doc.gov>>; Інституту економічних та соціальних досліджень при Секретаріаті Кабінету Міністрів Японії [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.esri.cao.go.jp>>; Держкомстату Росії [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.gks.ru>>; Національного Бюро Статистики Китаю [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.stats.gov.cn>>; Організації Економічного Співробітництва та Розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <[www.oecd.org](http://www.oecd.org)>.

Таблиця А-5

**Частка ВДВ у випуску видів промислової діяльності  
окремих країн, %**

<b>Країна</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Промисловість загалом</b>							
Великобританія	38,5	38,4	38,2	37,8	37,6	37,7	...
Італія	29,2	29,2	29,4	28,9	28,6	27,7	26,7
Німеччина	34,3	34,1	34,9	34,5	34,2	33,0	32,0
Франція	27,9	27,4	28,0	28,2	27,4	26,6	25,7
США	37,7	37,8	38,7	38,3	38,4	36,7	36,7
Японія	38,4	37,8	38,2	38,1	37,2	36,1	34,3
Корея	25,6	25,3	25,6	25,2	24,7	23,4	22,7
Росія	...	...	37,3	35,1	39,0	40,1	39,6
Польща	30,9	29,8	30,0	29,7	29,3	29,1	28,0
Угорщина	23,2	23,1	24,8	24,9	25,0	24,8	23,4
Чехія	25,7	24,5	25,1	25,0	25,3	24,4	22,7
Україна	30,6	24,7	25,3	24,9	22,9	25,2	27,3
<b>Харчова промисловість</b>							
Великобританія	33,7	34,3	34,0	34,3	34,7	34,9	...
Італія	23,4	23,0	24,0	23,2	23,4	22,4	22,1
Німеччина	28,2	27,5	28,3	27,6	27,3	26,1	...
Франція	23,6	22,5	23,4	24,4	24,8	24,5	23,6
США	27,8	29,2	30,2	28,0	25,4	24,7	24,0
Японія	41,2	41,4	41,4	41,4	40,4	39,5	39,2
Корея	19,8	19,6	20,3	20,6	20,6	20,1	20,4
Угорщина	21,2	22,6	24,1	23,2	22,2	22,7	22,5
Чехія	24,1	24,8	26,0	25,7	24,8	23,9	24,5
Україна	20,1	18,3	19,8	19,8	17,6	22,4	24,9
<b>Виробництво коксопродуктів та нафтоперероблення</b>							
Великобританія	14,9	16,4	15,9	14,8	13,2	12,9	...
Італія	12,5	12,9	10,5	11,3	11,5	11,6	12,3
Німеччина	13,4	18,1	12,7	10,3	9,6	7,9	...
Франція	12,1	10,1	8,3	9,5	10,3	9,8	7,3

<b>Країна</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
США	11,4	15,4	12,3	16,1	17,7	17,1	16,4
Японія	41,9	41,6	44,0	41,2	40,0	34,2	30,4
Корея	14,5	14,5	15,6	17,0	19,4	15,4	12,9
Угорщина	23,6	19,6	30,2	26,4	28,0	26,0	21,7
Чехія	12,3	6,7	2,9	5,2	11,5	5,1	5,4
Україна	2,0	5,4	6,3	10,5	9,9	12,9	12,6
<b>Металургія та оброблення металу</b>							
Великобританія	40,3	40,0	39,7	39,4	37,5	36,7	...
Італія	32,0	32,0	31,8	31,9	30,2	29,7	28,9
Німеччина	37,4	37,3	38,2	37,9	35,7	34,6	...
Франція	34,9	34,1	34,2	33,4	32,5	32,3	30,8
США	40,6	39,8	39,2	38,5	39,2	37,2	35,9
Японія	35,6	34,7	33,2	34,5	32,0	31,9	28,5
Корея	23,9	23,8	23,4	22,9	22,2	21,2	20,1
Угорщина	24,4	24,4	24,6	26,4	26,9	25,4	25,3
Чехія	25,9	25,5	27,1	26,2	24,8	25,3	26,4
Україна	24,1	19,2	18,5	18,4	18,1	20,0	23,7
<b>Виробництво машин та устаткування</b>							
Великобританія	33,8	33,3	33,6	33,4	33,8	33,2	...
Італія	29,0	28,6	28,3	28,5	28,7	28,1	27,9
Німеччина	32,6	32,3	33,5	33,9	33,5	32,2	...
Франція	25,0	24,3	25,1	25,1	24,5	23,6	23,2
США	34,6	33,6	34,7	33,7	32,8	32,4	32,8
Японія	34,3	32,8	33,8	33,9	33,7	33,7	33,7
Корея	25,9	25,1	24,8	24,5	24,8	23,7	23,6
Угорщина	17,6	17,0	18,4	19,8	20,5	21,2	19,8
Чехія	22,5	20,5	19,6	20,5	21,0	20,7	19,9
Україна	33,8	35,6	33,9	29,9	27,1	24,0	24,5



Таблиця А-6

**Структура ВДВ за категоріями доходу в промисловості  
окремих країн, % до обсягу**

Країна	2000			2006		
	ОП*	ВП	ЧПВ	ОП	ВП	ЧПВ
<b>Промисловість загалом</b>						
Італія	50,9	45,9	3,2	55,3	40,8	3,9
Франція	60,9	33,7	5,5	64,0	29,6	6,4
США	58,2	37,1	4,7	51,9	42,7	5,4
Японія	50,4	36,0	13,6	48,6	37,8	13,6
Корея	42,5	56,9	0,6	48,1	51,3	0,6
Польща	60,3	37,3	2,4	45,4	51,4	3,2
Угорщина	52,8	47,3	-0,1	48,5	51,2	0,3
Чехія	48,0	51,9	0,1	46,5	54,1	-0,7
Україна	51,6	46,2	2,2	60,1	39,5	0,4
<b>Харчова промисловість</b>						
Італія	43,7	53,8	2,5	49,4	47,9	2,7
Франція	54,3	41,1	4,6	57,7	35,7	6,6
США	46,1	42,7	11,2	53,8	33,0	13,2
Японія	37,1	34,6	28,3	44,1	27,7	28,2
Корея	43,2	56,2	0,6	46,0	52,9	1,1
Угорщина	56,3	44,8	-1,1	58,6	41,0	0,5
Чехія	41,8	58,1	0,2	46,7	53,2	0,1
Україна	63,6	30,8	3,6	60,9	36,9	2,1
<b>Виробництво коксопродуктів та нафтоперероблення</b>						
Італія	30,8	66,3	2,9	19,6	73,4	7,0
Франція	26,0	65,5	8,5	37,0	48,1	14,9
США	36,6	57,6	5,1	18,2	79,4	2,4
Японія	4,8	37,6	57,6	3,4	45,7	50,9
Корея	23,1	74,7	2,2	29,4	69,1	1,5
Угорщина	35,9	63,5	0,6	19,2	80,1	0,8

Країна	2000			2006		
	ОП*	ВП	ЧПВ	ОП	ВП	ЧПВ
Чехія	14,9	85,7	-0,6	30,5	69,3	0,2
Україна	134,5	-56,4	22,0	58,3	36,4	5,3
<b>Металургія та оброблення металу</b>						
Італія	53,8	42,5	3,7	58,9	37,3	3,9
Франція	67,4	27,5	5,1	70,3	24,0	5,7
США	67,7	30,3	2,0	61,6	36,0	2,4
Японія	56,2	32,8	11,0	52,2	37,0	10,8
Корея	42,7	56,7	0,6	40,9	58,6	0,5
Угорщина	61,4	38,0	0,5	57,4	41,8	0,8
Чехія	58,1	41,5	0,3	46,6	53,6	-0,2
Україна	37,8	58,4	3,8	49,5	47,4	3,1
<b>Виробництво машин та устаткування</b>						
Італія	60,7	36,9	2,5	66,1	30,5	3,4
Франція	65,7	29,2	5,1	74,6	19,9	5,5
США	75,6	22,9	1,5	79,6	18,1	2,3
Японія	60,9	30,8	8,3	53,7	37,9	8,4
Корея	45,4	54,0	0,6	53,1	46,3	0,6
Угорщина	51,5	48,2	0,4	44,0	55,5	0,5
Чехія	53,4	46,3	0,3	53,5	46,8	-0,3
Україна	70,2	25,6	4,1	73,0	24,6	2,4

\* ОП – оплата праці найманих працівників; ВП – валовий прибуток, змішаний дохід; ЧПВ – податки на виробництво за виключенням субсидій.

Таблиця А-7

**Частка промисловості в окремих видах доходів  
економік країн, %**

Країна	Оплата праці найманих працівників		Валовий прибуток, змішаний дохід	
	2000	2006	2000	2006
Італія	27,1	24,5	20,4	16,6
Франція	18,7	16,1	15,5	11,2
США	18,6	15,6	20,8	14,4
Японія	23,3	22,3	21,1	20,4
Корея	28,5	36,4	28,9	33,0
Польща	32,0	27,8	16,7	21,9
Угорщина	28,2	23,0	26,1	27,4
Чехія	32,8	31,0	30,0	32,0
Україна	35,3	33,6	32,7	29,3

Таблиця А-8

**Частка харчової галузі у випуску, ВДВ та кількості зайнятих  
у промисловості окремих країн, %**

<b>Країна</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>У загальному випуску товарів і послуг</b>							
Великобританія	12,1	12,4	12,8	13,1	13,0	12,3	...
Італія	11,1	11,1	11,2	11,5	11,3	11,0	10,8
Німеччина	9,6	9,8	9,9	10,0	9,6	9,2	...
Франція	13,7	14,0	14,3	14,5	14,3	13,6	13,3
США	11,3	12,1	12,4	12,4	12,3	11,6	11,0
Японія	10,7	11,0	11,2	10,9	10,6	9,8	9,2
Корея	8,1	8,1	8,1	7,6	7,0	6,5	6,1
Угорщина	13,5	14,5	14,8	13,6	12,4	11,0	10,2
Чехія	11,8	11,7	11,8	11,2	10,3	9,4	7,8
Україна	17,3	20,3	20,2	21,1	18,7	19,0	17,7
<b>У ВДВ</b>							
Великобританія	10,6	11,1	11,4	11,8	12,0	11,3	...
Італія	8,9	8,7	9,2	9,2	9,3	8,9	9,0
Німеччина	7,9	7,9	8,0	8,0	7,6	7,3	...
Франція	11,6	11,5	12,0	12,6	12,9	12,5	12,3
США	8,4	9,4	9,7	9,1	8,2	7,8	7,2
Японія	11,4	12,0	12,2	11,9	11,5	10,8	10,5
Корея	6,3	6,3	6,5	6,2	5,8	5,5	5,5
Угорщина	12,4	14,2	14,4	12,7	11,0	10,1	9,8
Чехія	11,1	11,9	12,3	11,5	10,1	9,2	8,5
Україна	13,2	15,1	15,7	16,8	14,4	16,9	16,2
<b>У кількості зайнятих</b>							
Великобританія	12,0	12,0	12,3	12,8	13,0	13,3	...
Італія	7,9	7,7	7,6	7,6	8,2	8,4	8,4
Німеччина	10,9	10,8	11,2	11,5	11,5	11,6	...
Франція	13,4	13,4	13,9	14,3	14,4	14,6	14,8
США	8,8	8,7	9,2	9,5	9,5	9,5	9,3
Японія	12,6	12,8	13,3	13,4	13,5	13,2	13,2
Угорщина	15,3	15,2	15,6	15,4	14,7	14,9	15,1
Чехія	10,5	10,3	10,6	10,8	10,5	10,2	10,0
Україна	12,8	12,7	13,0	13,0	13,3	13,6	13,8

Таблиця А-9

**Частка виробництва коксопродуктів та нафтоперероблення  
у випуску, ВДВ та кількості зайнятих у промисловості  
окремих країн, %**

<b>Країна</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>У загальному випуску товарів і послуг</b>							
Великобританія	3,2	3,1	3,2	3,3	3,7	4,1	...
Італія	3,8	3,3	3,0	3,1	3,5	4,7	5,2
Німеччина	2,9	2,8	2,8	3,0	3,4	3,8	...
Франція	5,1	4,5	4,1	4,2	4,8	5,7	6,0
США	4,7	4,6	4,6	5,0	6,2	7,9	8,6
Японія	4,1	4,3	4,6	4,6	4,8	5,6	6,1
Корея	6,8	6,7	5,9	6,0	6,6	7,4	7,9
Угорщина	5,0	4,3	4,4	4,2	4,6	5,9	6,2
Чехія	2,8	2,1	1,8	2,0	2,0	2,4	2,2
Україна	7,6	9,8	9,9	8,9	10,6	10,6	8,7
<b>У ВДВ</b>							
Великобританія	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	...
Італія	1,6	1,5	1,1	1,2	1,4	2,0	2,4
Німеччина	1,1	1,5	1,0	0,9	1,0	0,9	...
Франція	2,2	1,7	1,2	1,4	1,8	2,1	1,7
США	1,4	1,9	1,5	2,1	2,9	3,7	3,9
Японія	4,5	4,8	5,3	5,0	5,1	5,3	5,4
Корея	3,8	3,8	3,6	4,1	5,1	4,9	4,5
Угорщина	5,1	3,6	5,3	4,4	5,2	6,2	5,8
Чехія	1,3	0,6	0,2	0,4	0,9	0,5	0,5
Україна	0,6	2,1	2,5	3,8	4,6	5,4	4,0
<b>У кількості зайнятих</b>							
Великобританія	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	...
Італія	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5
Німеччина	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	...
Франція	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
США	0,8	0,9	0,9	0,8	0,9	0,8	0,8
Японія	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Угорщина	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7
Чехія	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Україна	1,3	1,4	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6

Таблиця А-10

**Частка металургії та оброблення металу у випуску, ВДВ  
та кількості зайнятих у промисловості окремих країн, %**

<b>Країна</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>У загальному випуску товарів і послуг</b>							
Великобританія	8,0	7,9	7,8	7,8	8,1	8,2	...
Італія	12,6	12,6	12,8	13,3	13,8	13,9	14,1
Німеччина	11,1	11,0	10,7	10,7	11,2	11,6	...
Франція	10,8	10,5	10,5	10,4	10,7	10,9	11,4
США	8,5	8,2	8,3	7,8	8,4	8,5	8,9
Японія	11,4	11,5	11,4	11,4	12,2	13,5	13,6
Корея	12,5	12,2	12,2	12,7	15,1	16,0	15,4
Угорщина	7,5	7,5	7,2	7,1	7,7	7,5	8,0
Чехія	12,4	12,5	11,7	12,3	13,8	13,8	12,6
Україна*	21,6	18,9	19,8	20,5	23,6	22,5	23,6
<b>У ВДВ</b>							
Великобританія	8,4	8,3	8,1	8,1	8,1	8,0	...
Італія	13,8	13,8	13,8	14,6	14,5	14,9	15,3
Німеччина	12,0	12,0	11,8	11,8	11,7	12,1	...
Франція	13,5	13,1	12,8	12,3	12,8	13,3	13,6
США	9,2	8,6	8,4	7,8	8,6	8,6	8,7
Японія	10,6	10,5	9,9	10,3	10,5	11,9	11,3
Корея	11,6	11,5	11,2	11,6	13,5	14,5	13,6
Угорщина	8,0	7,9	7,2	7,5	8,2	7,7	8,6
Чехія	12,5	13,0	12,6	12,9	13,5	14,3	14,7
Україна	19,8	14,7	14,4	15,1	18,7	17,9	20,5
<b>У кількості зайнятих</b>							
Великобританія	12,5	12,2	12,2	12,3	12,1	12,2	...
Італія	15,5	15,8	16,0	16,6	16,5	16,5	17,3
Німеччина	13,2	13,4	13,3	13,4	13,4	13,6	...
Франція	15,7	15,8	15,9	15,8	15,9	15,9	16,0
США	10,4	10,5	10,2	10,1	10,1	10,2	10,0
Японія	11,5	11,7	11,9	11,9	11,8	12,0	12,0
Угорщина	8,8	9,3	9,8	10,1	10,4	10,8	10,5
Чехія	15,0	15,0	14,6	14,4	14,9	15,0	15,1
Україна	10,6	11,2	11,7	12,0	12,2	12,4	12,8

Таблиця А-11

**Частка виробництва машин та устаткування у випуску, ВДВ  
та кількості зайнятих у промисловості окремих країн, %**

<b>Країна</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>У загальному випуску товарів і послуг</b>							
Великобританія	29,0	28,5	27,5	26,9	26,3	24,5	...
Італія	25,7	25,6	25,3	25,1	25,5	25,3	25,5
Німеччина	41,9	42,8	42,6	42,9	42,8	42,7	...
Франція	33,2	33,4	32,8	31,6	31,3	30,9	30,6
США	31,0	29,2	28,6	28,0	26,6	25,4	24,8
Японія	39,4	38,6	38,4	39,3	39,8	39,3	40,2
Корея	40,0	39,9	40,7	41,2	41,0	40,7	41,7
Угорщина	41,8	40,9	40,6	43,2	43,7	44,7	45,6
Чехія	30,9	32,5	33,5	33,3	34,6	35,4	35,8
Україна	9,9	10,4	11,5	12,4	13,2	12,6	13,1
<b>У ВДВ</b>							
Великобританія	25,5	24,7	24,2	23,7	23,7	21,6	...
Італія	25,5	25,1	24,3	24,7	25,6	25,6	26,7
Німеччина	39,8	40,6	40,9	42,2	41,8	41,5	...
Франція	29,8	29,6	29,4	28,2	28,1	27,5	27,6
США	28,5	26,0	25,6	24,6	23,0	22,5	22,1
Японія	35,2	33,5	33,9	35,0	36,0	36,7	39,5
Корея	40,4	39,5	39,5	40,1	41,1	41,1	43,3
Угорщина	31,7	30,1	30,2	34,3	35,8	38,2	38,4
Чехія	27,0	27,2	26,2	27,4	28,6	30,0	31,3
Україна	12,6	15,0	15,5	14,8	15,6	12,0	11,8
<b>У кількості зайнятих</b>							
Великобританія	30,2	30,3	29,5	28,8	28,8	28,8	...
Італія	27,3	27,2	27,3	27,6	28,1	28,4	29,0
Німеччина	38,6	39,3	39,4	39,6	40,0	40,1	...
Франція	29,7	29,9	29,6	29,4	29,0	29,1	29,2
США	31,8	31,1	30,0	29,6	29,6	29,5	29,3
Японія	37,4	37,9	37,9	38,2	38,4	39,1	39,1
Угорщина	26,0	27,9	27,7	28,6	29,4	29,9	31,2
Чехія	29,1	29,8	30,6	31,3	31,9	33,0	34,0
Україна	26,1	25,1	24,2	23,7	23,3	22,6	22,0

## Концепції технологічного структурування виробництва у світовій практиці

Дослідження звітів про високі технології, підготовлених протягом останніх 35 років приватними організаціями, науковими установами, державними агенціями виявляє значну кількість методологічних підходів до дефініції високотехнологічних галузей<sup>1</sup>. В основу більшості з них покладена концепція дослідницької інтенсивності, яка базується на застосуванні показника співвідношення витрат на дослідження і розробки (ДіР) до загального обсягу продажів<sup>2</sup>. Деякі дослідники вважають, що високотехнологічними є ті галузі, де цей показник не менший, ніж середнє значення, інші – де показник значно його перевищує.

На наш погляд, основний недолік такого підходу полягає в тому, що він враховує лише один бік – ємність ДіР як рівень технологій та знань, що є у певній галузі. Взятий до уваги лише один аспект – те, що більш-менш лінійна залежність рівня технологій та знання від досліджень та розробок ігнорує цілий діапазон інших видів процесів, які створюють знання.

Крім цього, цей підхід зосереджений лише на виробниках технологій і не бере до уваги користувачів, що не дає можливості встановити якісні розбіжності в природі інноваційних процесів у різних галузях та соціально-економічних наслідках інноваційної продукції. Може бути отримана дуже песимістична оцінка природи та потенціалу інновацій і промислових змін у галузях промисловості, де внутрішня діяльність у сфері ДіР менш важлива, тоді як важливість галузей промисловості, що мають значний рівень ДіР, може бути занадто перебільшена.

Подальшим розвитком методологічних підходів стало використання моделі "витрати-випуск" для вдосконалення оцінки загальної технологічної інтенсивності кожної галузі. Так, у даному підході використовуються прикладні витрати на ДіР, які розглядаються як витрати на ДіР виробників проміжних товарів та кінцевих виробників.

Серед найбільш розповсюджених методологічних підходів до дослідження технологічної інтенсивності, які використовувалися переважно у зв'язку з витратами на ДіР, було також співвідношення науковців та інженерів у цілому до технічного персоналу або їх окремі співвідношення. Знову рівень показника, вище якого галузь класифікується як високотехнологічна, визначався дослідниками довільно, так само як і поєднання двох показників у класифікаційній схемі.

По суті, за існуючими методологічними підходами галузі визначаються як високотехнологічні в тому випадку, коли підприємства, що до них належать, виробляють продукцію, яка містить високий рівень досліджень. Це прийнятно для багатьох виробів, які використовуються для покращення продуктивності, але також включають продукцію, що не впливає на продуктивність. Водночас галузь, яка має високий рівень технологій у своєму виробничому процесі, може не бути визначена як високотехнологічна. Таким чином, дослідницька інтенсивність не є достатньо обґрунтованою концепцією для визначення тих галузей, що можуть бути класифіковані як високотехнологічні за такими характеристиками, як висока продуктивність та зростання конкурентоспроможності.

Ті дослідники, які намагалися пов'язати потенційне покращення продуктивності з можливістю зростання конкурентних позицій шляхом зменшення виробничих витрат, застосовували інші дефініції та підходи, котрі дозволяють встановити рівень технологій, що використовуються в процесі виробництва, і оцінити, як він змінюється з часом.

<sup>1</sup> Крехівський О.В., Саліхова О.Б., Крехівський І.О. Сучасні методологічні підходи до визначення високотехнологічних галузей: рекомендації щодо застосування в Україні // Статистика України. – 2008. – № 1. – С. 71–79.

<sup>2</sup> Наявність даних щодо витрат на ДіР є головною причиною, через яку визначення технологічної інтенсивності було домінуючою концепцією в процесі дефініції високотехнологічних галузей. Відсутність інших даних є першопричиною того, що немає розроблених більш ґрунтовних методологічних підходів.



Однією з альтернативних концепцій для визначення високотехнологічних галузей є портфель технологій. Проте його оцінка є доволі проблематичною тому, що кожна галузь має свою специфіку щодо використання передових технологій.

Іншою ідеєю для збору інформації щодо портфеля технологій, його змін, їхніх причин та різних наслідків є дослідження використання високотехнологічних процесів виробництва.

Ще одним шляхом визначення змін у портфелі технологій є збір інформації щодо технологій, придбаних за допомогою капітальних інвестицій. Перспективним напрямом при дефініції високотехнологічних галузей є розрахунок витрат на ДіР, спрямованих на вдосконалення виробничих процесів.

Отже, до сьогодні залишається спірним питання, за яким принципом слід визначати високотехнологічні галузі. Адже є такі, що випускають високотехнологічні товари (пряме використання ДіР), і такі, що споживають, точніше, використовують високотехнологічну сировину, матеріали та устаткування (непряме використання ДіР). Окремі показники для характеристики ступеня технологічності галузі стосуються масштабів вкладу (наприклад витрати на наукові дослідження, кількість учених та інженерів), інші — пов'язані зі ступенем віддачі (наприклад кількість патентів). Зрозуміло, що для таких показників вибір межі, яка визначає рівні технології, дещо довільний.

Кристофер Каск та Едвард Сібер у роботі «Зростання продуктивності у високотехнологічних галузях промисловості»<sup>3</sup> зазначають, що як внутрішній, так і зовнішній методи мають свої плюси та мінуси. Внутрішні підходи кращі через легкість отримання об'єктивних даних, але за відсутності чіткої межі, вище за яку галузь визначається як високотехнологічна, вихідні переліки повинні вважатися довільними. Більш того, такі методи потерпають через неспроможність взяти до уваги продукцію і можуть визначити галузі, чия продукція, як правило, не вважається високотехнологічною. На відміну від внутрішніх дефініцій, зовнішні зазвичай формують переліки, що відповідають популярній уяві про високі технології, проте вони ґрунтуються на індивідуальних міркуваннях.

Отже, через відсутність єдиного методологічного підходу на сьогодні сформована велика кількість суб'єктивних та об'єктивних переліків високотехнологічних галузей. Суб'єктивними вважаються ті, що сформовані на базі особистих критеріїв. Вигода цього підходу полягає в тому, що він є персоналізованим для певних галузей, проте не може бути широко вживаним. Об'єктивні ж визначення є універсальними та можуть бути використані в багатьох областях. Однак, на наш погляд, навіть найбільш «об'єктивний» підхід має частку суб'єктивізму через те, що його розробили певні суб'єкти. Через цей суб'єктивізм сформовані переліки високотехнологічних галузей значно варіюють не тільки на міжнародному рівні, але й у масштабах однієї країни.

Так, наприклад, у США федеральні агенції, включаючи Департамент оборони й Комісію з цінних паперів та бірж, визначають високотехнологічні галузі, виходячи із власних дослідницьких потреб. Прикладом є звіт Міжнародної торговельної адміністрації, де подані результати досліджень американської конкурентоспроможності у високотехнологічних галузях та наведені чотири методи визначення технологоемної торгівлі – один визначає галузі промисловості, три зосереджуються на продуктах<sup>4</sup>.

Слід зазначити, що у США переліки високотехнологічних галузей за власними методиками сформували: Департамент торгівлі, Американська Асоціація Електроніки, Бюро перепису населення, Бюро Трудової Статистики, Національний науковий фонд Інститут Мілкен, Канзаська промислово-технологічна корпорація, компанія OneSource Information Services, Inc, Регіональна фінансова організація, а також окремі штати.

За власними методологічними підходами високотехнологічні галузі визначили в Канаді Центральна статистична агенція Британської Колумбії та в Китаї Інститут політики й менеджменту Китайської Академії наук, а також в інших країнах з урахуванням потреб національної економіки.

<sup>3</sup> Christopher Kask and Edward Sieber. Productivity growth in 'hightech' manufacturing industries // Monthly Labor Review. – 2002. – March. – P. 16–31.

<sup>4</sup> Defining Technology Intensive Trade // An Assessment of U.S. Competitiveness in High Technology Industries. – Washington: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration. – 1983. – P. 33–37.

Проте найбільш відомими та адаптованими в багатьох країнах є списки високотехнологічних галузей і продуктів, визначені фахівцями Організації економічного співробітництва та розвитку.

Аналіз переліків високих технологій, представлених згаданими вище установами та організаціями, свідчить про те, що вони сформовані на базі галузевого чи продуктового методологічних підходів або їх поєднанням.

Основними критеріями (показниками), що використовуються в існуючих сьогодні методиках, і за якими визначається технологічний рівень галузі чи продукту, є:

- витрати на дослідження та розробки;
- кількість осіб, задіяних у дослідженнях та розробках;
- кількість учених, інженерів, техніків технологоорієнтованих професій;
- наявність у структурі виробництва продуктів передових технологій;
- наявність високотехнологічних методів виробництва та високотехнологічних процесів.

У зв'язку з цим варто детальніше розглянути окремі методологічні підходи до дефініції високотехнологічних галузей та продуктів, що використовуються міжнародними організаціями та деякими країнами.

### **Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)**

Протягом останніх 25 років ОЕСР, до якої належать 30 провідних індустріально розвинених країн, розробляє та вдосконалює класифікатори високотехнологічних секторів (галузей) та продуктів, уніфіковані для членів Організації.

Ранні аналітичні праці ОЕСР з приводу високих технологій базувалися на американській класифікаційній схемі. Перший перелік високотехнологічних галузей ОЕСР екстраполював структуру американської промисловості (перелік з десяти високотехнологічних галузей, складений Департаментом торгівлі США) на всіх її членів, за що й був розкритикований. Після цього з метою розробки індикаторів високотехнологічної торгівлі ОЕСР у 1983 р. організувала симпозиум, на якому розглядалися праці з теорії міжнародної торгівлі та її основні концепції. Учасники симпозиуму дійшли висновку про необхідність визначення індикаторів високих технологій у зв'язку з тим, що в досягненні контролю над ринками прями інвестиції та торгівля технологіями стали такими ж ефективними, як і експорт.

За співпраці з Інститутом систем та досліджень інновацій ім. Фраунхофера (Німеччина) ОЕСР розробила нову класифікацію, яка базувалася на ширшому статистичному ряді одинадцяти країн. Однак залишалися деякі проблеми, спричинені браком достатньо деталізованих секторальних даних: перелік базувався більше на галузях, ніж на продуктах. Усі продукти високотехнологічних галузей були класифіковані як високотехнологічні, навіть якщо вони такими не були, лише тому, що виготовлялися галузями, які були класифіковані як високотехнологічні. І навпаки, усі високотехнологічні продукти, вироблені низькотехнологічними галузями, були віднесені до низькотехнологічних. Іншою складністю було те, що індикатор не брав до уваги впровадження технологій, обмежуючись виключно ДіР. Галузь вважалась високотехнологічною, якщо характеризувалася високим рівнем ДіР, незважаючи на те, що вона фактично не виробляла та не використовувала високотехнологічні продукти й процеси. Нарешті, дані, за якими складався перелік, датувалися 1970–1980 рр., хоча високотехнологічні продукти розвивалися протягом довшого періоду.

Згодом перелік був переглянутий у середині 1990-х рр. у співпраці з Євростатом. Застосовувалися пізніші дані та був включений новий вимір, такий як втілені технології, для того, щоб узяти до уваги впровадження технологій.

Використовуючи галузевий підхід і базуючись на принципах співвідношень витрат на дослідження та розробки до загального обсягу виробництва й доданої вартості та даних за період 1973–1992 рр. у 10 країнах-членах Організації, фахівці ОЕСР класифікували галузі промисловості за чо-

тирма різними категоріями технологічної інтенсивності, користуючись Міжнародним стандартним промисловим класифікатором (International Standard Industrial Classification, ISIC Rev. 2.)<sup>5</sup>:

- високотехнологічні (high-technology);
- високотехнологічні середнього рівня (medium-high-technology);
- технологічний рівень, нижчий за середній (medium-low-technology);
- низькотехнологічні (low-technology).

До першої категорії увійшли повітряні літальні апарати й космічні кораблі (ISIC 3845); фармацевтика (ISIC 3522); комп'ютери та офісні машини (ISIC 3825); електроніка та комунікації (ISIC 3832).

У подальшому методологію було вдосконалено й запропоновано вже три показники технологічної інтенсивності, які відображають різні ступені, аспекти виробника та користувача технологій<sup>6</sup>:

- 1) витрати на ДіР, віднесені на додану вартість;
- 2) витрати на ДіР, віднесені на випуск продукції;

3) витрати на ДіР плюс технології, використані на проміжні та капітальні товари, віднесені на випуск продукції.

Проте за відсутності оновлених даних ISIC Rev. 3 була можливість розрахувати лише два перших індикатора.

Остання (за часом) класифікація базується на аналізі даних за 1991–1999 рр. по 12 країнах ОЕСР відповідно до ISIC Rev. 3 (NACE Rev. 1 in Europe). Поділ галузей на високотехнологічні, високотехнологічні середнього рівня, низькотехнологічні середнього рівня та низькотехнологічні був здійснений після їхнього ранжування. Галузі, віднесені до вищих категорій, мають вищий за середній рівень інтенсивності за обома показниками (табл. Б-1).

До першої групи належать 5 секторів: повітряні літальні апарати і космічні кораблі; фармацевтика; офісні рахункові та обчислювальні машини; радіо, телевізійне та комунікаційне устаткування; медичне устаткування та оптичні інструменти.

До другої — електричні машини та апарати; автомашини, автопричеми та напівпричеми; хімікати, за винятком фармацевтичних; залізничне й транспортне устаткування; машини та устаткування.

Разом з тим, вказані вище групи, до яких належить той чи інший промисловий сектор, з часом можуть змінюватися при розрахунку інтенсивності використання досліджень і розробок у виробництві та в доданій вартості, а також сектори промисловості згодом можуть переходити з однієї технологічної групи до іншої<sup>7</sup>.

Поряд із галузевим, фахівці ОЕСР застосували й продуктовий підхід, що відрізняється, як мінімум, за трьома параметрами:

- якщо один сектор в одній країні може бути високотехнологічним, а в іншій – високотехнологічним середнього рівня, то окремий продукт має одну характеристику в усіх країнах;
- продуктовий підхід включає деякі продукти, що могли не потрапити до списку високотехнологічних секторів;
- у даному підході відсутній розподіл на високі, середні, низькі технології. Усі продукти знаходяться в одному переліку, який можна, за необхідності, згрупувати за різними ознаками.

<sup>5</sup> Hatzichronoglou T. Revision of the high-technology sector and product classification. – Paris: OECD. – 1997. – 25 p.

<sup>6</sup> Science, Technology and Industry Scoreboard. – Paris: OECD. – 2007. – 228 p.

<sup>7</sup> Pilat D., A. Cimper, K. Olsen and C. Webb The Changing Nature of Manufacturing in OECD Countries. – Paris: OECD. – 2006.

Таблиця Б-1

**Класифікація високотехнологічних секторів промисловості  
за кодами ISIC Rev. 3, розроблена ОЕСР**

Рівень	Найменування	Код ISIC Rev.3	Витрати на ДіР/випуск про- дукції, %	Витрати на ДіР/ валова додана вартість, %
Високотехнологічні галузі (high-technology)	Повітряні літальні апарати й ко- смічні кораблі	353	10,3	29,1
	Фармацевтика	2423	10,5	22,3
	Офісні рахункові та обчислюва- льні машини	30	7,2	25,8
	Радіо, телевізійне й комуніка- ційне устаткування	32	7,4	17,9
	Медичне устаткування та опти- чні інструменти	33	9,7	24,6
Високотехнологічні галузі середнього рівня (medium-high-technology)	Електричні машини та апарати	31	3,6	9,1
	Автомашини, автопричепи та напівпричепи	34	3,5	13,3
	Хімікати за винятком фармацевтичних	24 без 2423	2,9	8,3
	Залізничне й транспортне уста- ткування	352+359	3,1	8,7
	Машини та устаткування	29	2,2	5,8

Джерело: дані Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.oecd.org>>.

Слід зазначити, що концепція високотехнологічної продукції розглядається у двох аспектах:

- оцінка частки ДіР у створеній доданій вартості (або частка вироблених високотехнологічних товарів у загальному обсязі виробництва);
- технологічність застосованих напівфабрикатів та устаткування.

Перший перелік високотехнологічних продуктів (товарів) за тризначним кодом Стандартного міжнародного торгового класифікатора (Standard International Trade Classification Rev. 3 (SITC) був презентований у 1994 р. Це результат розрахунків відносної інтенсивності ДіР за групами продуктів (витрати на ДіР до загального обсягу продажів). Дослідження охоплювало шість країн: Сполучені Штати, Японію, Німеччину, Італію, Швецію, Нідерланди. Цей список був важливим кроком у статистиці науки та став основою для подальших досліджень<sup>8</sup>.

Усі продукти, місткість ДіР яких була вищою за середню по галузі, тобто більше 3,5% виручки від реалізації, вважалися високотехнологічними. Перелік не включав продукти невисокотехнологічні, навіть якщо вони були вироблені високотехнологічними галузями. Більше того, одні й ті ж продукти були однаково класифіковані для всіх країн. Однак тут теж були й залишаються два обмеження: індикатор не був повністю розрахунковим – він частково базувався на експертних оцінках;

<sup>8</sup> Hatzichronoglou T. Revision of the high-technology sector and product classification. – Paris: OECD. – 1997.

дані були непорівнянні з іншими промисловими даними. Проте з часом цей перелік був дещо змінений через нові проблеми.

По-перше, трьохзначний рівень агрегації, хоча й був достатньо привабливим у галузевому підході, все ще був лімітований. Найбільша складність полягала у класифікації товарів на рівні чотирьох, п'яти і більше знаків. Дослідникам було цілком зрозуміло, що на цьому рівні агрегації багато продуктів не могли достовірно вважатися високотехнологічними.

По-друге, у цілому автомобільна промисловість розглядається як високотехнологічна. Проте в галузевому підході її визначено як високотехнологічну середнього рівня, через це складно було ідентифікувати легкові автомобілі в продуктовому підході. Крім цього, суттєвий вклад, що вносять автомашини в міжнародну торгівлю, радикально змінив би профіль країни, тому аналітиками було прийнято рішення вилучити засоби пересування зі списку високотехнологічних товарів.

По-третє, незважаючи на розрахунки, вміст технології в деяких продуктах, що вироблені середньо- та низькотехнологічними галузями, навіть на більш дезагрегованому рівні не підтверджувався висновками експертів. Наявна дилема спонукала до вилучення цих продуктів з категорії високотехнологічних.

У результаті остаточний перелік високотехнологічних продуктів, запропонований ОЕСР спільно з Євростатом, є відносно узгодженим з галузевим переліком, оскільки продукція класифікована відповідно до галузей, яким вона відповідає (табл. Б-2). Водночас продуктивний перелік включає окремі товари, що вироблені високотехнологічними секторами промисловості середнього рівня. Він містить 9 категорій товарів, до яких належить близько 250 найменувань продуктів згідно з SITC – Rev. 3<sup>9</sup>. Ця версія, датована 2005 р., незначно відрізняється від тієї, що представлена у праці 1997 р.<sup>10</sup>

Таблиця Б-2

**Класифікація високотехнологічних продуктів  
за кодами SITC – Rev. 3, розроблена ОЕСР**

Найменування продукту	Код SITC – Rev. 3
<b>1. Аерокосмічна продукція</b>	
Повітряні літальні апарати та допоміжне обладнання	792, окрім 7928, 79295, 79297
Частини літальних апаратів, двигуни турбореактивні	714, окрім 71489, 71499
Інші навігаційні інструменти та апаратура	87411
<b>2. Комп'ютерна та офісна техніка</b>	
Машини для обробки текстів	75113
Апаратура фотокопіювальна	7513, окрім 75133, 75135
Комп'ютери	752, окрім 7529
Частини та аксесуари для групи 752	75997
<b>3. Електроніка та телекомунікації</b>	
Апаратура для відеозапису	76381
Інше звуковідтворювальне обладнання	76383
Телекомунікаційне обладнання	764, окрім 76493, 76499
Друковані схеми	7722
Електропанелі та пульти 1000V	77261
Кабелі волоконно-оптичні	77318
Електронні НВЧ-прилади	77625

<sup>9</sup> What is high-tech trade? Definition based on the SITC nomenclature. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, March 2005. – 4 p.

<sup>10</sup> Hatzichronoglou T. Revision of the high-technology sector and product classification. – Paris: OECD. – 1997. – 25 p.

Найменування продукту	Код SITC – Rev. 3
Інші електронні прилади	77627
Напівпровідникові пристрої	7763
Схеми інтегровані електронні та електронні мікромодулі	7764
П'єзоелектричні кристали	7768
Цифрові записуючі пристрої	89879
<b>4. Фармацевтика</b>	
Антибіотики	5413
Гормони та похідні від них	5415
Глікозиди, залози, вакцини	5416
Лікарські засоби, що містять інші антибіотики	5421
Медикаменти, що містять гормони та інші продукти групи 5415	5422
<b>5. Наукові інструменти</b>	
Апарати електродіагностики, що використовуються в медичних, хірургічних, інших цілях, та радіологічні апарати	774
Оптичні інструменти та апарати	871
Стоматологічні бормащини	87211
Дослідницькі інструменти та апарати	874, окрім 87411, 8742
Фотокамери	88111
Кінематографічні камери	88121
Контактні лінзи	88411
Оптичне полотно для групи 7731	88419
Ортопедичні прилади	8996, окрім 89965, 89969
<b>6. Електричні машини</b>	
Конденсатори електричні постійні, змінні або підстроювальні	7786, окрім 77861, 77866, 77869
Електричні машини з індивідуальними функціями	7787
Прилади звукової сигналізації	77884
<b>7. Хімія</b>	
Селен, телур, фосфор, бор	52222
Силікон	52223
Кальцій, стронцій, барій	52229
Інші неорганічні сполуки	52269
Радіоактивні ізотопи та їх сполуки	525
Органічні синтетичні барвники	531
Поліетилентеревфталат	57433
Інсектициди, дезінфікуючі речовини	591
<b>8. Неелектрична техніка</b>	
Інші газові турбіни	71489
Частини газових турбін	71499
Реактори ядерні, їх частини	7187
Обладнання та пристрої для розділення ізотопів	72847
Верстати для оброблення різних матеріалів вилученням матеріалу за допомогою лазерного або іншого світлового чи фотонного пучка	7311
Верстати токарні з числовим програмним управлінням	7313, окрім 73137, 73139
Верстати для свердління з числовим програмним управлінням	73142
Фрезерні верстати консольні з числовим програмним управлінням	73151
Інші фрезерні верстати з числовим програмним управлінням	73153

Найменування продукту	Код SITC – Rev. 3
Верстати для зачистки, розмелу тощо	7316, окрім 73162, 73166, 73167, 73169
Верстати для вигину, випрямлення тощо з числовим програмним управлінням	73312
Різальні верстати з числовим програмним управлінням	73314
Штампувальні машини з числовим програмним управлінням	73316
Частини та приладдя для груп 731 та 733	7359
Машини та апарати для зварювання металу частково або повністю автоматичні	73733
Машини та апарати для дугового зварювання, включаючи плазмо-дугове зварювання металу; частково або повністю автоматичні	73735
<b>9. Озброєння</b>	
Зброя та амуніція	891

Джерело: дані Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.oecd.org>>.

Поряд з високотехнологічними секторами промисловості та продуктами фахівці ОЕСР відносно недавно почали виділяти знаннємісткі сфери послуг (knowledge-intensive services)<sup>11</sup>, зокрема: фінансові послуги, ділові послуги (включаючи розвиток програмного забезпечення), послуги в галузі освіти, медичні послуги.

Однак у результаті досліджень високих технологій, на відміну від інших показників у галузі науки, ОЕСР не були розроблені відповідні методологічні посібники.

## Дефініції окремих країн

### США

Численні дослідження, проведені у США, знайшли своє відображення в публікації переліків високотехнологічних секторів як на національному рівні, так і на рівні окремих штатів та організацій. Це дозволило й уряду, і місцевій владі створити спеціальні групи для оцінки високотехнологічного потенціалу та розробити стратегії стимулювання високотехнологічних фірм з метою стабілізації їх розвитку.

Слід сказати, що перші спроби дефініції та класифікації високотехнологічних галузей США були здійснені наприкінці 1970-х рр. Шляхом експертних оцінок технічної складності продуктів 20 груп промисловості було визначено як високотехнологічні за Стандартним промисловим класифікатором (Standard Industrial Classification – SIC). Одним із недоліків цього методу, як і інших, що базуються на природі продукту, була знову-таки висока суб'єктивність. Роберт Вінсон та Поль Харрінгтон у статті про високотехнологічні галузі в Массачусетсі зазначають, що рівень технічної складності продукту для людей, зацікавлених у впровадженні високих технологій, має менше значення, ніж складність процесу виробництва<sup>12</sup>.

Галузевий підхід до визначення торгівлі високими технологіями, розроблений Майклом Борецьким<sup>13</sup>, використовує дві ознаки, найбільш розповсюджені в дослідженнях високих технологій: витрати на ДіР як відсоток доданої вартості промисловості та галузева зайнятість науковців, інженерів, техніків як відсоток робочої сили галузі. Базуючись на розмірах витрат на ДіР та зайнятості

<sup>11</sup> Webb C. Knowledge-Based Industries. – Paris: OECD, 2000. – 77 p.

<sup>12</sup> Robert Vinson, Paul Harrington. Defining High Technology Industries in Massachusetts. – Boston: Massachusetts Department of Manpower Development, 1979.

<sup>13</sup> Michael Boretsky. The Threat to U.S. High Technology Industries: Economic and National Security Implications. – Washington: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, 1982.

науковців, інженерів, техніків, він визначив дві групи галузей: технологічні (technology-intensive industries) та високотехнологічні галузі (high-technology industries). Технологічні та інші продукти окремо не визначалися.

Тим часом продуктивні підходи були застосовані іншими дослідниками при оцінці конкурентоспроможності високотехнологічних галузей. У середині 1970-х рр. Регіна Келлі використала витрати на ДіР за продуктами та обсягами відвантаженої продукції, щоб розробити коефіцієнти інтенсивності<sup>14</sup>. Вона проранжувала продукти за «інтенсивністю» ДіР та класифікувала їх за технологією. Кейлі визначила першу чверть ДіР-містких продуктів як високотехнологічні товари. Пізніше вона ускладнила свій аналіз та визначила товарні групи з ДіР-місткістю вищою, ніж середня, як технологічні товари.

У 1980 р. Міхаель Ахо і Говард Розен використали методологію Келлі для того, щоб визначити технологічні групи товарів<sup>15</sup>, використовуючи останні на той час дані та Стандартний міжнародний торговий класифікатор (SITC).

Дещо пізніше Лестер Дейвіс застосував аналіз витрат та результатів, витрати на ДіР і дані про продажі за товарними групами, щоб розробити індекс технологічної місткості<sup>16</sup>. Використовуючи матрицю витрати-випуск, він визначив обсяги ДіР, які були включені в різні витрати, які мали місце під час створення товарів, та частку ДіР у кінцевому продукті. Таким чином, комбінуючи непрямі витрати на ДіР (вхідні ДіР) з обсягами прямих витрат на ДіР (витрати на ДіР, спрямовані на вдосконалення продуктів), він вийшов на загальні витрати на ДіР. Дейвіс проранжував товарні групи відповідно до відношення загальних витрат на ДіР до обсягів продажів. Лише ті товари, для яких місткість ДіР була значною (а не просто вищою за середню), він визначив як високотехнологічні продукти.

Ен Лоусон до високотехнологічних включає галузі, які в порівнянні з іншими мають вищі за середній рівень наукових та інженерних навиків і потужності, переживають прискорений технологічний розвиток на стадіях зародження та розвитку відповідно до їх S-кривої<sup>17</sup>.

Сьогодні у США загальновизнаними та найбільш розповсюдженими є дефініції, сформовані трьома установами: Американською асоціацією електронної промисловості, Бюро трудової статистики та Бюро перепису населення.

### *Американська асоціація електронної промисловості (АеА)*

Заснована ще в 1943 р., АеА є найбільшою асоціацією США з торгівлі високими технологіями. Вона просуває технологічний бізнес, охоплюючи більше ніж 3 тис. компаній-членів асоціації з 1,8 млн працівників, що здійснюють свою діяльність у сфері електроніки та інформаційних технологій, напівпровідників, програмного забезпечення, телекомунікаційних систем тощо.

У середині 1990-х рр. АеА визначила 45 категорій високих технологій за чотирма знаками SIC. Проте сформований перелік галузей вважався достатньо консервативним, адже він не включав категорії з технологічними елементами, які у своїй більшості не були чистими високими технологіями. Через цей консервативний підхід не було враховано деякі ключові галузі промисловості, такі як виробництво напівпровідникових механізмів та виробництво волоконної оптики, оскільки обидві позиції були включені в ширші категорії, де поряд із суто високотехнологічними продуктами представлені інші.

<sup>14</sup> Regina Kelly. The Impact of Technological Innovation on International Trade Patterns. – Washington: U.S. Department of Commerce, Office of Economic Research, 1977.

<sup>15</sup> C. Michael Aho, Howard F. Rosen. Trends in Technology-Intensive Trade. – Washington: U.S. Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs, 1980.

<sup>16</sup> Lester A. Davis. Technology Intensity of U.S. Output and Trade. – Washington: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, 1982.

<sup>17</sup> Ann M. Lawson. Technological Growth and High Technology in U.S. Industries. – Washington: U.S. Department of Commerce. Bureau of Industrial Economics, 1982.



Однак дефініції високотехнологічних галузей, запропоновані AeA, використовували: Федеральний резервний Банк, Інститут Брукінгса (некомерційна дослідна організація, що вивчає різні аспекти економіки внутрішньої та зовнішньої політики), окремі університети, уряди інших країн, такі як Ізраїль, Канада та Великобританія.

Коли наприкінці 1990-х рр. Американським урядом систему SIC було замінено на NAICS (North American Industrial Classification System – Північноамериканську систему промислової класифікації), це позначилося на сформованих переліках високотехнологічних секторів через низку причин.

Ці дві системи по-різному класифікують компанії. SIC класифікує їх за видами економічної діяльності, тоді як NAICS – за їх продукцією. Це означає, що одні й ті ж категорії в обох класифікаціях фактично можуть містити різні компанії. Тому переліки високотехнологічних секторів за класифікаторами SIC та NAICS відрізняються.

Крім цього, у системі NAICS виділені деякі нові високотехнологічні галузі, яких не було в системі SIC. Водночас окремі категорії були уточнені, звужені до їх технологічних компонентів та додані такі:

- оптоволоконні кабелі;
- напівпровідникові механізми;
- послуги пейджингового зв'язку;
- супутникова телекомунікація;
- провайдери послуг Інтернет;
- пошукові портали в Інтернет;
- інжинірингові послуги;
- дослідження та розробки в галузі фізики, технічних наук та наук про життя;
- випробувальні лабораторії;
- комп'ютерні тренінги.

Нова система NAICS повністю трансформувала окремі категорії, тому складно було визначити рівень їх технологічності. У результаті цього були скорочені такі позиції:

- обчислювальні машини;
- офісні машини;
- лабораторна апаратура;
- послуги з оренди обчислювальної техніки, лізингу;
- запис на диски та касети;
- ремонт та обслуговування комп'ютерів.

На сьогодні перелік високотехнологічних галузей за AeA складається з 49 секторів, поділених на три великі групи:

- виробництво на основі високих технологій,
- комунікаційні послуги,
- програмне забезпечення та послуги, пов'язані з комп'ютерами.

Для AeA у процесі дефініції високотехнологічної промисловості за новими кодами NAICS одним із основних принципів (критеріїв) відбору, як лакмусовий папір, було те, що індустрія має бути створювачем/розробником технологій у вигляді промислової продукції або комунікаційних та технологічних послуг, або послуг зі створення програмних продуктів та комп'ютерного обслуговування<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Platzer M. D., Novak C. A., Kazmierczak M. F. Defining the High-Tech Industry: AeA's New NAICS-based Industry. Washington: American Electronics Association, – 2003. – 8 p.

### Бюро трудової статистики

Чотири статті, які були опубліковані у «Мансли лейбор ревью» (Monthly Labor Review) протягом 1983–1999 рр.<sup>19</sup>, подавали різні списки високотехнологічних секторів, аналізуючи тенденції та прогнози їхнього розвитку. Слід сказати, що Бюро трудової статистики протягом майже 25 років вдосконалює перелік високотехнологічних секторів (Хедлок та ін.<sup>20</sup>, Ліон і Лекер<sup>21</sup>).

Одним із останніх досліджень з цієї проблематики є робота Даніеля Хекера<sup>22</sup>, де високотехнологічні галузі визначаються на базі таких фундаментальних критеріїв як питома вага наукового, технічного та технологічного персоналу, або «зайнятих технологоорієнтованих професій» (technologyoriented occupations), до яких належать інженери, фахівці в галузі наук про життя, фізики, математики, проектувальники та технічні спеціалісти, програмісти, розробники, наукові та комп'ютерні менеджери в загальній зайнятості, а також питома вага переліченого вище персоналу, зайнятого в дослідженнях і розробках. Тобто у високотехнологічних галузях має бути значна кількість працівників, діяльність яких пов'язана з проектуванням, вдосконаленням і впровадженням нових продуктів та інноваційних виробничих процесів при систематичному використанні науково-технічної інформації.

Д.Хекер визначив, що галузі промисловості є високотехнологічними, якщо питома вага зайнятих у ДіР технологоорієнтованих професій перевищує як мінімум удвічі середній рівень у всіх галузях промисловості, який наведений у Статистичному огляді професійної зайнятості (Occupational Employment Statistics Survey).

За цією методологією 29 груп промисловості були визначені як високотехнологічні за тризначним кодом SIC: 25 – виробничого сектора, 4 – сектора послуг.

Розраховано, що високотехнологічні галузі наймали щонайменше шість професіоналів у галузі досліджень і розробок та 76 технологоорієнтованих співробітників, або 7,6%, на тисячу працівників,

Десять секторів, у яких співвідношення щонайменше у п'ять разів перевищувало середню величину, були ідентифіковані як високотехнологічні (high-tech intensive industries). Ці сектори промисловості мали щонайменше 15 працівників, які здійснювали науково-дослідну роботу, та 190 технологоорієнтованих працівників, або 19%, на тисячу працівників.

Після заміни системи SIC на NAICS Бюро провело нове дослідження щодо дефініції високотехнологічних галузей, результати якого були опубліковані у 2005 р.<sup>23</sup> За критерієм зайнятості технологоорієнтованих працівників були визначені 46 галузей промисловості за чотирма знаками NAICS.

У рамках нового підходу галузі промисловості були поділені на три рівні:

- рівень 1 включає 14 галузей промисловості з дослідницькою інтенсивністю, яка щонайменше у 5 разів перевищує середній рівень, або не нижча за 24,7%;
- рівень 2 включає 12 галузей промисловості з інтенсивністю, що перевищує середній рівень у 3,0–4,9 раза, або на 14,8–24,7%;

<sup>19</sup> Richard W. Riche, Daniel E. Hecker, John U. Burgan High technology today and tomorrow: a small slice of the employment pie // Monthly Labor Review. – 1983. – November. – P. 50–58.; Paul Hadlock, Daniel Hecker, Joseph Gannon. High technology employment: another view // Monthly Labor Review. – 1991. – P. 26–30; William Luker, Jr., Donald Lyons. Employment shifts in high-technology industries, 1988–96 // Monthly Labor Review. – 1997. – P. 12–25; Daniel E. Hecker. High-technology employment: a broader view // Monthly Labor Review. – 1999. – P. 18–28.

<sup>20</sup> Hadlock P., D. Hecker, J. Gannon High Technology Employment: Another View // Monthly Labor Review. – 1991. – P. 26–31.

<sup>21</sup> Lyons D., Luker, Jr. B. Employment In Research and Development-Intensive High-Tech Industries In Texas // Monthly Labor Review. – 1996. – P. 15–25.

<sup>22</sup> Daniel E. Hecker High-technology employment: a broader view // Monthly Labor Review. – 1999. – P. 18–28.

<sup>23</sup> Daniel E. Hecker High-technology employment: a NAICS-based update / Monthly Labor Review.– 2005.– P. 57–72.

– рівень 3 включає 20 галузей промисловості з пропорцією між 2,0 і 2,9 разів більший, ніж середній показник (9,8–14,7%).

Відповідно до отриманих результатів було визначено, що високотехнологічні галузі промисловості – це гетерогенна група з точки зору виробничих процесів і продукції, яка охоплює широкий діапазон галузей промисловості.

Рівень 1 включає комп'ютерні та електронні продукти, аерокосмічну, фармацевтичну та медичну промисловості; програмне забезпечення, Інтернет, діяльність, пов'язану з обробкою даних в інформаційному секторі; а також професійну, наукову та технічну сфери обслуговування.

Рівні 2 та 3 охоплюють усі сектори промисловості (за чотирма знаками), що виробляють комп'ютерну та електронну продукцію, а також дистриб'юторів і постачальників професійного та комерційного обладнання (категорія, яка охоплює дистриб'юторів комп'ютерів, програмного забезпечення і деяких електронних інструментів).

Рівні 1, 2, 3 разом включають також усі, окрім однієї, телекомунікаційні галузі промисловості в межах їхнього інформаційного сектора, чотири машинобудівні сектори промисловості й усі, окрім одного, сектори хімічної промисловості. Крім того, включені також чотири сектори сфери обслуговування в межах професійних та науково-технічних послуг; сфера обслуговування Федерального уряду, за винятком Поштового Обслуговування; усі три сектори трубопровідного транспорту й управління компаніями та підприємствами категорій, не класифікованих у попередньому класифікаторі SIC.

Біотехнології та нанотехнології не містяться у списку високотехнологічних галузей промисловості, тому що вони не ідентифіковані як галузі промисловості в NAICS. Більшість біотехнологічних компаній фігурують у секторі наукових досліджень та розробок або у фармацевтиці, або в медичній промисловості згідно з даними Бюро трудової статистики.

Багато з наведених вище секторів, що є інтенсивними з точки зору зайнятості технологоорієнтованих працівників, є також інтенсивними з точки зору досліджень та розробок, тому вони ідентифіковані як виробники високотехнологічної продукції.

### *Бюро перепису населення США*

Підхід Бюро перепису населення до визначення високих технологій значно відрізняється від загальноприйнятих. Більшість дефініцій високих або передових технологій базуються на інформації галузевого рівня та використовують непрямі показники технологій, включених у продукт. Ці непрямі показники включають частку витрат на науково-дослідні роботи в доходах від реалізації та частку наукового й інженерного персоналу в загальній зайнятості. У використанні таких непрямих показників технологій, що включені в продукт, існує кілька проблем.

Перша та найважливіша проблема полягає в тому, що такі непрямі підходи використовують для класифікації високотехнологічних продуктів, а дані про науково-дослідні роботи агреговані на галузевому рівні. Як результат, вважається, що всі товари в певній галузі є або високотехнологічними, або низькотехнологічними. Аналіз, проведений Бюро за окремими товарами, показав, що більшість галузей виробляють змішану, високо- та низькотехнологічну, продукцію. Більш того, у деяких галузях пропорція торгівлі високо- та низькотехнологічними товарами з часом значно змінюється. Більш деталізований підхід, такий як продуктовий підхід Бюро, потрібен для правильного розмежування зовнішньоторговельних потоків високотехнологічних товарів<sup>24</sup>.

Другою проблемою непрямого підходу є те, що він не розрізняє продукт та процес, використаний для виробництва цього продукту. Дослідження та розробки, пов'язані з ефективнішими виробничими процесами, можуть не дати результату у вигляді кращого чи більш розвиненого продукту.

<sup>24</sup> Thomas Abbott, Robert McGuckin, Paul Herrick and Leroy Norfolk. Measuring the trade balance in advanced technology products. Discussion Papers. – Washington: Center for Economic Studies, U.S. Bureau of the Census. – 1989. – 148 p.

Щоб урахувати неоднорідність окремих продуктів усередині галузі та зосередитися на природі самого товару, потрібно досліджувати міжнародну торгівлю на продуктовому, а не на галузевому рівні.

Процедура визначення продуктів високих чи передових технологій складалася з індивідуальної експертної оцінки аналітиків певних галузей промисловості. (Це означає, що інші аналітики, які працювали б із тими ж самими даними, могли б скласти дещо інший перелік).

Основними критеріями були такі:

- номенклатурна позиція містить товари, вироблені за технологіями загальноновизнаних високотехнологічних секторів (наприклад біотехнології);
- продукти містять передову технологію в цій області;
- ці продукти складають суттєву частину всіх номенклатурних позицій, що належать до відібраних класифікаційних кодів.

У результаті близько 500 номенклатурних позицій з приблизно 22 тис. кодів NAICS було ідентифіковано як «продукти передових технологій», що належать до 10 категорій (табл. Б-3).

Таблиця Б-3

**Загальні дефініції продуктів передових технологій,  
визначені Бюро перепису населення США**

<b>Код</b>	<b>Визначення</b>
(01) Біотехнологія	Зосереджується на медичному та промисловому застосуванні передових наукових відкриттів у генетиці, у створенні нових медикаментів, гормонів та інших терапевтичних продуктів для агрономічного та людського використання
(02) Науки про життя (біохімія, імунологія, генетика, фізіологія, екологія тощо)	Концентрується на застосуванні наукових досягнень (окрім біологічних) у медичній науці. Останні досягнення, наприклад у візуалізації ядерного резонансу, ехокардіографії та новітній хімії разом з новими методами виробництва для виготовлення медичних препаратів, привели до появи нових продуктів для контролю та знищення хвороб
(03) Оптиелектроніка	Охоплює електронні продукти й компоненти, що випромінюють та/або поглинають світло. Приклади продуктів, що включені до цієї категорії: оптичні сканери, оптичні CD-програвачі, сонячні елементи, фоточутливі напівпровідники та лазерні принтери
(04) Інформація та комунікації	Зосереджується на продуктах, спроможних обробити великі обсяги інформації за короткий термін. Містить центральні процесори, усі комп'ютери й деякі периферійні пристрої типу дисководів та блоків управління поряд з модемами; факсимільні апарати й телефонні апарати, що переключаються. Приклади інших продуктів, які належать до цієї групи — радарні апарати та супутники зв'язку
(05) Електроніка	Сконцентрована на новітніх передових розробках у галузі електронних компонентів (за винятком оптикоелектронних), що сприяють збільшенню продуктивності та ємності, при цьому зменшені в розмірі. Серед продуктів, включених до цієї групи: інтегральні схеми, багатопланові монтажні схеми, компоненти типу конденсаторів і резисторів
(06) Гнучке автоматизоване виробництво	Охоплює досягнення в робототехніці, станках з числовим програмним управлінням та подібних автоматизованих промислових продуктах, що сприяють більшій гнучкості виробничому процесу й зменшують людське втручання. Сюди відносять роботів, станки з ЧПУ та виробництво напівпровідників і компонентів станків

Код	Визначення
(07) Передові матеріали	Охоплює останні відкриття в еволюції матеріалів, які враховують подальший розвиток та появу інших передових технологій. Приклад – напівпровідникові матеріали, оптоволоконний кабель та відеодиски
(08) Авіаційно-космічні продукти	Охоплює більшість нових військових та цивільних вертольотів, літаків та космічних кораблів (за винятком супутників зв'язку, що увійшли до групи «Інформація та комунікації»). Продукти цієї групи – турбореактивні двигуни літаків, тренажери польотів та автопілоти
(09) Зброя	Передусім охоплює продукти воєнного призначення, включаючи ракети, що керуються, та їх частини, бомби, торпеди, міни, ракетні пускові установки та деяку вогнепальну зброю
(10) Ядерні технології	Охоплює установки для отримання ядерної енергії. Включає ядерні реактори та їх частини, обладнання для розділення ізотопів та контейнери з ядерним паливом. Не включає ядерну медичну апаратуру, що входить до групи «Науки про життя»

Джерело: Thomas Abbott, Robert McGuckin, Paul Herrick and Leroy Norfolk. Measuring the trade balance in advanced technology products. Discussion Papers. – Washington: Center for Economic Studies, U.S. Bureau of the Census. – 1989. – 148 p.

Перелік товарів зовнішньої торгівлі, виготовлених на базі передових технологій, класифіковано за кодами Гармонізованого переліку тарифів США (HTSUS — Harmonized Tariff Schedule of the United States) для аналізу експортно-імпортних операцій та оцінки міжнародної конкурентоспроможності.

Крім різниці в термінології, американський перелік відрізняється від розробленого ОЕСР як найменуванням, так і кількістю категорій. Крім цього, переліки імпортних та експортних товарів не ідентичні. Так, станом на 2004 р. список імпортованих у країну товарів, що іменуються як продукти передових технологій, складався більш ніж з 500 найменувань. Примітно, що з них 280 номенклатурних позицій (до десяти знаків HTSUS) відсутні в списку експорту продуктів передових технологій. У той же час останній містить 124 номенклатурні позиції, яких немає в імпортному. Цей перелік періодично переглядається й змінюється за змістом позицій.

Ще два дослідження: Інституту Мілкен<sup>25</sup> та Канзаської промислово-технологічної корпорації<sup>26</sup>, де використано два додаткові критерії рівня технологічності, заслуговують на коментар.

Зокрема, *Інститут Мілкен* визначає високотехнологічні галузі як такі, де на дослідження та розробки витрачається більша частина доходів, ніж у середньому, і де частка персоналу-користувачів високих технологій (technology-using occupations), серед яких учені, інженери, математики, програмісти тощо, вища, ніж у середньому в промисловості.

У свою чергу *Канзаська промислово-технологічна корпорація* використовує список «критичних технологій», що прийнятий федеральним урядом і кожні два роки переглядається Управлінням науки та техніки<sup>27</sup>. Список критичних технологій, на який впливають опитування провідних бізнесменів та промисловців, включає технології, що є важливими для економічного процвітання або національної безпеки країни, або з обох причин.

Водночас дослідження, проведені *Вірджинським центром інноваційних технологій*, вдосконалюють визначення Хекера, дані в його попередній роботі 1999 р., при цьому не змінюючи його основні критерії: зайнятість працівників технологоорієнтованих професій та вужче – зайнятість безпосередньо залучених до досліджень та розробок.

<sup>25</sup> DeVol, Ross C. American's High-Tech Economy: Growth, Development and Risks for Metropolitan Areas. – Santa Monica: Milken Institute, 1999. – 78 p.

<sup>26</sup> Bendis R.A. Kansas strategic technology cluster assessment // Industry and Higher Education – 2000. – Vol. 14, № 6. – P. 362–370.

<sup>27</sup> Popper, Steven W., Wagner, Caroline S., and Larson, Eric V. New Forces at Work: Industry Views Critical Technologies. – Washington: D.C. Rand, 1998.

Відповідно до вдосконаленого визначення Хекера, яке отримало назву Вірджинія 2000, або VA 2000, галузі промисловості кваліфікуються як високотехнологічні, якщо вони мають щонайменше подвійний відсоток зайнятості технологоорієнтованих працівників від середнього рівня в компаніях, які здійснюють дослідження та розробки<sup>28</sup>, і частка безпосередньо зайнятих у проведенні ДіР становить не нижче 80% від середнього рівня в компаніях, що здійснюють ДіР.

Завдяки цьому підходу, Вірджинський центр інноваційних технологій 30 галузей промисловості на національному рівні кваліфікував як високотехнологічні (25 – у виробничому секторі, 3 – у секторі послуг, 1 – у видобувній промисловості, 1 – у транспортних, комунікаційних та комунальних послугах). Центр визначив, що високотехнологічні галузі мають не менше 7 науково-дослідних працівників на 1 000 працівників і 95 працівників технологоорієнтованих професій на 1 000 працівників. Підгрупи 12 галузей промисловості, що визначені як технологоємні, мають не менше 45 науково-дослідних співробітників на 1 000 працівників та 190 співробітників технологоорієнтованих професій на 1 000 працівників.

## Китай

Особливістю визначення рівня технологічності галузі в Китаї є застосування діючого в країні Класифікатора галузей промисловості за інтенсивністю використання ресурсів (ICRS), згідно з яким галузі поділені на капіталомісткі, трудомісткі та технологомісткі відповідно до інтенсивності використання факторів виробництва<sup>29</sup>.

На початку 1990-х рр. китайські науковці здійснили багато досліджень, пов'язаних з визначенням високотехнологічних галузей промисловості Китаю. Зокрема, професор Кай Лі, використавши шість показників для аналізу 36 галузей китайської промисловості, зробила висновок, що електронне й телекомунікаційне обладнання, переробка нафти, інструменти та вимірювальне обладнання є високотехнологічними<sup>30</sup>. Також вона стверджує, що частина машинобудування, добування нафти та природного газу, виплавка та пресування кольорових металів, виплавка та пресування чорних металів, хімічна промисловість, медичне й фармацевтичне виробництво, а також виробництво транспортного обладнання можуть стати високотехнологічними в майбутньому.

Наприкінці 1990-х рр. у звіті «Наукові та технологічні показники Китаю» подано перелік високотехнологічних секторів промисловості країни за класифікацією ОЕСР для того, щоб здійснити порівняльний аналіз. Це означає, що аерокосмічна промисловість, комп'ютерна та офісна техніка, електронне та телекомунікаційне обладнання, медичне та фармацевтичне виробництво в Китаї ототожнювалися з високими технологіями. Проте методологія ОЕСР не була адаптована в китайській статистиці.

Зважаючи на труднощі зі збором даних та специфічність структури національної промисловості, була розроблена власна методологія визначення високотехнологічних галузей промисловості<sup>31</sup>. Для того, щоб максимально врахувати природу високотехнологічної промисловості Китаю, були виділені чотири основні аспекти:

- 1) технологічне наповнення промисловості;
- 2) промисловий розподіл високотехнологічної продукції;

<sup>28</sup> Hadlock, Paul, Hecker, Daniel, and Gannon, Joseph. High Technology Employment: Another View. Monthly Labor Review. – July 1991. – P. 26–30.

<sup>29</sup> Ноговицын А.В., Крехивский О.В., Салихова Е.Б. Високотехнологичные отрасли промышленности: методологические проблемы дефиниции и пути решения в Китае и Украине // Материалы IV Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы и организационно-правовые основы сотрудничества Украины и КНР в сфере высоких технологий» – К.: КиевЦНТЭИ, 10 октября 2007. – С. 8–13.

<sup>30</sup> Cai Li. High-tech economy. – Changchung: Jilin Science & Technology Press, 1995, – P. 129–132.

<sup>31</sup> Rongping Mu Methodology for Evaluating International Competitiveness of High-Tech Industries // R&D and the Knowledge-Based Society: Linking the Production, Dissemination and Application of Research, Proceedings of the First Sino-US Science Policy Seminar, Beijng. – October 24–27, 1999. – P. 168–177.

3) промисловий розподіл високотехнологічних підприємств та підприємств, що використовують нові технології;

4) міжнародні стандарти, такі як класифікація високотехнологічних галузей ОЕСР.

Серед них *технологічне наповнення промисловості* та *міжнародні стандарти* є основними факторами; інші два є менш важливими й розглядалися як допоміжні. На той час статистична система національної програми «Факел» набула значного досвіду в роботі з первинною інформацією щодо високих технологій, особливо в ідентифікації високотехнологічних продуктів та високотехнологічних підприємств відповідно до їхнього технологічного змісту. Існуючий попередній розподіл високотехнологічних продуктів та підприємств був корисним для класифікації високотехнологічних галузей промисловості (рис. Б-1).



**Рис. Б-1. Схема визначення високотехнологічних галузей промисловості Китаю**

*Вимірювання технологічного наповнення промисловості.* Для визначення технологічного вмісту промисловості обрано чотири індикатори:

- 1) частка персоналу, задіяного в технічних розробках, у загальній кількості персоналу;
- 2) відношення витрат на ДіР до загального прибутку від реалізації;
- 3) частка витрат на технічні розробки в загальній виручці від реалізації;
- 4) відсоток виручки від реалізації нових продуктів у загальній виручці від реалізації.

Через певні відмінності в обліку витрат на дослідження та розробки в Китаї від міжнародних стандартів статистичну інформацію щодо ДіР неможливо було використовувати без попереднього аналізу. Тому показник «персонал, задіяний у ДіР» замінили на «персонал, задіяний у технічному розвитку». На практиці для чотирьох наведених вище індикаторів розраховували певні коефіцієнти за трьома рівнями:

- галузі промисловості з двозначним кодом;
- галузі промисловості з тризначним кодом;
- галузі промисловості з чотиризначним кодом.

Була обрана стандартна величина, за якою визначалися високотехнологічні галузі та формувався попередній перелік. Однак остаточний список високотехнологічних галузей промисловості міг бути складений лише з урахуванням двох основних індикаторів.

1. *Промисловий розподіл високотехнологічних підприємств та підприємств, що застосовують новітні технології, у системі наукових парків.* Як один з основних індикаторів був проаналізований промисловий розподіл високотехнологічних підприємств та підприємств, що застосовують новітні технології, у системі наукових парків з використанням статистичних даних за 1996 р. Результат показав, що вказані підприємства сконцентровані переважно в секторах технологічного обслуговування, програмного забезпечення та комп'ютерного обслуговування, у виробництві електронно-

го та телекомунікаційного обладнання, обладнання вимірювальних пристроїв та офісного обладнання, обладнання для спеціальних цілей, хімічної сировини та хімічних продуктів, медичних та фармацевтичних продуктів, електричного обладнання та машин.

2. *Промисловий розподіл високотехнологічних продуктів.* Для визначення високотехнологічних видів промисловості, було зібрано п'ять переліків високотехнологічних продуктів та проаналізовано їх промисловий розподіл. У результаті встановлено, що між переліком високотехнологічних продуктів та галузями промисловості існують три типи зв'язку:

- а) висока концентрація;
- б) часткова концентрація;
- в) висока децентралізація.

Було вирішено, що лише ті види промисловості, для яких характерна висока концентрація високотехнологічних продуктів, можуть вважатись високотехнологічними.

У результаті проведеного аналізу наприкінці 1990-х рр. був сформований перелік високотехнологічних галузей промисловості Китаю (табл. Б-4), більшість з яких сумісні з переліком високотехнологічних секторів промисловості ОЕСР.

Таблиця Б-4

**Окремі позиції переліку високотехнологічних секторів  
промисловості Китаю**

<b>Промисловість</b>	<b>Код</b>	<b>Промисловість</b>	<b>Код</b>
Обладнання, вимірювальні пристрої та офісне обладнання	42	Електронне та телекомунікаційне обладнання	41
Медичні та фармацевтичні продукти	27	Програмне забезпечення та обслуговування комп'ютерів	83
Електричні мотори	401	Медичне обладнання	365
Передача, розподіл та контроль за енергією	402	Аерокосмічна промисловість	377

*Джерело:* Cai Li. High-tech economy. – Changchung: Jilin Science & Technology Press, 1995, – Р. 129–132.

Після формування такого переліку було вирішено також визначати показники, що характеризують міжнародну конкурентоспроможність вказаних галузей. При цьому враховувались такі фактори, що впливають на конкурентний потенціал високотехнологічної промисловості, як розмір ринку, технологічний потенціал, промислова політика, розвиток суміжних галузей.

Для аналізу та оцінки конкурентоспроможності високотехнологічних галузей промисловості Китаю була використана така структура (рис. Б-2):



**Рис. Б-2. Схема аналізу конкурентоспроможності високотехнологічної промисловості Китаю**

*Реальна конкурентоспроможність* відображає здатність перетворювати потенційну конкурентоспроможність у конкурентну перевагу в певному конкурентному середовищі та може бути опи-



сана показниками здатності перетворювати ресурси, маркетингового та технологічного потенціалу (рис. Б-3).



Рис. Б-3. Складові реальної конкурентоспроможності

Потенційну конкурентоспроможність високотехнологічних галузей Китаю запропоновано визначати індикаторами, які характеризують їх операційний статус, інвестиції в технології, конкурентні переваги, інвестиційний потенціал (рис. Б-4).

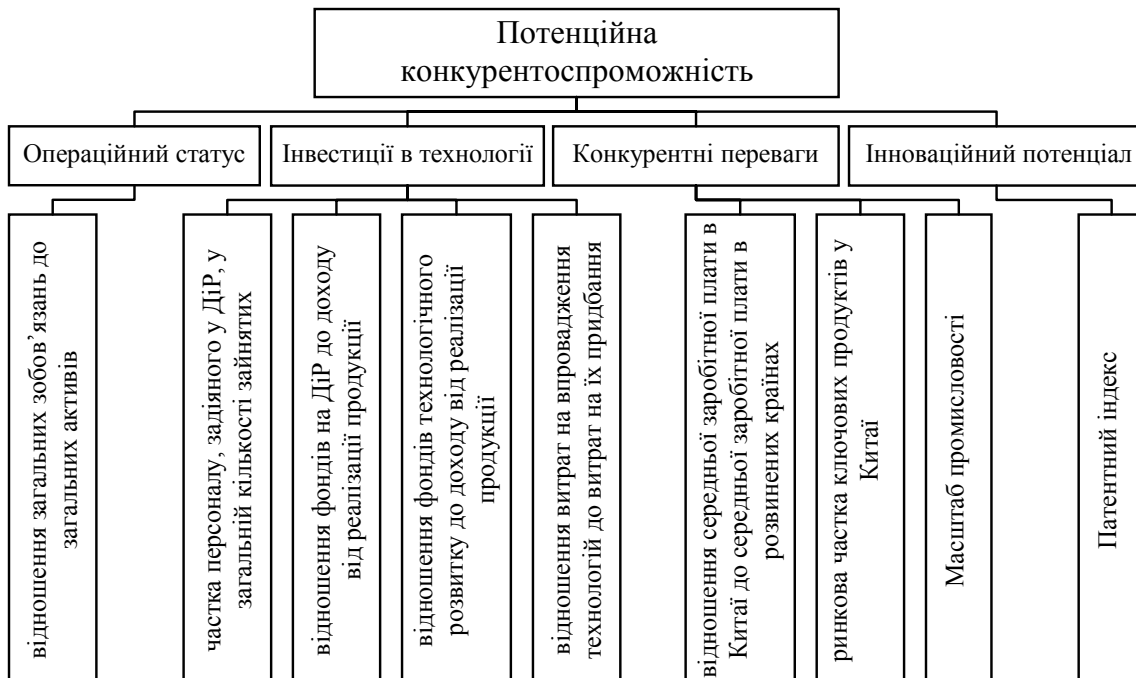
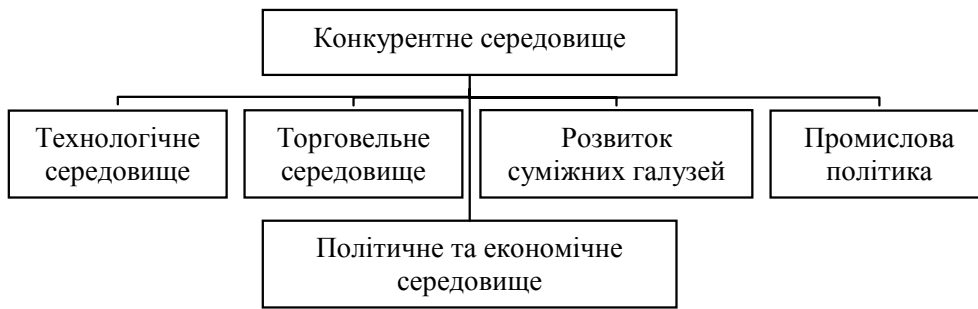


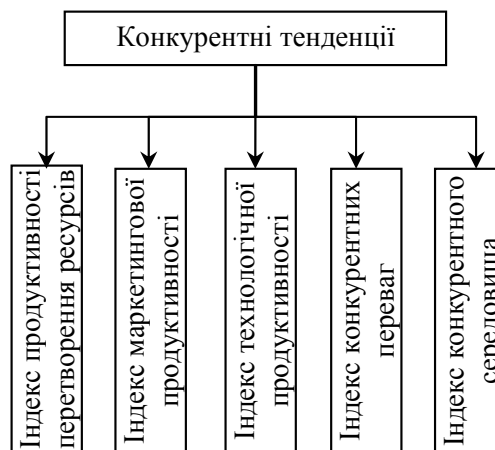
Рис. Б-4. Складові потенційної конкурентоспроможності

Конкурентне середовище, у якому функціонують високотехнологічні галузі, відбиває тенденції, що є неконтрольованими зсередини промисловості. Його складовими є технологічне, торговельне, політичне та економічне середовище, а також стан розвитку суміжних галузей й промислова політика в країні (рис. Б-5).



**Рис. Б-5. Структура конкурентного середовища**

Конкурентні тенденції у високотехнологічному секторі вказують на тенденції розвитку міжнародної конкурентоспроможності та описуються індикаторами продуктивності перетворення ресурсів (ППР), маркетингової продуктивності (МП), технологічної продуктивності (ТП), конкурентних переваг (КП), конкурентного середовища (КС) (рис. Б-6).



**Рис. Б-6. Індекси, що характеризують конкурентні тенденції**

*Індекс продуктивності перетворення ресурсів* включає: індекс продуктивності праці, індекс частки доданої вартості в загальному промисловому випуску, індекс частки прибутку до оподаткування в загальному промисловому випуску, частку прибутку до оподаткування в основному капіталі.

*Індекс маркетингової продуктивності* включає: індекс частки ключових продуктів на цільовому ринку, індекс частки доходу від експорту нової продукції в доході від реалізації, відношення експортної ціни ключових продуктів до імпоротної ціни, індекс торговельної конкурентоспроможності.

*Індекс технологічної продуктивності* включає: індекс рівня ключової промислової технології, індекс розвитку переліку патентів на промислове обладнання, індекс частки ДіР персоналу в загальній кількості зайнятих, індекс частки витрат на ДіР у виручці від реалізації.

*Індекс конкурентних переваг* включає: індекс промислового масштабу, індекс вартості робочої сили, ринкову частку ключових продуктів у Китаї, індекс відношення загальних зобов'язань до загальних активів.

*Індекс конкурентного середовища* включає: індекс технологічного середовища, індекс торговельного середовища, індекс політичного та економічного середовища, індекс розвитку суміжних галузей, індекс промислової політики.

## Теоретичні основи аналізу інноваційних процесів та стану національних інноваційних систем

Для теоретичного аналізу інноваційних процесів може бути використаний інструментарій загальної теорії систем, інституціональної й еволюційної теорії, синергетики, прогнозування.

Історичним попередником застосування *загальної теорії систем* у дослідженні НІС можна назвати концепцію національних підприємницьких систем (*National business systems – NBS*)<sup>1</sup>.

Ця концепція спрямована на виявлення й пояснення міжнародних розходжень у структурі, поведінці, життєвому циклі фірми як економічного суб'єкта, що виникає й розвивається в середовищі обмежень і стимулів, накладених культурними нормами, законодавством, особливостями спеціалізації й структури національної економіки. Відповідно до концепції NBS, не існує єдиного універсально кращого структурно-функціонального типу фірми: кожний варто оцінювати, виходячи з його адекватності конкретним умовам. Відповідно, у перспективі не слід очікувати «стандартизації» форми бізнес-агентів і відкриття універсальних рекомендацій, а навпаки, імовірно збільшення розмаїтості типів фірм і управлінських прийомів.

Звідси можна було б припустити, що в результаті досліджень національних інноваційних систем будуть отримані принципово тотожні висновки про збільшення розмаїтості як форми адаптації до специфіки локальних ресурсних ареалів, принципової недоцільності виведення єдиної універсальної моделі національної інноваційної системи й необхідності з обережністю підходити до копіювання моделей, що виявились ефективними в інших країнах. Така гіпотеза дійсно була висунута й обґрунтована в роботах Б.-А. Лундвалла<sup>2</sup>, що, зокрема, свідчить на користь продуктивності прогнозування на основі системних теорій.

Можливість застосування *еволюційної теорії* до процесів інноваційного розвитку економіки закладена Й.Шумпетером. Він показав, що вся сукупність фірм складається з агентів мінливості – «новаторів», які прагнуть вивести економічну систему зі сформованої рівноваги, щоб одержати ресурси у ході переділу, і агентів, спадкоємців існуючої системи, – «консерваторів», що прагнуть зберегти стабільність останньої через недопущення відхилень від сформованої рівноваги, щоб уникнути переділу своїх ресурсів<sup>3</sup>.

*Синергетика* спеціалізується на дослідженні класу систем впорядкованої складності, до яких належить і сучасна інноваційна економіка. Особливістю розвитку таких систем є зміна періодів порядку й визначеності моментами невизначеності й малопередбачуваного вибору подальшої траєкторії руху. Якщо в періоди стабільності система рухається «закономірно», підкоряючись сформованим причинно-наслідковим залежностям, то у моменти якісного переходу (т.з. *точки біфуркації*) на вибір системи істотний вплив мають слабкі фактори. Наприклад, в економічній системі ними можуть бути випадкові події, суб'єктивні моменти, дії гравців, що відстоюють альтернативні варіанти вибору<sup>4</sup>.

Синергетичні дослідження активно розвиваються під тиском практичних потреб. По-перше, урядові і суспільні структури, зацікавлені у контролі над випадковими факторами для досягнення

<sup>1</sup> Гольдштейн Г.Я. Глобальный стратегический инновационный менеджмент [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.aup.ru>>.

<sup>2</sup> Lundvall B.-A. (1992) National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. — London: Pinter Publishers.

<sup>3</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.

<sup>4</sup> Див. напр.: Малинецкий Г.Г. Инновационный выбор для России [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.smi-svoi.ru/content/?fl=574&sn=1253>>. Слід відзначити, що, як правило, обраним виявляється не найкращий варіант. Таке бачення синергетики («кращий, тому що вижив») докорінно суперечить твердженню, що відстоюється еволюційною теорією («вижив, тому що кращий»).

вибору, максимально наближеного до оптимального. По-друге, окремі економічні агенти (насамперед високотехнологічні ТНК), що просувають альтернативні нововведення, також прагнуть посилити контроль над випадковими факторами для збільшення ймовірності вибору нововведення, що ними просувається, як «стандарту», який надалі визначатиме вигідний для них шлях технологічного розвитку економіки в цілому.

Необхідність використання *прогностичних методів* у дослідженнях інноваційних систем обумовлена високою невизначеністю розвитку інноваційних процесів, подолання якої стає тим більш важливим, чим значимішим є можливий ефект і вища ціна помилки при ухваленні рішення. Прогностичні методи в інноватиці оформилися в особливий напрям – *форсайт*. Технологічний форсайт характеризується як процес, пов'язаний із систематичними спробами заглянути у віддалене майбутнє науки, техніки, економіки й суспільства з метою визначення сфери стратегічно важливих досліджень і того нового виду базової технології, що, найбільш ймовірно, дасть найкращі економічні й соціальні результати»<sup>5</sup>. Методичний інструментарій форсайта отримав активний розвиток, будучи затребуваним державними інститутами для прийняття стратегічних політичних рішень і приватним венчурним капіталом для здійснення інвестиційного вибору між новаторськими проектами. Особливо високі потреби щодо бачення своїх перспектив в урядів країн-лідерів технологічного розвитку, оскільки вони повинні самостійно робити вибір між можливостями, що відкриваються, тоді як наздоганяючі країни складають свої перспективи, виходячи з досвіду країн-лідерів. На основі форсайтних досліджень країни-лідери формують 25–30-річний обрій бачення науково-технічної перспективи, що дозволяє їм визначати цілі, розробляти й плановірно реалізовувати інноваційної стратегії. Окрім урядів, сьогодні інститути проектування майбутнього входять до складу інноваційних систем багатьох транснаціональних корпорацій.

Інструментами збору даних про стан національних інноваційних систем сьогодні служать три основних аналітичних підходи: інноваційні обстеження, кластерний аналіз, аналіз міжнародних потоків знань.

*Інноваційні обстеження* вважаються найбільш достовірним джерелом інформації про форми й тенденції співробітництва учасників інноваційного процесу в межах НІС. Інноваційні обстеження полягають в опитуванні представників фірм щодо джерел інформації для ведення інноваційної діяльності й збору даних про внутрішньофірмові витрати на НДДКР з подальшою систематизацією й аналізом отриманих первинних даних.

Використання *кластерного підходу* до вивчення НІС в останні десятиліття одержало значне поширення. Відповідно до визначення ОЕСР, *кластери* – це мережі об'єднаних у виробничі ланцюги фірм, у рамках яких створюється додана вартість, в них припускається наявність стійких зв'язків виробників з університетами, дослідницькими установами, технологічними брокерами й консультантами. Такий підхід до визначення кластерів представляє їх як проміжну ланку в ієрархії між НІС та інноваційними системами окремих економічних суб'єктів. Кластерний аналіз у дослідженні НІС дає можливість виявити систему взаємозв'язків між учасниками процесу створення доданої вартості у ході перетворення й використання нових знань.

В умовах глобалізації інноваційної діяльності велику роль відіграє *аналіз міжнародних потоків знань*, у рамках якого досліджуються такі процеси, як імпорт технологій, патентів, ліцензій, технологічне співробітництво між фірмами-резидентами різних держав, міжнародна торгівля консалтинговими послугами, прямі іноземні інвестиції, спільні міжнародні публікації. На основі аналізу міжнародних потоків знань між країнами ОЕСР зафіксовано, що активізується міжнародний обмін ноу-хау (включає ліцензування й торгівлю патентами, технологічним ноу-хау, інтелектуальними, інженерними й дослідницькими послугами, передачу технологій і експертизу), в якому основними

<sup>5</sup> Территории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЕС / В.В. Иванов, Б.И. Петров, К.И. Плетнев. – М.: Сканрус, 2001. – С. 68.

експортерами виступають США, Швеція й Нідерланди, а основними імпортерами – Німеччина й Іспанія<sup>6</sup>.

Виміру підлягають також потоки знань та інформації, що циркулюють усередині країни. Так, у дослідницькій практиці розвинених країн систематично аналізуються такі потоки знань та інформації:

1. *Взаємодія між підприємствами у сфері інноваційної діяльності.* Дані отримуються із результатів обстеження фірм та з літературних джерел (огляди статей у пресі, спеціалізованих видань, щорічних звітів корпорацій). Обліку підлягає, насамперед, спільна дослідницька діяльність підприємств та інше технологічне співробітництво.

2. *Взаємодія між підприємствами, університетами та державними науковими установами.* Для цього використовуються чотири інструменти: індикатори спільної дослідницької діяльності, спільні патенти й публікації, аналіз цитування, обстеження фірм. Інтенсивність інформаційних потоків між наукою й виробництвом є одним із ключових індикаторів розвитку інноваційної системи, що дозволяє відслідковувати тенденції зміни так званого «розриву інноваційного процесу».

3. *Поширення технологій, переважно у формі нових машин і устаткування.* Дані для аналізу одержують через обстеження фірм і вимір міжфірмових потоків НДДКР через опосередковане придбання машин і устаткування. Так, якщо національні інноваційні системи певною мірою залежать від отриманих зовні фундаментальних знань, то інноваційні системи мікро- і мезорівнів такою ж мірою залежать від технологій, отриманих ззовні. Це найбільш правильно для підприємств традиційних галузей виробництва й сфери послуг, не здатних до самостійного проведення НДДКР і створення базисних і поліпшувачих інновацій. Даний індикатор дозволяє простежити швидкість і ступінь інноваційних змін підприємств.

4. *Дифузія «неявних нових знань» внаслідок мобільності робочої сили.* Аналіз проводиться на основі даних статистики ринку праці: показників руху персоналу з певними навичками усередині й між галузями промисловості, між промисловим сектором, дослідницьким сектором і сектором вищої освіти. Інтенсивність процесів міграції робочої сили між виробничими й дослідницькими структурами вказує на міру здатності до сприйняття, відбору й практичного використання нових знань<sup>7</sup>.

Для порівняльного аналізу стану й процесів розвитку національних інноваційних систем ЄС, США та Японії розробляється так звана «карта європейського інноваційного простору» (European Innovation Scoreboard – EIS) на основі стандартних статистичних показників системи EUROSTAT.

Система включає чотири групи показників, що характеризують:

– *людські ресурси*; зокрема, рівень підготовленості робочої сили до сприйняття інновацій та її зайнятості у високотехнологічних виробництвах;

– *генерацію знань* – рівень винахідницької активності й патентування, державних і приватних інвестицій у дослідження і розробки;

– *поширення й використання знань* – рівень інноваційних витрат економічних суб'єктів та залучення в інноваційні процеси малого й середнього бізнесу<sup>8</sup>;

– *фінанси інновацій, ринки й результати* – стан ринку інформаційних технологій і послуг, частка інноваційної продукції в обсягах продажів виробничого сектора, капіталізація нових ринків, частка венчурних інвестицій у ВВП.

<sup>6</sup> Бунчук М. Национальные инновационные системы: основные понятия и приложения (по материалам зарубежных авторов) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.geocities.com/CollegePark/Lab/5590/nis.htm>>.

<sup>7</sup> Там само.

<sup>8</sup> До сектора малого й середнього бізнесу відносять підприємства з чисельністю працівників до 249 чол. Вони відіграють важливу роль в інноваційному процесі, оскільки, маючи невеликий запас міцності й безупинно прагнучи до зміцнення свого положення на ринку, проявляють неординарну винахідливість і сприйнятливості до нововведень.

Представлена система показників дає можливість урядам країн ЄС одержувати інформацію про відхилення показників інноваційних процесів у країні від середніх по союзу й коректувати відповідним чином власну інноваційну політику.

Крім EIS, інформація про інноваційну діяльність в ЄС подається у трендах інновацій в Європі (the Trend Chart on Innovation in Europe), зокрема, в них висвітлюються успішні приклади інноваційної політики. Обстеження конкретних аспектів інноваційної політики, включаючи ставлення компаній до нововведень, відображаються у Іннобарометрі (the Innobarometer). Діяльність електронної служби інформації ЄС по НДДКР та інноваційній політиці – у CORDIS. В рамках останньої надаються також відомості про можливості використання результатів робіт із проектів ЄС (Technology Marketplace)<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Шелюбская Н. Новые направления инновационной политики ЕС [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/f7e35361ae6787efc32571e3004729b4>>.

## Короткі відомості про авторів

**ВЕНГЕР Лілія Анатоліївна** – ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», молодший наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

**ГАЛИЦЯ Ігор Олександрович** – д-р екон. наук, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», провідний наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

**ГАХОВИЧ Наталія Георгіївна** – ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

**ЄРШОВА Галина Віталіївна** – ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», молодший наук. співробітник відділу фінансово-монетарного регулювання.

**ЗБАРАЗСЬКА Лариса Олександрівна** – канд. екон. наук., Ін-т економіки промисловості НАН України, зав. відділом економічних проблем розвитку промислового виробництва.

**КІНДЗЕРСЬКИЙ Юрій Вікторович** – канд. екон. наук, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», зав. відділом конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

**КУЗНЕЦОВА Ірина Сергіївна** – канд. екон. наук, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», старший наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

**ЛІСОГОР Лариса Сергіївна** – д-р екон. наук, Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, зав. відділом досліджень людського розвитку.

**МЕЛЬНИКОВА Тетяна Борисівна** – Севастопольська міськдержадміністрація, провідний спеціаліст Головного управління інвестиційної політики та міжнародних зв'язків.

**МИКИТЕНКО Вікторія Володимирівна** – д-р екон. наук, Рада по вивченню продуктивних сил України, головний науковий співробітник відділу стратегічного потенціалу та макроекономічного аналізу.

**НОВАК Ірина Миколаївна** – канд. екон. наук, Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, провідний наук. співробітник відділу досліджень людського розвитку.

**ПАЛАМАРЧУК Галина Максимівна** – канд. екон. наук, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», старший наук. співр. відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

**РАТНИКОВ Дмитро Геннадійович** – Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, асп.

**РОДІЧЕВА Ірина Сергіївна** – Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, асп.

**САЛІХОВА Олена Борисівна** – канд. екон. наук, ДП «Державний ін-т комплексних техніко-економічних досліджень» Мінпромполітики України, зав. відділом проблем зовнішньоекономічної діяльності.

**ТКАЧЕНКО Лідія Григорівна** – канд. екон. наук, Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, провідний наук. співробітник відділу досліджень людського розвитку.

**УМАНЦІВ Юрій Миколайович** – канд. екон. наук, Київський Національний торговельно-економічний університет, доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики.

**ЧЕБАНОВ Олександр Олександрович** – Ін-т економіки промисловості НАН України, молодший наук. співробітник відділу економічних проблем розвитку промислового виробництва.

**ШЕВЧЕНКО Микола Миколайович** – канд. фіз.-мат. наук, Комітет Верховної Ради України з питань науки та освіти, головний наук. консультант секретаріату комітету.

**ШЕЛУДЬКО Наталія Михайлівна** – д-р екон. наук, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», провідний наук. співробітник відділу фінансово-монетарного регулювання.

**ЯКУБОВСЬКИЙ Микола Миколайович** – д-р екон. наук, проф., ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», головний наук. співробітник відділу конкурентної політики та прогнозування промислового потенціалу.

Наукове видання

*Кіндзерський Юрій Вікторович,  
Якубовський Микола Миколайович,  
Галиця Ігор Олександрович та ін.*

**ПОТЕНЦІАЛ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ:  
ЦІЛІ ТА МЕХАНІЗМИ  
ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ**

За редакцією  
*канд. екон. наук Кіндзерського Ю.В.*

Редактори:  
*В.М. Олексієнко, І.І. Нестеренко, Т.П. Тацій*  
Оператори: *Разінькова А.І., Покуліта Н.О.*  
Оригінал-макет *Разінькова А.І.*

Підписано до друку 30.01.09.  
Формат 60х84/16. Гарнітура "Таймс".  
Умов. друк. арк. 58,0. Обл.-вид. арк. 43,23.  
Тираж 300 прим. Зам. № 29-082

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](mailto:gvm@ief.org.ua), [skr@ief.org.ua](mailto:skr@ief.org.ua)

Видруковано ТОВ «Основа-Принт»  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців ДК № 2072 від 25.01.2005 р.  
02002, м. Київ, вул. Луначарського, 2, к.5