



**СТРУКТУРНІ РЕФОРМИ ЕКОНОМІКИ:  
СВІТОВИЙ ДОСВІД, ІНСТИТУТИ,  
СТРАТЕГІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ**

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ  
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ПРОМИСЛОВОСТІ**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ**

# **СТРУКТУРНІ РЕФОРМИ ЕКОНОМІКИ:**

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД, ІНСТИТУТИ, СТРАТЕГІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Монографія

Тернопіль–Донецьк  
Економічна думка ТНЕУ  
2011

**Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монографія /** О. І. Амоша, С. С. Аптекарь, М. Г. Білопольський, С. І. Юрій та ін. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.

У монографії проаналізовано світовий досвід структурної перебудови економіки; акцентовано увагу на європейському досвіді структурної перебудови та диверсифікації економіки країни та регіонів, здійснено оцінку перспектив та практики його використання в Україні; розроблено пропозиції щодо формування умов ефективної структурної перебудови економіки України та її регіонів з урахуванням світового досвіду.

Для науковців, викладачів, аспірантів і студентів економічних вищих навчальних закладів, працівників органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, керівників та менеджерів підприємств та організацій.

**Рецензенти:** *Булєв І. П.* – д.е.н., проф., заступник директора Інституту економіки промисловості НАН України;  
*Крисоватий А. І.* – д.е.н., проф., проректор з науково-педагогічної роботи Тернопільського національного економічного університету

**Науковий редактор** – д.е.н. *В. І. Ляшенко*, д.е.н. *Є. В. Савельєв*

Монографія підготовлена колективом авторів у складі: д.е.н. Андрушків Б. М. (1.5), акад. Амоша О. І. (3.3.4; 7.1), д.е.н. Аптекарь С. С. (3.1.3; 5.3.1), к.е.н. Барканов В. І. (3.3.6; 4.1), Бервенова Т. М. (1.3.2), Бережна Т. Ф. (3.3.4), к.е.н. Безгін К. С. (3.1.4), д.н.д.у. Біла С. О. (5.1.4), Білий О. І. (1.2.2), к.е.н. Білопольська В. М. (6.3), д.е.н. Білопольський М. Г. (3.1.4), д.е.н. Богачов В. І. (3.2.5), д.е.н. Боголіб Т. М. (7.2), д.е.н. Борейко В. І. (8.1.3), д.е.н. Брюховецька Н. Ю. (3.1.1), д.е.н. Бузні А. М. (4.3), д.е.н. Бутенко А. І. (3.2.6), д.е.н. Василенко В. О. (3.3.5), д.е.н. Ветрова Н. М. (5.4), Вовк І. П. (1.5), к.т.н. Вовк Ю. Я. (1.5), Воробйова Г. С. (5.3.1), д.е.н. Воронкова А. Е. (3.1.2), к.е.н. Георгіаді Н. Г. (8.3), Головач А. В. (8.1.1), д.е.н. Головінов О. М. (1.3.1), Гребенюк О. В. (1.6), к.е.н. Гринецька С. М. (6.4), к.н.д.у. Дейч М. Є. (7.3.1), Демешок О. О. (1.6), к.е.н. Дмитриченко Л. А. (1.1.1), д.е.н. Дмитриченко Л. І. (1.1.1), д.е.н. Дорофійенко В. В. (3.4.3), Дронова А. Ю. (3.1.3), Дугова Н. В. (3.1.1), Дюбо О. М. (2.2.4, 2.2.5, 3.2.1, 3.2.2), Єропутова О. О. (4.6), к.е.н. Завербний А. С. (3.1.6), д.е.н. Задорожний З. В. (8.7), к.н.д.у. Задорожній В. П. (6.2.1), к.е.н. Карпінська Г. В. (3.2.6), д.е.н. Кирич Н. Б. (1.5), д.е.н. Козюк В. В. (2.1.3), к.е.н. Колодій С. Ю. (6.5), к.е.н. Колодинський С. Б. (5.1.2), к.е.н. Кравченко В. О. (5.1.7), д.е.н. Кривенко Л. В. (4.2), Кривенко С. В. (4.2), д.е.н. Кузьменко Л. М. (2.2.3; 5.1.2), к.е.н. Кузьменко Р. В. (3.3.4; 5.1.1), д.е.н. Кузьмін Щ. Є. (8.2), д.е.н. Кукурудза І. І. (1.3.3), к.е.н. Куриляк В. Є. (2.1.5), к.е.н. Кухарська Н. О. (5.2), к.н.д.у. Лагно В. Т. (5.1.6), Лярін В. М. (6.2.2), к.е.н. Лежешко В. Г. (3.1.2), д.е.н. Ліщинський І. (5.1.5), к.е.н. Логачова Л. М. (5.3.3), д.е.н. Ляшенко В. І. (3.3.3; 3.3.4; 8.1.2), Ляшенко О. В. (2.5), Маєвська О. О. (5.1.2), д.е.н. Макогон Ю. В. (5.1.7), к.е.н. Марченко В. М. (3.3.4), д.е.н. Матвій М. (3.4.2), д.е.н. Матросова Л. М. (2.5; 6.2.2), к.е.н. Медведєв Д. М. (2.2.3), д.е.н. Мельник А. Ф. (1.3.4), д.е.н. Мельник О. Г. (8.2), Мельник О. С. (3.3.1), к.ф.-м.н. Меркер Р. (8.4), д.е.н. Микитенко В. В. (1.6; 3.3.6; 4.1), д.е.н. Наливайченко С. П. (4.4), к.е.н. Наливайченко К. В. (1.2), Нікітін С. І. (1.1.1), д.е.н. Новікова О. Ф. (7.1), Омельченко С. М. (7.3.2), Панасенко І. В. (3.4.1), к.с.н. Панькова О. В. (7.3.1), д.е.н. Папаїка О. О. (8.5), д.е.н. Подсолонко В. А. (4.8), д.е.н. Подсолонко О. А. (4.8), Прогнимак О. Д. (5.3.2), к.е.н. Пшик Б. І. (6.1.2), к.е.н. Пушак Г. І. (3.3.2), к.е.н. Пушак Я. Я. (6.1.2), к.е.н. Родченко В. Б. (5.1.1), к.е.н. Ротанов Г. М. (3.3.5), д.е.н. Савельєв Є. В. (1.4; 2.1.1; 2.1.4), к.е.н. Саєнко В. Г. (8.5), д.е.н. Семенов А. Г. (4.6), д.е.н. Семенов Г. А. (4.6), д.е.н. Сидорова А. В. (3.4.1), Синякова К. (2.1), д.е.н. Ситник Л. С. (1.3.2), к.е.н. Снігова О. Ю. (2.2.1), д.е.н. Сохацька О. М. (6.1.1), к.е.н. Сочинська-Сибірцева І. М. (5.1.3), к.е.н. Солдак М. О. (5.1.2), к.т.н. Стойко І. І. (1.5), д.е.н. Тарнавська Н. П. (2.3), д.е.н. Ткаченко В. Г. (3.2.5), д.е.н. Ткаченко Н. М. (3.2.4), к.е.н. Турлакова (7.3.3), к.е.н. Тухтенко Н. (2.1.2), к.е.н. Філіпішин І. В. (8.4), д.е.н. Фільштейн Л. М. (3.1.4), к.е.н. Хаджинов І. В. (5.1.2), к.б.н. Храпко В. М. (6.1.3), д.е.н. Цьохла С. Ю. (7.4), к.е.н. Чеботарьов В. А. (2.2.3–2.2.5, 3.2.1–3.2.3), к.т.н. Череватський Д. Ю. (3.1.5), д.е.н. Череп А. В. (4.5), акад. Чумаченко М. Г. (3.3.3), Чурикова К. О. (6.3), акад. Чухно А. А. (1.1.2, 1.1.3), к.е.н. Штангрет А. М. (3.3.2), Шукатко В. В. (8.6), д.е.н. Юрій С. І. (1.4; 2.1.1; 2.1.4), к.е.н. Юрик Я. І. (3.3.6)

*Рекомендовано до друку рішеннями вчених рад*

*Інституту економіки промисловості НАН України  
(протокол № 2 від 15 березня 2011 р.)*

*Тернопільського національного економічного університету  
(протокол № 5 від 30 березня 2011 р.)*

---

---

## ЗМІСТ

---

---

<b>Вступ</b> .....	7
<b>Розділ 1.</b>	
<b>МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ</b>	
<b>СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІКИ</b> .....	8
1.1. Методологічні аспекти аналізу структурних процесів в економіці.....	8
1.1.1. Генеза дослідження структурних трансформацій.....	8
1.1.2. Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії.....	14
1.1.3. Технологічні уклади: сутність та особливості розвитку.....	19
1.2. Особливості сучасного етапу структурних трансформацій.....	24
1.2.1. Сучасне суспільство та напрями його трансформації.....	24
1.2.2. Еволюція концептуальних засад розробки проектів Програм структурної перебудови національного господарства України.....	29
1.3. Законодавче забезпечення структурних трансформацій та роль державних інституцій.....	36
1.3.1. Держава як інститут забезпечення сталого розвитку національної економіки.....	36
1.3.2. Диспропорції національної економіки і стратегічні заходи антикризового управління у сфері виробничої діяльності.....	41
1.3.3. Основні напрями коригування ринкових перетворень в Україні.....	49
1.3.4. Структурні трансформації національної економіки як виклик модернізації державного управління.....	57
1.4. Альтернативи вибору пріоритетів структурних зрушень економіки України, орієнтованих на світовий ринок.....	68
1.5. Інституційні засади основного економічного закону держави та ресурсономіка.....	90
1.6. Формування набору стратегій для розробки адаптивних технологій управління забезпеченням економічної безпеки.....	100
<b>Розділ 2.</b>	
<b>ГЛОБАЛЬНИЙ ХАРАКТЕР СТРУКТУРНИХ РЕФОРМ</b> .....	110
2.1. Глобальна економіка у глобальному світі.....	110
2.1.1. Новий світовий економічний порядок: історія, теорія, напрямки формування.....	110
2.1.2. Глобалізаційні тенденції формування соціально-економічних пріоритетів людського розвитку.....	118
2.1.3. Глобальні макрофінансові виклики структурній трансформації економіки України.....	122
2.1.4. Світоцивілізаційні та інституційні процеси як середовище національної економіки.....	131
2.1.5. Формування світоцивілізаційної структури світової економіки та проблеми включення України у глобальне управління.....	136
2.2. Іноземний досвід економічних трансформацій.....	146
2.2.1. Аналіз світового досвіду змін структури економіки старопромислових регіонів.....	146
2.2.2. Проблеми міст старопромислових регіонів Східної Європи – досвід для України.....	155
2.2.3. Теорія і практика трансформаційних перетворень продовольчої сфери розвинених країн.....	161
2.2.4. Структурні перетворення продовольчого комплексу постсоціалістичних країн.....	167
2.2.5. Інноваційне забезпечення структуроформуючих процесів у продовольчій сфері постсоціалістичних країн.....	174
2.3. Передумови структурної перебудови економіки як засобу підвищення її конкурентоспроможності: теоретичні засади і практика реалізації.....	179
2.4. Ірландська модель інноваційного розвитку: досвід та сучасні проблеми.....	197
2.4.1. Роль держави в підтримці інноваційної діяльності.....	197
2.4.2. Особливості інституціональних інновацій.....	201

2.4.3. Політика фіскального стимулювання інноваційної діяльності.....	203
2.4.4. Інноваційне підприємництво Ірландії.....	205
2.4.5. Відкритість НДДКР для іноземних інвесторів.....	206
2.4.6. Особливості функціонування інноваційної інфраструктури Ірландії.....	207
2.4.7. Особливості корпоративного управління організацією інноваційного процесу Ірландії.....	216
2.5. Сучасні світові тенденції розвитку науки та технологій.....	220

### **Розділ 3.**

#### **ТРАНСФОРМАЦІЇ У СФЕРІ ВИРОБНИЧОЇ ТА НЕВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**

3.1. Напрямки трансформації в промислових галузях традиційної спеціалізації.....	232
3.1.1. Оцінка можливостей розширення збуту металопродукції на основі електронних торговельних майданчиків.....	232
3.1.1.1. Інформаційні технології в збутовій діяльності металургійних підприємств.....	232
3.1.1.2. Особливості функціонування електронних торговельних площадок (ЕТП) у металургії.....	234
3.1.1.3. Оцінка ефективності збуту через ЕТП у металургійному комплексі України.....	239
3.1.2. Санаційна реструктуризація генеруючих компаній електроенергетики.....	245
3.1.2.1. Трансформаційні процеси в електроенергетичній галузі України.....	245
3.1.2.2. Концептуальна модель санаційної реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики.....	250
3.1.3. Нафтовидобувна та нафтопереробна промисловість України: основні проблеми та концепції реформування галузі.....	257
3.1.4. Напрямки вдосконалення систем управління підприємствами машинобудування.....	272
3.1.5. Трансформації у вугільній промисловості.....	280
3.1.6. Енергетична стратегія України: аналіз проблем та перспектив реалізації в умовах структурних трансформацій.....	284
3.2. Макроекономічний зміст та регіональні особливості структурних змін в агропромисловій сфері України в умовах виходу з трансформаційної кризи.....	290
3.2.1. Загальнодержавні тенденції та характер структурних змін у вітчизняному агропромисловому комплексі.....	290
3.2.2. Структурні зміни в продовольчому підкомплексі старопромислових регіонів як передумова забезпечення їхньої економічної безпеки.....	302
3.2.3. Перспективи використання світового досвіду структурних реформ продовольчого ринку в переробних галузях старопромислових регіонів.....	309
3.2.4. Особливості структурних трансформацій в агропромисловому секторі.....	317
3.2.5. Кластери в системі аграрного виробництва.....	319
3.2.6. Реструктуризація підприємств виноробства в рамках базових стратегій їхнього розвитку.....	327
3.3. Перспективи розвитку високотехнологічних галузей.....	338
3.3.1. Напрямки структурних трансформацій промислового комплексу України.....	338
3.3.2. Авіаційна промисловість: трансформаційні процеси, сучасний стан та загрози.....	343
3.3.3. Неоіндустріальні перспективи економіки України.....	352
3.3.4. Формування транскордонних високотехнологічних кластерів.....	363
3.3.5. Проблеми відродження згублених галузей суднобудівництва та рибальства.....	378
3.3.6. Трансформація та трансляція потенціалів системно-універсального функціонування.....	387
3.4. Реформування і трансформація сфери послуг.....	399
3.4.1. Структурні трансформації в сфері послуг.....	399
3.4.2. Тенденції розвитку ринку послуг для залучення інвестицій в Україні.....	406
3.4.3. Аспекти нової парадигми реформування житлово-комунального господарства.....	415

### **Розділ 4.**

#### **СТРАТЕГІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....**

4.1. Стратегії науково-технічного та інноваційного розвитку національного промислового виробництва.....	429
4.1.1. Організаційно-економічний механізм активізації процесів промислового зростання.....	429
4.1.2. Формалізація моделей вибору оптимальної для України траєкторії промислового зростання в умовах ресурсних обмежень.....	436
4.1.3. Добір варіантів управлінських рішень для розроблення стратегії науково-технічного та інноваційного розвитку промисловості.....	440
4.1.4. Структурно-динамічні зміни стратегічного потенціалу промисловості в контексті розвитку екологоекономічного простору в державі.....	443
4.1.5. Цільові орієнтири промислового зростання для забезпечення результативності структурних реформ в економіці.....	450

4.2. Стратегія інноваційного розвитку в контексті забезпечення економічної безпеки України.....	458
4.3. Інноваційна парадигма розвитку України у світовій економічній системі.....	471
4.4. Науково-технологічні пріоритети розвитку України: управління інтелектуальною власністю.....	478
4.5. Стратегічний підхід до ефективного впровадження інвестицій в інновації.....	483
4.6. Економічні ризики і мотивація інноваційної діяльності на підприємстві.....	499
4.6.1. Сутність, функції та класифікація економічних ризиків.....	499
4.6.2. Ризики в інноваційній діяльності.....	502
4.6.3. Методи управління ризиками в інноваційній діяльності.....	506
4.6.4. Система і методи оцінки економічного ризику.....	507
4.6.5. Проблеми мотивації інноваційної діяльності в Україні.....	513
4.6.6. Ризики впровадження інноваційного проекту в акціонерному товаристві.....	516
4.7. Науково-технологічні пріоритети інноваційного розвитку регіонів.....	532
4.8. Імперативи розвитку економіки, заснованої на знаннях, в АР Крим та в Україні.....	538

## **Розділ 5.**

### **РЕГІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....**

5.1. Зміна регіональних пріоритетів розвитку.....	552
5.1.1. Організаційні та структурні чинники зміни пріоритетів.....	552
5.1.2. Структурні трансформації старопромислових регіонів.....	561
5.1.3. Зміна пріоритетів розвитку трудового потенціалу Кіровоградської області.....	579
5.1.4. Пріоритети структурної модернізації розвитку регіональної економіки у посткризовий період.....	585
5.1.5. Агломераційні форми міжнародної та просторової економічної інтеграції України.....	591
5.1.6. Регіональне транскордонне співробітництво: інноваційні аспекти.....	605
5.1.7. Регіональні інтеграційні пріоритети економічного і транскордонного співробітництва України з Росією.....	612
5.2. Стратегування як основний механізм трансформації економіки регіонів.....	622
5.3. Зміни пріоритетів розвитку виробничої та соціальної інфраструктури.....	630
5.3.1. Роль інфраструктури у здійсненні структурних реформ.....	630
5.3.2. Сучасні особливості розвитку виробничої та соціальної інфраструктури.....	641
5.3.3. Стратегічні пріоритети розвитку соціальної інфраструктури регіону.....	648
5.4. Екологічні пріоритети стратегій розвитку рекреаційних регіонів.....	657

## **Розділ 6.**

### **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....**

6.1. Світовий досвід фінансування структурних трансформацій.....	666
6.1.1. Структурно-інституціональні форми становлення нового світового фінансового порядку.....	666
6.1.2. Джерела фінансового забезпечення структурних трансформацій у світі.....	677
6.1.3. Джерела і методи фінансування підприємств у трансформаційних умовах.....	689
6.2. Фінансове забезпечення та інфраструктура структурних трансформацій в Україні.....	700
6.2.1. Соціальна держава та фінансування структурних трансформацій.....	700
6.2.2. Фінансове забезпечення структурної трансформації економіки України.....	706
6.2.3. Елементи гнучкості фінансової системи в трансформаційних процесах.....	709
6.3. Пріоритети розвитку великого промислового регіону в умовах структурних трансформацій та інноваційні підходи в управлінні ресурсами регіонального бюджету.....	715
6.4. Фінансове забезпечення структурних трансформацій в соціальній сфері.....	727
6.5. Напрямки вдосконалення фінансування тимчасових касових розривів місцевих бюджетів.....	637

## **Розділ 7.**

### **ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА.....**

7.1. Інструменти та механізми державного регулювання структурних реформ у соціальній сфері.....	744
7.2. Розвиток вищої освіти і вимоги постіндустріального суспільства.....	749
7.3. Соціальні аспекти управління.....	756
7.3.1. Забезпечення якості управління в контексті розвитку корпоративної соціальної відповідальності.....	756
7.3.2. Теоретичні аспекти управління людським капіталом промислового підприємства.....	766
7.3.3. Теоретичний аналіз стадної поведінки в економіці.....	769
7.4. Горизонтальні трансформації соціальної структури.....	772

## **Розділ 8.**

### **ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

#### **ТА СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....778**

##### **8.1. Вплив реформування податкової системи на розвиток підприємств.....778**

8.1.1. Формування стратегії розвитку українських підприємств  
в умовах податкового реформування.....778

8.1.2. Деякі експертні оцінки проекту Податкового Кодексу України  
щодо сприяння розвитку малого підприємництва.....785

8.1.3. Реалії спеціальних режимів оподаткування малого бізнесу в Україні.....789

##### **8.2. Діагностика як інструмент інформаційного забезпечення удосконалення систем управління підприємством.....792**

8.3. Напрямки удосконалення інтегрованої системи управління економічним розвитком підприємства.....807

8.4. Координація процесів цілепокладання в управлінні розвитком підприємства.....816

8.5. Організації виробничих відносин на підприємствах зі спеціальним режимом.....820

8.6. Оптимізація рефлексивних впливів страхової компанії при взаємодії зі страхувальниками.....837

8.7. Окремі питання обліку руху матеріальних необоротних активів.....842

---

---

## ВСТУП

---

---

У сучасних умовах болісної трансформації соціально-економічного організму проблема ефективності державного управління та пошук принципових напрямів його підвищення набувають стратегічного значення, визначають спосіб вирішення найважливіших загальнодержавних завдань. У зв'язку з цим дослідження вітчизняних аспектів проблеми діалектики сторін «набуття нової якості соціально-економічного розвитку на основі модернізації» – «збереження генетичного коріння вітчизняного розвитку» є одними із найбільш актуальних завдань сучасного загальнонаукового дослідження та формування трансформаційної моделі вітчизняної економіки.

Формування інституціональної стабільності в Україні та подолання системної соціально-економічної кризи обумовлює необхідність докорінного теоретико-методологічного та господарчо-практичного опрацювання низки фундаментальних наукових проблем. Серед них – і проблема структурного реформування економіки єдиного господарчого комплексу країни (ЄГК). Її основу становить сукупність явищ, процесів та взаємообумовленостей в економічній сфері; разом із тим, за суттю вона фокусує комплекс економічних, соціальних, правових, політичних, духовних та ментальних змін.

Є всі підстави зазначити, що, виходячи зі структури самого ЄГК, характеру міжгалузевих відносин у його межах та змісту конкурентних переваг України в системі міжнародного поділу праці, однією з визначальних підсистем ЄГК є аграрно-промислове виробництво (АПВ). Більш того, АПВ значною мірою детермінує ступінь інституціонального розвитку країни, міру досягнення сучасних показників економічної ефективності її виробничо-комерційної діяльності та соціальних стандартів життя громадян, рівень конкурентоспроможності України у світі.

Одним з основних факторів, що стримують інноваційну активність підприємств, нарівні з недоліком фінансових ресурсів, слабкою результативністю механізмів державної підтримки, погано розвиненою законодавчою базою, є високий ризик. У зв'язку з цим проблема оцінки ризиків інноваційних проектів є надзвичайно актуальною. Питання розроблення та впровадження інновацій на підприємствах дуже складні. Більшість підприємств у динамічному ринковому середовищі змушені обирати стратегію виживання, тому вони практично не мають змоги дозволити собі впровадження інноваційних проектів. Вивчення стану інноваційної діяльності промисловості України свідчить про те, що її рівень залишається низьким. Результати досліджень Державного комітету статистики України з визначення основних причин, які стримували інноваційну діяльність у промисловості, дає підстави зробити висновок про те, що однією з основних проблем була і залишається проблема ризиків.

Ризик є елементом результатів виконання будь-якого господарського рішення, оскільки невизначеність – неминуча умова господарювання. Інноваційна діяльність завжди пов'язана з ризиком, обумовленим наявністю низки факторів, вплив яких на результати діяльності не можна заздалегідь точно встановити.

Загалом ризик в інноваційному підприємстві можна визначити як ймовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємницькою фірмою коштів у виробництво нових товарів і послуг, у розробку нової техніки і технологій, які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку, а також при вкладенні коштів у розробку управлінських інновацій, які не принесуть очікуваного ефекту.



## Розділ 1

# МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІКИ

### 1.1. Методологічні аспекти аналізу структурних процесів в економіці

#### 1.1.1. Генеза дослідження структурних трансформацій

Розвиток ринкових відносин в Україні обумовив необхідність глибокого теоретичного аналізу структурних трансформацій в національній економіці, одним з найважливіших проявів яких є трансформація структури суспільного виробництва. У зв'язку з цим необхідно визначити методологічні принципи, на яких ґрунтується дослідження проблеми структурних процесів, що відбуваються в суспільному виробництві. Саме на такій основі стає можливим уточнення сутності понять і категорій щодо означеної проблеми, а саме: «структура суспільного виробництва», «структура економіки», «відтворювальна структура», «структура національної економіки». «економічна структура» тощо. Це надає можливості сформулювати цільові орієнтири структурної політики держави; визначити найважливіші чинники, що впливають на структурні процеси в економіці; виявити раціональні напрямки реструктуризації економіки країни.

Актуальність означеної наукової проблеми обумовлена недостатнім динамізмом структурних трансформацій в Україні загалом і трансформацій структури суспільного виробництва зокрема. З особливою силою це стало проявлятися наприкінці ХХ ст., у зв'язку з чим Президент України був вимушений констатувати, що «лише через радикалізацію системних перетворень можна забезпечити прогресивний розвиток держави, успішне вирішення проблем соціально-економічної динаміки, підвищити добробут й забезпечити гідне життя кожній людині» [1, с. 5].

На жаль, перше десятиліття ХХІ століття не дало позитивних результатів щодо структурних процесів в економіці України, що підтверджується низкою негативних деформацій в усіх сферах, галузях і регіонах національної економіки. Найбільш помітні деформації спостерігаються в сільському господарстві: за 1990–2009 рр. обсяг виробництва цієї галузі скоротився більш ніж на 30% (у 2009 р. – 69,9% від рівня 1990 р.) й становив у 2009 р. 102093 млн. грн. проти 145875 млн. грн. у 1990 р. (у порівнянних цінах 2005 р.); основний тягар виробництва сільськогосподарської продукції лежить на плечах населення (55,2%), в господарствах якого виробляється 53,7% продукції рослинництва й 57,4% – продукції тваринництва. Слід додати, що означені негативні тенденції стійкі: з року в рік спостерігається скорочення загальних обсягів сільськогосподарського виробництва й зростання частки виробництва в господарствах населення [2, с. 31–33].

Суттєво зменшилася частка послуг у виробництві ВВП: якщо в 2000 р. вона дорівнювала 37,8%, то на початок 2010 р. скоротилася майже до 24,6% [2, с. 30, 297].

Неухильно скорочується частка легкої промисловості. Можна навіть зазначити про знищення цієї галузі економіки, адже тільки за 1990–2000 рр. її питома вага у виробництві ВВП зменшилася у 8 разів і на початок 2010 рр. становила 0,9% обсягу реалізованої продукції промисловості. Проте зростає питома вага видобувної промисловості: разом із електроенергетичною, нафтохімічною, нафтопереробною й металургійною промисловістю її сукупна частка в обсязі реалізованої продукції промисловості перевищує 60% [2, с. 108].

У структурі промисловості частка обсягу реалізованої продукції машинобудування скоротилася з 30,7% у 1990 р. до 10,6% на початок 2010 р. [2, с. 108].

Спостерігаються структурні деформації регіонального рівня: якщо у 1991 р. диференціація максимального й мінімального значення показників випуску промислової продукції на особу в регіонах становила 2,2 разу, то в 1999 р. – 12 разів. Частка п'яти найменш розвинутих регіонів у сукупному обсязі промислового виробництва скоротилася відповідно з 7,7% до 3,2%; співвідношення між доходами на особу населення становило 6,5 разу; співвідношення між податковими надходженнями – 9 разів.

Такий стан структури виробництва негативно впливає як на загальний показник виробництва ВВП в країні (який становить всього 63% рівня 1990 р.), так і на рівень добробуту українських громадян. (Згідно даним Швейцарського банку Credit Suisse, опублікованим у щорічному звіті Global Wealth-2010, у рейтингу багатства громадян Україна посідає передостаннє місце в Європі.) Отже, деформації структури національної економіки гальмують просування нашої країни у Європейській простір і можливості забезпечити ефективні пропозиції національних товарів і послуг на світових ринках [3].

Можна констатувати, що структурні деформації української економіки є небезпечними. За роки реформ ситуація не тільки не покращилася, але значно погіршилася. А відтак не втрачає актуальності теза «Програми-2010», де у розділі «Стратегія економічного зростання» виділено пункт «Пріоритети структурної перебудови економіки», в якому підкреслено: «Структурна перебудова економіки за своїми результатами має вирішальне значення в проведенні економічних реформ» [4, с. 37].

Відомо, що прогрес будь-якої теорії (а відповідно й практики) обумовлений тим, на якому методологічному підґрунті базуються теоретичні висновки. Сучасна економічна наука використовує широкий спектр

фундаментальних методів дослідження. Перш за все, вони містять відомі загальнофілософські методи, серед яких – історичний, діалектичний, матеріалістичний підходи до аналізу економічних процесів і явищ, аналітичний метод, метод абстракції тощо. Окрім того, використовуються й сучасні методи пізнання, наприклад, синегретичний метод, що передбачає комплексне використання чинників, які сприяють розвитку явища, і чинників, що гальмують цей розвиток. Але як би не розвивалися методи наукового дослідження, фундаментальні загальнофілософські методи залишаються незмінним і непорушним підґрунтям науки. Саме на таких методах досліджував економічні процеси М. І. Туган-Барановський, зокрема при аналізі проблем суспільного поділу праці, напрямків та наслідків її усуспільнення [5, с. 27–53]. Теорія й практика довели, що саме дослідження означених проблем має передувати дослідженню структури суспільного виробництва, оскільки, як зауважував Й. Шумпетер, «той чи інший економічний стан народу виникає не просто з передуючого економічного стану суспільства, а з його передуючого загального стану» [6, с. 123].

М. І. Туган-Барановський у широко відомій науковій праці «Основи політичної економії», а Й. Шумпетер у не менш відомій науковій праці «Теорія економічного розвитку» детально проаналізували загальне поняття праці, господарського механізму, господарської діяльності, економічної діяльності й господарського кругообігу; розглянули працю у сучасному їм суспільстві та в історичному розвитку її форм; дослідили питання розподілу праці на продуктивну й непродуктивну. На такому підґрунті вчені аналізували народне господарство та його структуру. Вчені наголосили на необхідності використання історичного методу аналізу економічних явищ і процесів, їх кількісної оцінки, методу наукового узагальнення, побудови абстрактних систем економічних понять, логічних узагальнень тощо [5, с. 27–54; 6, с. 47–117]. М. І. Туган-Барановський, наприклад, відобразив розбіжності між народним господарством і одиничним господарством, а також розкрив механізм взаємозв'язку поміж одиничними господарствами як структурними елементами народного господарства [5, с. 7, 9, 16–19, 24].

Щодо практичної сторони питань, які стосуються праці, її форм та механізмів активізації і впливу на структурні процеси в економіці, то вчений дослідив історичний розвиток робітничого руху, державне законодавство з питань праці та її охорони. На теоретичних підвалинах дослідження цієї проблеми М. І. Туган-Барановським ґрунтується узагальнення сучасних проблем суспільної форми праці. Господарську працю М. І. Туган-Барановський характеризує як працю, необхідну для виробництва матеріальних умов існування людини, цінностей для задоволення потреб. Звісно, що виробництво – це процес суспільної праці, в якій люди вступають у певні відносини, що й надає праці суспільного характеру. На сучасному етапі розвитку суспільного виробництва змінюється суспільна форма й суспільний характер праці. Чинником такої зміни є розвиток продуктивних сил, що зумовлює перехід до нових технологій, переорієнтацію виробництва на використання інтенсивних чинників відтворення, що суттєво впливає на структурні процеси в економіці. Це обумовлює необхідність теоретичного обґрунтування потенційних можливостей людини не тільки як ресурсу, а й як чинника розвитку виробництва. Проте існує погляд, згідно з яким із розвитком автоматизованих систем виробництва його суспільна форма звужується, адже людина посідає все менше місце в системі чинників виробництва. На наш погляд, така точка зору вельми метафізична, до того ж вона ґрунтується на кількісному аналізі співвідношення речовинних і особистих чинників виробництва. Автоматизоване виробництво не виключає людину із процесу праці, а лише переміщує її в сферу регулювання, в сферу управління процесом виробництва. З цього приводу М. І. Туган-Барановський підкреслював, що єдиним активним діячем у процесі виробництва є людина [5, с. 11, 17].

Вельми змістовними є роздуми автора щодо історичної зміни форм праці. Характеризуючи працю, Туган-Барановський наголошує на різних видах праці, на різних її цілях і різних ролях людини в процесі праці. Він підкреслює, що праця за своєю природою є не ціль, а засіб. Але засіб не є обов'язково чимось неприємним. Для господарської праці, як і для будь-якого виду праці, характерно лише те, що вона відбувається не заради самої себе, а заради її результату. Деякі види господарської праці ані за яких умов не можуть бути приємними. Наприклад, праця в рудниках під землею тощо. Така праця не може дати нормальній людині насолоду. Але в більшості випадків господарська праця буває приємною чи ні залежно від того, за яких умов вона відбувається і скільки вона продовжується. Як зауважив М. І. Туган-Барановський, економічний принцип – намагання одержати максимум насолоди при мінімумі страждання – визначає нормальну довжину робочої доби. Буває ситуація, коли праця стає неприємною, але робітник зацікавлений її продовжувати внаслідок того, що результат праці надає більшого задоволення, ніж неприємні почуття від самого процесу праці. Очевидно, що повинен настати такий момент, коли неприємні почуття щодо процесу праці будуть рівними задоволенню від одиниці продукції, одержаної внаслідок праці. На цьому пункті праця повинна закінчитися, адже продовжувати її – значить більше втратити від неприємних почуттів, ніж одержати вигоду від насолоди продуктом праці.

З такого висновку Туган-Барановського випливає, що, по-перше, необхідно удосконалювати умови праці, її матеріальне підґрунтя, що полегшує процес праці; а по-друге, необхідно удосконалення самої людини, що надасть можливості здійснити перше, а також обумовить багатоваріантність вибору видів праці, що також впливає на формування структури суспільного виробництва.

Щодо якісного розвитку головної продуктивної сили суспільства, то його напрямком є передусім освітньо-професійний розвиток. Це передбачає необхідність розвитку людського потенціалу як умови забезпечення якісного кваліфікованого управління виробництвом. Ото ж постають проблеми щодо структури робочої сили, структури зайнятості, безробіття.

Проблема розвитку людського потенціалу як умови розширеного інноваційного виробництва є однією з глобальних соціально-економічних проблем сучасного світу. Зростання людського потенціалу має бути економічно забезпеченим, тобто має ґрунтуватися на системі матеріальних і нематеріальних чинників впливу на розвиток

людини. Таким чином, механізм розвитку виробництва і його суспільної форми передбачає розвиток людського потенціалу.

У складі механізму розвитку людського потенціалу (і як наслідок – розвитку суспільної форми праці й структурних процесів в економіці) провідне місце посідають такі елементи:

- система інтересів, мотивацій та моральних кошовностей широких верств населення, адекватних потребам економічної трансформації;
- високий рівень економічної активності громадян і особистої відповідальності за господарську діяльність. Економічна активність громадян безпосередньо обумовлює нагромадження капіталу, активізацію виробництва;
- формування й розвиток середнього класу як основи ринкового соціально орієнтованого суспільства. Саме у такому напрямі відбуваються трансформації власності в сучасній Україні, що виступає одним із чинників розвитку людини як такої, її трудового й інтелектуального потенціалу (і як наслідок – чинником розвитку суспільної форми праці й структурних процесів у сфері праці);
- значне підвищення якості життя (прибутки населення, економічно справедлива оцінка праці, соціальні гарантії, соціальна підтримка – те, без чого людина зовсім не має можливості розвиватися й що в свою чергу визначає структурні процеси в економіці);
- накопичення неречовинного національного багатства (науково-технічний, освітній, духовно-моральний потенціал та потенціал здоров'я);
- наявність механізмів, що утворюють умови для розв'язання соціальних суперечностей, забезпечення соціально-економічної безпеки, соціальної орієнтації господарської діяльності;
- наявність законодавчої бази економічних реформ та її інституційне забезпечення; механізми виконання законів і подолання криміналізації суспільства.

Всі елементи такого механізму тісно пов'язані поміж собою, тим більше, що розвиток людського потенціалу обумовлює поширення розподілу праці, і на цьому підґрунті – розвиток виробничих відносин в країні загалом, тобто розвиток суспільної форми праці, що є підґрунтям і умовою сучасних структурних ринкових трансформацій.

Змістовною є точка зору Й. Шумпетера, який вважав, що соціально-економічну динаміку (поряд із статикою) слід розглядати у якості методологічних прийомів аналізу, що тісно пов'язані між собою і доповнюють один одного в процесі вивчення та віддзеркалення реальної сутності явища [6, с. 130–131]. Під статичним аналізом Й. Шумпетер розумів метод пояснення економічних явищ, що встановлює співвідношення між елементами економічної системи, які (всі без виключення) мають один і той же часовий індекс, іншими словами – стосуються одного й того ж моменту часу. Елементи економічної системи, що взаємодіють в певний момент часу, являються результатом попередніх ситуацій; і сам спосіб їхньої взаємодії підпадає під не менш очевидний вплив того, як люди уявляють собі майбутні ситуації, або якою мірою на ситуацію певного моменту вплинули попередні рішення виробників та споживачів. Таким чином виникає необхідність враховувати попередні й (очікувані) майбутні значення елементів, часові послідовності, швидкість змін, накопичені величини, очікування та тощо [6, с. 131–132].

Важливим принципом методології наукового дослідження є чітке визначення предмету дослідження. З цього приводу М. І. Туган-Барановський писав: «Більшість економістів просто не відчувають потреби в точному визначенні центрального поняття своєї науки. Втім, неясність у цьому вихідному пункті вносить неясність у все наступне» [5, с. 8]. Аналогічну точку зору висловлював і Й. Шумпетер: «... необхідно проявляти обачність відносно феномена... , який ми спостерігаємо; більшу – відносно поняття, за допомогою якого ми виражаємо його, і найбільшу – відносно слова, яким ми характеризуємо дане поняття: асоціації, зв'язані з ним, можуть затягнути нас на шлях, що веде у небажаному напрямку» [6, с. 122]. Отже аналіз структури суспільного виробництва й структурних процесів передбачає чітке визначення сутності категорій, що розглядаються.

У нашому розумінні структура суспільного виробництва відбиває його внутрішню будову, що визначається рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Структура суспільного виробництва визначається суспільним розділом праці й відтак виступає головним «ринкоутворюючим» елементом і умовою стимулювання розвитку ринкових відносин. Сприйняття цього має принципове методологічне й практичне значення, оскільки без ефективної структури виробництва неможливо забезпечити якісно нове ринкове середовище. Ось чому важливим є теоретичне дослідження комплексу проблем, зв'язаних з аналізом структури економіки в цілому. Структура суспільного виробництва є складною системою, яка у свою чергу є елементом системи (підсистемою) більш високого рівня – національного відтворювального комплексу у прояві всіх його соціально-економічних аспектів.

Системний аналіз структури суспільного виробництва передбачає виявлення її елементів, її оцінки як системоутворюючого чинника економіки (з прямими й зворотними зв'язками в системі), пошук ефективних чинників формування сучасної структури виробництва. Для цього необхідно визначитися з власно поняттям «структура», з яким зв'язана глибинна сутність будь-якого явища або речі. Навіть найпростіші з них мають певну структуру й до того ж взаємодіють з іншими структурними утвореннями. Ускладнення системних зв'язків обумовило необхідність їх спеціального дослідження, що в свою чергу визвало до життя формування синергетики як науки, що має за ціль узагальнення закономірностей розвитку складних систем різного рівня й порядку. По зауваженню сучасного німецького вченого К. Майнцера, «теорія складних систем може бути корисною при побудові глобального фазового портрету економічної динаміки» [7, с. 5]. Це повною мірою стосується складної господарської системи, складовою якої є суспільне виробництво певним чином структуроване.

Яскравим прикладом системного підходу до вирішення трансформаційних процесів щодо формування ефективної структури національної економіки є наукова праця М. Д. Кондратьєва «Проблеми економічної

динаміки», в якій йдеться про необхідність узгодження установок на форсування індустріального розвитку з задачами розвитку сільського господарства, без чого неможливим є успішне економічне зростання й соціальний розвиток у майбутньому. До того ж вчений вважав за необхідне активізацію накопичення капіталу; сприяння господарствам, які виробляють товарну продукцію; розвиток галузей легкої промисловості, продукція якої є матеріальним підґрунтям розвитку інших галузей. Велику роль вчений відводив збалансуванню структури цін, що впливає на розширене відтворення, а також поширенню зв'язків зі світовим господарством. Окрім цього, М. Д. Кондратьєв наголошував на необхідності стимулювання праці, збалансування платоспроможного попиту населення, наявної маси споживчих товарів, зростання заробітної плати й підвищення продуктивності праці [8]. Як бачимо, означені пропозиції вченого не втратили актуальності (навіпаки ще більш актуалізувалися) на сучасному етапі ринкових трансформацій в Україні.

Трансформаційні перетворення складної господарської системи, якою є економіка України, потребують нової економічної парадигми, вихідної концептуальної схеми, постановки проблеми й методів її вирішення. З точки зору провідного українського вченого А. Чухна (який розділяє погляди американського вченого І. Лакатоша), парадигма – це певна науково-дослідна програма, яка складається з «жорсткого ядра», «захисного пояса» і сукупності методологічних правил – «негативної евристики», що окреслює небажані шляхи дослідження, та «позитивної евристики», яка рекомендує найкращі шляхи досягнення [9, с. 57]. Якщо йдеться про парадигму структури суспільного виробництва, то, на наш погляд, її «ядром» є цільова функція розвитку системи, що визначає її певні елементи й взаємозв'язок між ними, а «захисним поясом» – чинники, що впливають на її розвиток. А для того, щоб розвиток здійснився й дав позитивний результат, необхідно ґрунтуватися на сукупності наукових методологічних принципів дослідження.

Принцип системності щодо дослідження структури суспільного виробництва й структурних процесів у економіці обумовлює необхідність використання будь-яких елементів так званої позитивної евристики, одним з яких є використання потенціалу державності. Відомий український вчений І. Лукинов свого часу підкреслював, що «трансформаційні процеси не мають нічого спільного з явищами економічного хаосу, руйнування діючих господарсько-ринкових структур без утворення нових – більш ефективних і конкурентоздатних... Трансформації мають здійснюватися на основі новітніх наукових досягнень, під чітким законодавчим і виконавчим контролем держави й господарських органів, у надійній системі організації й управління» [10, с. 445]. Дане положення має принципове значення щодо структури суспільного виробництва, перебудова якої (структури) має ґрунтуватися на принципах чіткої організації системи, а не на основі дихотомії її структурних елементів. У відповідності до «Концепції економічної стабілізації й зростання в Україні», розробленої колективом авторів Інституту економіки НАН України, розвиток економічної системи не може здійснюватися автоматично, а передбачає механізм цілеспрямованого впливу з боку держави [11]. Отже важливим методологічним принципом формування нової ринкової економіки в нашій країні є державне регулювання даного процесу. Це в повній мірі стосується формування сучасної структури суспільного виробництва (національної економіки). Таким чином, необхідно на державному рівні обґрунтувати конкретні цілі структурних перебудов і механізми їх реалізації. Навряд чи так званий вільний ринок здатний оптимізувати структуру виробництва відповідно до цільових орієнтирів країни. Історична практика довела, що ринок також є об'єктом регулювання, що саме держава через економічну політику може нейтралізувати негативні риси ринку, мобілізуючи інвестиційні, людські, інноваційні й інші ресурси на забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці та законодавчо їх закріплюючи.

Зазначимо, що об'єктивність державного впливу на формування прогресивної структури економіки визнавали провідні вчені, серед яких – М. І. Туган-Барановський, який одним з перших критично характеризував ідею свободи підприємництва А. Сміта. У «Нарисах із новітньої історії політичної економії й соціалізму» (перше видання яких датується 1901–1902 роками) він писав: «непереконливість правила *laissez faire*, як провідного принципу економічної політики, не могла не виявитися навіть в очах тих, хто за своїми суспільними симпатіями й образом мислення не був схильним до радикальних поглядів. Мало-помалу серед панівної політичної економії намітився новий напрям, який поступово набрав сили й, в кінець кінців, який привів до повного розриву науки з відданнями смітовської школи. Принцип *laissez faire* втрачає кредит й замінюється протилежним началом державного втручання... Ідеал необмеженої свободи товарного господарства, у який так гаряче вірив А. Сміт, потерпів повний крах» [12, с. 128].

Необхідно підкреслити, що на сучасному етапі перебудови структури суспільного виробництва в Україні роль держави посилюється. Структурна перебудова економіки здійснюється як комплекс економічних, політичних і організаційних мір на різних рівнях національної економіки. Цілі структурної перебудови визначаються пріоритетними напрямками розвитку країни у науково-технічному, галузевому й територіальному аспектах, а також стремлінням України увійти в систему світогосподарських зв'язків й посісти гідне місце в системі міжнародного поділу праці.

Визнання структури суспільного виробництва як організованої системи передбачає визначення головного структуроутворюючого елемента – ядра системи. Ми вже говорили, що таким елементом є ціль соціально-економічного розвитку країни. Саме стратегічна ціль економічної динаміки визначає структуру суспільного виробництва й її макроекономічні пріоритети. Слід підкреслити, що між ціллю економічної динаміки й структурою суспільного виробництва існує й зворотний зв'язок: структура виробництва визначає поточні й стратегічні цілі розвитку. У програмних документах українського уряду, одним з яких є «Концепція економічної стабілізації й зростання в Україні», зазначено, що стратегічною ціллю структурної перебудови національної економіки є створення високо індустріального суспільства, здатного забезпечити українським громадянам гідний рівень життя. У даному документі підкреслено, що «проблема економічного зростання, підвищення соціального й духовного рівня життя

громадян залишається одною з самих пріоритетних загальнолюдських проблем XXI століття» [11, с. 5]. Це й потребує нових підходів до формування макроекономічної динаміки господарської системи в цілому та структури суспільного виробництва зокрема. До речі, на необхідності дослідження соціального аспекту структурних процесів зростання й розвитку економіки, що враховує наслідки науково-технічного прогресу (і в деякій мірі дозволяє вирішувати екологічні проблеми), наголошував американський економіст-соціолог Д. Белл. У його наукових роботах вельми вдало представлено соціальні проблеми структурних реформ ринкової економіки, їх суперечності, наслідки і механізми реалізації [13].

Одним з методологічних принципів підходу до вивчення структурних процесів (і на такому підґрунті – визначення моделей динаміки національної економіки) вчені пропонують вважати домінування або взаємодію технологічних та соціально-економічних укладів в економіці. За визначенням С. В. Глазьева, технологічні уклади являють собою цілісні та стійкі утворення (групи технологічних сукупностей) у технологічній структурі економіки, які пов'язані однотиповими технологічними і відтворювальними ланцюгами та забезпечують виготовлення певного набору кінцевих продуктів відповідно до потреб певного суспільного типу [14, с. 6]. На підставі цього доцільно виокремлювати структурні процеси у моделях доіндустріального, індустріального, постіндустріального розвитку.

Відомо, що в основі макроекономічної динаміки в Україні (як і в інших республіках колишнього СРСР) довгий час була Марксова схема розширеного відтворення. Її пріоритетним співвідношенням було співвідношення між I і II підрозділами суспільного виробництва (між виробництвом засобів виробництва і виробництвом засобів споживання), згідно якому головною залежністю була залежність II підрозділу від I. Але останнім часом, згідно міжнародним стандартам, у відповідності до яких функціонують економіки понад 150 країн світу, головним показником розвитку економічної системи є ВВП (валовий внутрішній продукт), його динаміка й структура. Сучасна «Концепція економічної стабілізації й зростання в Україні», про яку вже йшлося, розроблена з урахуванням концепції системи національних рахунків, серед яких провідне місце посідає показник ВВП, що вважається орієнтиром формування структури української економіки. Щодо останньої (структури української економіки), то разом з комплексом соціально-економічних проблем вона обумовила вельми низький обсяг ВВП на особу населення. Згідно офіційних даних Державного комітету статистики України, наприкінці XX століття (у 1995 р.) в Україні цей показник становив 3920 дол. США (за паритетом купівельної спроможності 2005 р.), тобто був на рівні економічно відсталих країн. В цей же час у розвинутих країнах світу відповідний показник становив 18–25 тис. дол. США. А країни, у яких вироблялося 100–400 дол. США, оцінювалися як такі, що відстали назавжди [2, с. 551]. На початок 2010 року в національній економіці вироблялося 5763 дол. США, в той час як у розвинутих країнах – понад 30–42 тис. дол. США. Як видно, розбіжність відстані України навіть від високо розвинутих країн з самим низьким рівнем відповідного показника зростає. Якщо у 1995 році відстань становила 1 : 4, то на початок 2010 року – 1 : 5,2. А якщо порівнятися зі США, то відстань становить 1 : 7,33. До того ж в Україні має місце тенденція падіння ВВП на одну особу: порівняно з 2008 роком цей показник скоротився на 15%, а порівняно з 1990 роком – на 29% [2, с. 551–552].

Аналіз методології дослідження структурних процесів в Україні буде неповним, якщо не урахувати вплив зовнішньоекономічних чинників перебудови структури національної економіки. Даний аспект проблеми – це вельми широке коло економічних відносин і стосунків, які є бажаними для нашої країни, але не завжди цікавими для країн – потенціальних партнерів. Економічні відносини з іншими країнами у напрямку розвитку й удосконалення структурних процесів в національній економіці нашої країни ускладнюється (якщо не сказати унеможлиблюється) багатьма моментами. Насамперед це величезна технологічна й організаційна прірва між нашою країною й провідними країнами світової економіки. Відомо, що будь-які економічні процеси здійснюються перш за все заради прибутку. А що можна одержати і вітчизняним виробникам, і їх партнерам, якщо українські товари неконкурентоспроможні, якщо тільки 13% вітчизняних виробників спроможні до інноваційного розвитку, якщо понад 60% основних засобів виробництва (а в окремих галузях – майже 70%) є фізично зношеними й морально застарілими, якщо структурна перебудова й переобладнання вітчизняного виробництва потребує значних внутрішніх та зовнішніх інвестицій, яких бракує? [2, с. 92, 325, 327].

За оцінками Всесвітнього Економічного Форуму 2010 року, у рейтингу глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) Україна посідає 82 місце серед 133 країн світу (а в 2005 році вона посідала 64 місце). Для порівняння: 81 місце у рейтингу ГІК – 2010 посідає Гамбія, 83 – Алжир; очолюють список: Швейцарія – 1, США – 2, Сінгапур – 3 місце [15].

За індексом економічної свободи (ІЕС – інтегральний показник, метою якого є віддзеркалення рівня збалансованості економічного оточення в кожній країні, в світі в цілому та в окремих його регіонах) у 2010 році світова економіка була вільною лише на 59,4%. Економіка 36 країн (в тому числі й України) – «невільна (пригнічена)». ІЕС України становив 46,4%, і за рівнем економічної свободи наша країна посідає 162 місце з 179 країн світу та 43-тє (останнє) в Європі: її загальна оцінка нижче (на 13 процентних пунктів) середнього світового та набагато нижче (на 20,4 пункти) середнього регіонального значень. Порівняно з минулим роком оцінка свободи для України знизилась на 2,4%. Падіння рівня ІЕС відбувалось за рахунок зниження значень шести з десяти субіндексів:

- свободи бізнесу (ділової свободи) – 38,7%. Для одержання ділової ліцензії необхідно на 18 процедур і на 218 днів більше, порівняно з середнім показником в світі; до того ж ці процедури передбачають високі витрати;
- торговельної свободи – 82,6%: через застосування нетарифних бар'єрів (деяких митних процедур, експортних обмежень, бар'єрів доступу на ринок послуг, податків на імпорт та грошових зборів, ліцензування імпорту, санітарних обмежень) бал торговельної свободи знижено на 10 процентних пунктів; мають місце складні стандарти і непрозорі правила сертифікації, непрозорі урядові контракти, слабка реалізація прав на інтелектуальну власність;

- фінансової свободи – 77,9%: Україна має відносно низькі податкові ставки; податкова ставка на доходи фізичних осіб становить 15%, а ставка податку на доходи корпорацій – 25%; прибутки страхових компаній та сільськогосподарських підприємств оподатковуються за іншими ставками;
- свобода від урядових інтервенцій – 41,1%: загальні урядові видатки, в тому числі на споживання і трансфертні платежі, залишаються високими; урядові витрати дорівнюють 43,6% ВВП; незважаючи на широко розповсюджену приватизацію, економіка скута урядовим втручанням в приватний сектор;
- монетарна свобода – 61,2%: інфляція була надзвичайно високою і становила в середньому 20,7 в період 2006–2008 років; виконавча влада може встановлювати мінімальні або максимальні ціни на товари та послуги;
- інвестиційна свобода – 20%: закони забезпечують однаковий режим для вітчизняних та іноземних інвесторів, але іноземне інвестування в окремі сектори економіки обмежується або заборонено; головними стримуючими факторами є бюрократизм і корупція;
- фінансова свобода – 30%: фінансова система України залишається слабкою і вразливою; реструктуризація банківської системи відбувається дуже повільно;
- свобода прав власності – 30,0%: захист прав власності слабкий; судова влада підпорядкована виконавчій владі, а тиск злочинності і корупція суттєві;
- свобода від корупції – 25%: корупція широко розповсюджена; Україна займає 134 місце серед 179 країн в міжнародному рейтингу за індексом прозорості сприйняття корупції;
- трудова свобода – 57,7%: негнучке регулювання зайнятості перешкоджає загальному зростанню продуктивності і можливостям ефективної зайнятості, працевлаштуванню [16].

В Доповіді «Жива планета – 2010» відбито індекс екологічного сліду людства (ІЕСЛ), який свідчать, що глобальний екологічний слід становить 18 млрд. глобальних гектарів (гга), або 2,7 гга на одну особу. (Глобальний гектар – це гектар з середньою по земній кулі здатністю до виробництва ресурсів і асиміляції відходів.) Україна належить до «екологічних боржників»: її загальний екологічний слід за підсумками 2010 року становив 2,9 гга, загальна біоємність дорівнювала 1,82 гга, а екологічний дефіцит – 1,08 гга (у розрахунку на 1 особу) [17, с. 58].

Проте в Україні є міцний резерв структурної перебудови економіки – люди: за підсумками 2010 року за індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП) Україна посіла 69 місце із 169 (після Білорусі – 61 місце, Російської Федерації – 65 та Казахстану – 66) [18, с. 143–146].

Таким чином, дослідження методологічних аспектів структурних процесів в економіці України дає підґрунтя для висновку, що вирішальну роль в структурній перебудові національної економіки відіграє державна економічна політика. Саме за умов комплексного державного регулювання соціально-економічного розвитку, раціонально використовуючи бюджетно-грошові, кредитно-грошові, валютні й інші чинники управління виробництвом можна мобілізувати й активізувати внутрішні й зовнішні ресурси прогресивної структурної перебудови в Україні.

#### *Література до підрозділу 1.1.1*

1. Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 рр. Послання Президента України до Верховної Ради України // Урядовий кур'єр. – 2000. – 28 січ.
2. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держ. підпр-во «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 568 с.
3. The Global Competitiveness Report 2009–2010. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>
4. Програма «Україна – 2010». – К., 1999. – 96 с.
5. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский // Избранные сочинения : В 2-х тт. ; науч. ред. и автор вступ. статьи Л. И. Дмитриченко. – Т. 2. – Донецк : ДонГУЭТ, 2004. – 686 с.
6. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. (Антология экономической мысли) / Й. А. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
7. Майнцер К. Сложность и самоорганизация. Возникновение новой науки и культуры на рубеже века / К. Майнцер // Вопросы философии. – 1993. – № 3.
8. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев ; редкол. Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
9. Чухно А. А. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії / А. А. Чухно // Твори : У трьох томах. – Т. 3. – К., 2007. – 712 с.
10. Лукинов. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І. Лукинов. – К., 1997. – 455 с.
11. Концепция экономической стабилизации и роста в Украине // Экономика Украины. – 1997. – № 12. – С.4–17.
12. Туган-Барановский М. И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма / М. И. Туган-Барановский // Избранные сочинения : В 2-х тт. ; науч. ред. и автор вступ. статьи Л. И. Дмитриченко. – Т. 1. – Донецк : ДонГУЭТ, 2004. – 357 с.
13. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. – М.: Академия, 2004. – 783 с.
14. Глазьев С. Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике / С. Ю. Глазьев // Международная экономика. – 2010. – № 5. – С. 5–27.
15. The Global Competitiveness Report 2009–2010. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>
16. 2010 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index>
17. Живая планета – 2010. Биоразнообразие, биоемкость и развитие. Доклад WWF/ntf, 2010. На рус. и англ. языках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wwf.ru/resources/puble/book>
18. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / пер. с англ. – М. : Изд-во «Весь Мир», 2010. – 244.

### 1.1.2. Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії

Й. Шумпетер – один із найвидатніших і оригінальних вчених-економістів першої половини ХХ ст., діяльність якого справила істотний вплив на головні напрями сучасної економічної науки. Він приділив значну увагу проблемам динамічного розвитку економіки, що дало змогу започаткувати дослідження економічної динаміки на протигагу статичному аналізу, характерному для неокласичної школи. Інновації, нововведення і підприємництво в його системі поглядів набувають нового звучання як фактори економічного зростання. Поширення нововведень та економічне новаторство, тобто підприємництво визначають економічну динаміку. Це допомогло створити міцні підвалини цілісної економічної теорії господарського розвитку, тобто еволюційну економічну теорію. У праці «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер писав: «...всередині економічної системи є джерело енергії, що викликає порушення рівноваги. Якщо це так, то має існувати *економічна теорія господарського розвитку*, яка спирається не лише на зовнішні фактори, що спричиняють рух економічної системи від одного стану рівноваги до іншого. Саме таку теорію я спробував розробити» [1, с. 53]. Отже, інноваційно-еволюційна чи просто еволюційна економічна теорія, створена Й. Шумпетером, стає дедалі поширенішою і визначальною у сучасному світі. В його видатних працях «Теорія економічного розвитку» (1912 р.), «Економічні цикли» (1939 р.), «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942 р.) та інших викладені основоположні теоретичні ідеї та методологічні підходи, які визначили формування нової, еволюційної парадигми економічної теорії.

Складність виявлення і визнання цієї теорії пов'язана з тим, що Шумпетер розпочав дослідження в умовах панування неокласичної теорії, або, як її називають, ортодоксії, яка базувалася на маржиналізмі та загальній теорії економічної рівноваги. Він високо оцінював заслуги Л. Вальраса – творця теорії рівноваги, став послідовником вальрасової традиції, намагався розвинути вчення Л. Вальраса, подолати його закритість і статичність та надати йому таких рис, як відкритість і динамічність; посилити відповідність економічної теорії реаліям життя. Шумпетер був активним консервативним захисником неокласичної теорії, її маржиналістського ядра. Це пояснюється тим, що теорія економічної рівноваги завоювала міцні позиції і об'єднала навколо себе відомих вчених-економістів. Це дало підставу представникам неокласичної школи і особливо її основної течії – мейнстріму зобразити справу таким чином, начебто Й. Шумпетер є всього лише додатком до неокласичної теорії і до того ж, промейнстрімівським економістом.

Як вважають вчені, мейнстрім, ретельно вибравши все, що належить економічній еволюції і еволюції економічної теорії, «перетворив весь комплекс його ідей (Й. Шумпетера. – *Авт.*) в карикатуру і пародію на них» [2, с. 15–16]. Досить ретельно попрацювали над творами цього автора представники ортодоксії, тобто неокласичної теорії. Вони зробили все, щоб «спрощений начебто шумпетерівський підхід відповідав її власним уявленням про прогрес аналітичної економіки... Його роботи розглядаються головним чином як корисне доповнення до неокласики...» [2, с. 16]. Інакше кажучи, ортодокси хотіли довести, що ідеї і розробки Шумпетера перебували у руслі основної течії економічної теорії того часу. Хоча насправді праці Шумпетера з розробки теорії економічної еволюції були не лише серйозним викликом теорії і гносеології неокласики, вони означали створення якісно нової економічної теорії, достеменно протилежної ортодоксії. «До *еволюційної економічної теорії* будемо відносити, – пише В. Маєвський, – такі економічні дослідження, де істотною роль відіграють загальносистемні принципи розмаїття, яке змінюється, неоднорідність агентів, нерівновага, невизначеність розвитку, нестійкість і т. ін.; до ортодоксії – дослідження, в яких акцент робиться на прямо протилежних принципах застиглого багатоманіття, однорідності агентів, рівноваги, детермінізму, стійкості й т. ін.» [3, с. 4]. З часом і сам Шумпетер зрозумів і оцінив власний внесок в економічну еволюцію та економічну динаміку, розглядаючи його вже не як додаток до теорії мейнстріма чи неокласики, а як такий, що має революційне значення. Він заперечив постулат мейнстріма «рівновага завжди» і на підставі ґрунтовного дослідження зв'язку економічного розвитку і економічної теорії розкрив розвиток економічної науки, який проходить об'єктивно обумовлені етапи: ендогенні зміни, нововведення долають супротив, порушуючи безперервність, і через «творче руйнування» виходять на новий рівень розвитку. Завдяки власній методології у праці з економічної еволюції Шумпетер ґрунтовно досліджує процес накопичення знань і передбачає у майбутньому виникнення і розвиток економіки знань. Як бачимо, його метод економічної еволюції, у тому числі теорія інновацій, що застосована до такої галузі, як наука, дає змогу розкрити внутрішній механізм і етапи розвитку науки. Шумпетер виходить з того, що наука стала галуззю народного господарства з власним обладнанням, спеціальними технологіями, методами та аналітичним апаратом, а її продукт нічим не відрізняється від виробничого продукту. Тому трансформації відбуваються як у матеріальному виробництві, так і в інтелектуальній сфері. Процес розвитку науки здійснюється відповідно до теорії інновацій, розробленої Шумпетером передусім для матеріального виробництва. Тому можна зробити висновок, що аналітичний прогрес в економічній науці нерозривно пов'язаний з технологічним прогресом, як матеріальне виробництво з інтелектуальним розвитком» [4, с. 39–40].

Розробка Шумпетером економічної історіографії збагатила його теорію економічної еволюції. Економічній історії властива і безперервність, і зміни. Він виходив з ймовірності прогресу, а не його неминучості, хоча цей розвиток має безперервний характер, проте він відбувається не за принципом «прямої лінії», а зигзагами. Однак це не заважало йому бачити загальну безперервність розвитку економічної науки і науки в цілому. Отже, Шумпетер поєднав розвиток економічної теорії з історичним аналізом, що дало змогу на великому історичному матеріалі обґрунтувати економічну теорію еволюційного розвитку, яка стала набагато повніше відповідати процесам реального світу і значно збагатила інтелектуальний потенціал людства.

Еволюційна економічна теорія цілком реалізує об'єктивний, природно-історичний підхід до розвитку економіки і суспільства. У дослідженнях Шумпетер спирається на досвід класичної школи. Він вважав, що найбільшим досягненням Маркса є бачення економічного процесу як «історичного часу, що виробляє в кожний певний момент

той стан, який сам визначає наступний стан» [4, с. 67, 43]. Але він не просто сприйняв цей принципово важливий методологічний підхід, але й конкретизував його та збагатив, розкривши внутрішній механізм і логіку змін. Він доводить, що внутрішні, ендогенні фактори визначають зміни, а підприємець, впроваджуючи нововведення у період спокою і рівноваги, викликає порушення рівноваги, а тому й безперервності розвитку. Ці нововведення він називає інноваціями, а рух економіки представляє у вигляді кругообороту. Процес кругообороту ґрунтується на економічній діяльності людей, для якої характерні дві ознаки. З одного боку, це традиції, звичаї, рутини, які є головними рисами, що визначають розвиток виробництва у кругообороті. Водночас інерція і закритість гальмують цей рух. Як стверджував Шумпетер, «усі дії і реакції виконуються у межах знайомої практики, яка виникла на основі довготривалого досвіду і частого повторення» [5, с. 47]. Як бачимо, економічний розвиток у Шумпетера є складним процесом взаємодії позитивних і негативних факторів, ринкових і неринкових сил. Вихід за межі відомого, створення нових зразків техніки та їх впровадження зумовлюють незворотний рух вперед. Адже під їх впливом відбувається «творче руйнування» застарілих способів виробництва. Ось чому діяльність підприємців він вважав революційною за своєю суттю, у процесі якої здійснюється творче руйнування, забезпечується рух вперед. Це означає, що інновація саме завдяки новизні спроможна здійснити якісні удосконалення, перериваючи безперервність.

Інакше кажучи, економічний розвиток Шумпетер уявляв як складний і багатогранний процес, в якому устремління до нововведень протистоять різного роду обмеження, у тому числі традиційне мислення, усталена і звична поведінка, прив'язаність людини до вже освоєного і зрозумілого, тобто традиційні стереотипи. Шумпетер образно пояснював: «Усі знання і звички, отримані колись, твердо укорінюються в нас, як залізничний насип у землю» [6, с. 84].

Шумпетер показав, що традиції корисні і лише з часом втрачають цю якість, а сили інерції, які протистоять змінам, водночас сприяють збереженню економічного ладу. Нововведення пов'язані з ризиком, вони розхитують застаріле, звичне і утверджують нове. Тому підприємець – це новатор, який долає інерцію, здійснює зміни, які відкривають нові можливості (ресурсної бази, засобів виробництва, джерел фінансування банківської системи). Інакше кажучи, змінюючи комбінацію факторів виробництва та удосконалюючи їх, підприємці спрямовують ці фактори до нової комбінації, яка має забезпечити зростання прибутку. Цілком зрозуміло, що нововведення порушують безперервність задля руху вперед. Причому, «творче руйнування» поліпшує кругообіг, розхитує існуючий порядок, тобто застарілі методи виробництва, знецінює устаткування, яке морально застаріло. Шумпетер вважав діяльність підприємця революційною, бо саме з нею пов'язані нововведення і «творче руйнування», бо саме вона забезпечує оновлення техніки і технології виробництва, зміни їх комбінації і прогрес економіки. Шумпетер розумів, що інновація пов'язана з глибокими якісними зрушеннями у виробництві. «Можете послідовно приєднувати скільки завгодно поштових диліжансів, – писав він, – але таким шляхом ви ніколи не отримаєте залізницю» [6, с. 64].

Для осмислення еволюційної економічної теорії важливо знати її співвідношення з неокласичною, тобто ортодоксальною теорією. Адже вона виникла із заперечення неокласики, проте не відкидає цю теорію, а перебуває з нею у взаємодії, що забезпечує їй взаємодоповнення. Але в економічній літературі не лише констатується їхня протилежність, але й висловлюється «небезпека відособлення двох теоретичних напрямків», пропонуються заходи, щоб еволюційна теорія не відокремлювалася від ортодоксії, а шукала шляхи до діалогу з нею і було досягнуто «утворення еволюційно-ортодоксальної теорії» [3, с. 5]. Неважко помітити, що у цьому разі ігнорується об'єктивний характер розвитку науки (це довів в еволюційній теорії Шумпетер), діалектика цього процесу. Тому наслідком взаємодії протилежностей, на думку цих авторів, має бути не нова наука, а певний симбіоз. Це абсолютно неможливо тому, що еволюційна теорія і ортодоксія – протилежні за методологією. Перша виходить із багатоманітності, яка весь час у русі розвивається, нерівноваги, нестійкості, а друга – із незмінної, застиглої багатоманітності, рівноваги, стійкості і т. ін. Такі протилежні принципи і підходи механічно поєднати неможливо, бо це суперечить елементарним законам діалектики.

Помилка авторів цих тверджень полягає в тому, що вони виходять із хибного посилу, начебто існують різні сфери компетенції цих двох вчень. Тому еволюційна теорія, мовляв, намагається знайти ті ніші в економіці, де її принципи проявляються найвизначніше, а принципи ортодоксії або неістотні, або взагалі недоречні [3, с. 4–5]. На нашу думку, спроба представити паралельне існування еволюційної теорії і ортодоксії суперечить самій суті еволюційної теорії. В історіографії Шумпетер бачив прогрес науки в єдності безперервності змін. І хоча розвиток науки відбувається не прямолінійно, а з відхиленнями, все ж для нього характерна безперервність. Це відповідає такому закону діалектики, як заперечення заперечення, за яким об'єктивний розвиток передбачає спадкоємність того, що заперечується, і того, що заперечує. Діалектичне заперечення старого і утвердження нового означає включення елементів старого в нове, але, як правило, у перетвореній формі, у «знятому» вигляді. Еволюційна теорія не відкидає ортодоксальне вчення, а вбирає те, що їй потрібне. Як відомо, еволюційна теорія виходить із довгостроковості еволюційного поступу як результату динамічних змін завдяки новаторам та їхнім нововведенням. Інновації є головним чинником довгострокового економічного розвитку. Але це, на нашу думку, не дає ніяких підстав для висновку, що начебто еволюційна теорія, як зауважує автор, «...обходить задачі статистичного та короткострокового характеру» [3, с. 5]. Навпаки, при всій протилежності цих напрямків економічної теорії, їхньої теорії і методології еволюційна теорія може через спадкоємність інкорпорувати те, що розроблено неокласикою.

Ще менш переконливим аргументом на користь паралельного існування цих теорій є те, що начебто еволюційні принципи виразніше проявляються у тій частині економіки, яка виробляє речові ресурси, а ортодоксальна – в економіці, де виробляються товари і послуги. Важко збагнути і цей «секторальний» поділ теорії, а тим більше



висновок, за яким начебто ресурсну економіку краще вивчати з позицій динамічної та еволюційної теорії, а виробництво товарів і послуг – з позицій статичної і ортодоксії. Незважно помітити, що обидва сектори розвиваються і змінюються, тому найбільшою мірою відображає ці процеси динамічна, еволюційна економічна теорія.

І нарешті, аргументом на користь різних сфер компетенції цих двох теорій служить те, що начебто еволюційна теорія обмежена дослідженням мікрорівня, і не дає «повноцінного аналізу еволюційних процесів на макrorівні» [3, с. 5]. Дійсно, починаючи з кейнсіанства, в економічній теорії інтенсивно розроблялися проблеми макроекономіки. І хоча тут насправді є проблеми, проте цілком зрозуміло, що в інтересах розвитку еволюційної економічної теорії, яка означає великий крок вперед у пізнанні економіки, не лише можна, але й потрібно використати надбання неокласиків, пристосовавши їх до системи і принципів еволюційної теорії.

Це переконує в тому, що спроби надати драматизму ситуації, бо, мовляв, існує небезпека «відособлення двох теоретичних напрямків» і пропонувати переглянути сфери компетенції еволюційної теорії та ортодоксії з метою їх об'єднання, мають штучний характер, бо ігнорують об'єктивний процес взаємодії протилежностей, які є джерелом руху і розвитку економічної теорії.

У теорії еволюційного розвитку Шумпетера важливе місце посідає дослідження ролі людського фактора. У цьому напрямку дослідження чітко простежується, що Шумпетер використовує неокласичні підходи, за якими людина, її поведінка були введені в предмет економічної теорії і глибоко вивчалися. Водночас він помічав багато поведінкових та інституціональних недоліків в ортодоксальній теорії дослідження людини, її намагання обмежити інтереси людини максимізацією прибутку, тобто звести їх лише до утилітарних проблем, ігноруючи культуру, багатогранність людської діяльності, її історичний характер. Замість історичного підходу, який би досліджував розвиток людини, неокласика метафізично, статично розглядає роль людини, начебто вона живе поза історичними та суспільно-економічними умовами.

На протигагу ортодоксальній теорії Шумпетер по-новому розглянув людську поведінку, людський фактор, застосовуючи соціологічний підхід, розкриваючи конкретно-історичний характер діяльності людини. Він один із перших вчених-економістів замість абстрактної людини зміг побачити відмінності у поведінці людини насамперед щодо науково-технічного прогресу та його впровадження у виробництво і визначити в узагальнених поняттях. Це те саме ставлення до засобів виробництва, яке класична теорія базує на відносинах власності, але взяте в іншій площині, коли розкривається взаємодія людини і техніки безпосередньо у виробничій діяльності. На цій підставі Шумпетер виокремлює новаторів, які впроваджують нововведення у виробництво, консерваторів, які гальмують або й взагалі протистоять оновленню виробництва на основі нової техніки і технології, імітаторів, які видають, що здійснюють науково-технічне удосконалення виробництва і т. ін. Важливо те, що автор не обмежується характеристикою того чи іншого типу людини, а намагається розкрити процес у його суперечливості і багатогранності. Внаслідок цього новаторів можуть тіснити консерватори, або вони можуть перетворитися в імітаторів і т. ін. Отже, методологічний підхід Шумпетера конкретизує діяльність людини, розкриває форми, яких вона набуває у процесі нововведень. Водночас він досліджує процес еволюційного розвитку, його реальний перебіг. Він доводить, що підприємницька діяльність людини в певних суспільно-економічних умовах частково обмежена і частково вільна. Адже взаємодія індивідів та інститутів водночас заперечує повну відокремленість індивідів та їхню повну свободу, бо вони діють у межах певних інститутів, тобто встановлених норм і правил. Проте Шумпетер розуміє, що умови життєдіяльності людини змінюються, а підприємець як творча особа, новатор за допомогою нововведень активно впливає на цей процес. Інакше кажучи, Шумпетер розкриває діалектику інституцій та індивідів: хоча люди живуть і розвиваються у певних інституціональних умовах, однак вони можуть їх змінювати. А інститути, які обмежують поведінку людини, спрямовують її, також змінюються, тому що людина як соціум діє усвідомлено і цілеспрямовано, розв'язуючи певні проблеми.

Про ґрунтовність його підходу до дослідження людського фактора свідчить те, що він враховує вплив таких чинників, як час, місце, ресурси, таланти і здібності на людську діяльність. До того ж, він вважає необхідним враховувати біографію людини, її минуле, інституціональні умови, культуру. Шумпетер вбачає суперечності в діяльності людини. Так, підприємець, впроваджуючи нововведення, долає інерцію і всілякі перепони, але водночас він може порушувати ті чи інші норми і правила. Гострота суперечностей у підприємницькій діяльності залежить від пануючої суспільної свідомості, морально-політичного клімату, який або сприяє або заважає цьому руху.

Отже, Шумпетер, як і австрійська школа економічної теорії, поділяє думку, що людина, людський фактор формується в історичному часі та конкретно-історичному інституціональному середовищі. На його діяльність впливають рівень освіченості і культури, невизначеність економічного розвитку та інші фактори. Тому інститути, тобто система норм і правил людської поведінки не лише обмежують, а й визначають напрями, цілеспрямованість людської діяльності. Еволюційний характер людської діяльності досягається попереднім розвитком людини, враховує вплив поведінкових, інституціональних, інформаційних та часових факторів.

Становлення теорії еволюційного розвитку ставить питання про співвідношення творчого спадку її засновника і сучасності, у тому числі і проблему ролі людського фактора. В економічній літературі цілком справедливо наголошується на неприпустимості абсолютизації ідей і підходів Шумпетера стосовно проблеми взаємодії в системі «новатор-консерватор» [7, с. 41]. Це зауваження дуже правильне, бо будь-яка абсолютизація, догматизація його ідей суперечить самій природі теорії еволюції. Вона розглядає ці процеси у розвитку, у змінах. Водночас допускаються висловлювання, з яких, хоч і не надто виразно, але проглядається вимога чи дорікання автору за те, що він не розкрив зміни у людському факторі, які відбуваються у наш час». Той «новатор», якого на власні очі бачив Шумпетер, – пише один з авторів, – сильно відрізняється від «новатора», якого ми маємо сьогодні» [7, с. 41]. Як ми не раз підкреслювали, Шумпетер не лише сформулював теоретичні положення і виробив методологічні підходи, на

основі яких передбачив чимало процесів, що й зумовило його визнання. Але головне те, що він розробив теоретико-методологічні засади, на основі яких ми мусимо розкривати особливості тих чи інших соціально-економічних процесів на сучасному етапі. Правильну думку обстоює згаданий автор, коли, спираючись на теоретично узагальнені поняття, введені Шумпетером, «новатор-консерватор» розкриває нові поняття, народжені часом. Так, автор вважає, що Шумпетер дещо однобоко розглядає проблему розвитку «новаторів», тоді як у сучасній економіці структура джерел їх розвитку ширша. Тому ефективна економічна політика має бути спрямована не лише на створення умов для новацій та новаторів, але й для стабільної ситуації в країні, щоб не допустити зростання безробіття з його негативним впливом на соціально-економічний розвиток, а також і на розвиток «новаторів» [7, с. 52].

О. Сухарєв вважає, що ідея «творчого руйнування» поступово втрачає минулу «теоретичну» могутність, оскільки у нових економічних умовах процеси глобалізації призвели до того, що занепад ділової активності може супроводжуватися домінуванням конкретної країни і впровадженням нових технологічних розробок у виробництво при скороченні зайнятих у високотехнологічних галузях, що можливо за умови, коли відбувається локальний розрив у поєднанні «новатор-консерватор», тобто «новатор» перестає бути залежним від ресурсної бази «консерватор».

Як бачимо, ідеї Шумпетера стали основою аналізу і розкриття особливостей взаємодії зв'язку «новатор-консерватор» у сучасних умовах. У цьому їх неоціненна значимість, бо саме підходи Шумпетера визначили і напрямки, і інструментарій реалізації людського фактора. «Нова модель системи «новатор-консерватор», – пише О. Сухарєв, – може бути основою розробки гнучкішої економічної політики, спрямованої на стимулювання появи у господарському полі певних стилей поведінки агентів, пов'язаних з низькими витратами трансакцій, а також на забезпечення певного їх поєднання, але найпродуктивніше – для соціального розвитку» [7, с. 52]. Досить переконливий доказ життєздатності та ефективності шумпетеріанської методології. Адже саме він знайшов і обґрунтував «новаторів» – когорту людей, які є генератором науково-технічного прогресу, визначив важливий напрямки діяльності держави і корпорацій: створення сприятливих умов для розгортання руху новаторів і стимулювання їхньої діяльності. Це важлива умова науково-технічного та соціально-економічного прогресу країни.

Важливою складовою еволюційної економічної теорії є вчення про інноваційний тип економічного розвитку. Як відомо, неокласична школа не досліджувала проблеми науково-технічного прогресу. Вона зосереджувала увагу на аналізі умов довгострокової рівноваги економічної системи, а фактор техніки і технології вважався як щось задане. Навіть кейнсіанство приділяло головну увагу проблемам макроекономічного регулювання, як правило, короткострокового періоду і не надавало належного значення проблемам довгострокового економічного розвитку, серед яких техніка і технологія відіграють вирішальну роль. На цьому тлі у всій величчості постає особистість Й. Шумпетера, який власним розумом осягнув особливості нової епохи, коли науково-технічний прогрес став головним джерелом економічного зростання. Тому він, на відміну від класичної і неокласичної шкіл економічної теорії, зробив науково-технічний і техніко-економічний прогрес об'єктом дослідження і на цій основі відкрив і обґрунтував якісно новий тип економічного розвитку – інноваційний, породжений новою епохою, епохою перетворення науково-технічного прогресу у вирішальний фактор економічного зростання.

Запорукою успіху було те, що він відкинув методологію ортодоксії, за якою економічний розвиток трактувався метафізично як щось застигле, однорідне, стійке і незмінне. Як родоначальник еволюціонізму він бачив оточуючий світ у процесі розвитку і змін, нестійкості тощо. Він виводив економічну рівновагу із науково-технічних, технологічних змін, що дало змогу розкрити неминучість порушення рівноваги, стабільності, бо нові технології і створювані на їхній основі нові товари неминуче пов'язані з «творчим руйнуванням», вони витісняють застарілі продукти виробництва, зумовлюють структурні зміни в економіці.

Інноваційна політика Шумпетера ввібрала напрацювання таких визначних вчених-економістів, як М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, які зробили значний внесок у пізнання характеру суспільно-економічного розвитку. М. Туган-Барановський показав, що циклічний характер розвитку економіки визначається закономірностями циклічного відтворення основного капіталу, що це не просто зовнішні фактори, а внутрішні властивості економічної системи, яка потребує для розвитку нову техніку і технологію. Ідеї М. Туган-Барановського отримали розвиток у теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва, цикл яких охоплює більш як півстоліття. І чинники «довгих хвиль» полягають у технічних винаходах, у їхньому широкому застосуванні.

Дослідження показали, що науково-технічний прогрес – це не зовнішній прояв щодо економіки, а її внутрішній «мотор», її «локомотив». Заслуга Шумпетера полягає в тому, що він, послуговуючись цими теоріями, розкрив внутрішній механізм технологічних змін, створив цілісну теорію інноваційного типу розвитку. Саме Шумпетер увів у наукову термінологію категорію «інновація», розуміючи під цим не просто нововведення, а зміну технології виробництва, бо не кожне нововведення є інновацією, а лише таке, яке зумовлює удосконалення технології, перехід її на новий, вищий рівень.

Визначення інновацій було дано Шумпетером у праці «Теорія економічного розвитку» (1912 р.), де він її називає «нова комбінація», тобто вища якість та взаємозв'язки засобів виробництва, впроваджених у виробництво. У подальшому Шумпетер термін «нова комбінація» замінив на «інновацію», що визначило її довготривале життя в економічній науці. За теорією Шумпетера вирізняється п'ять типів інновацій:

- 1) виробництво невідомого споживачам нового продукту з якісно новими властивостями;
- 2) впровадження нового способу виробництва, в основу якого не обов'язково покладено нове наукове відкриття, а може бути застосований новий підхід до комерційного використання продукції;
- 3) освоєння нового ринку збуту продукції промисловості країни, незважаючи на те, існував цей ринок раніше чи ні;
- 4) залучення нових джерел сировини та напівфабрикатів, незалежно від того, чи існували ці джерела раніше чи ні;

- 5) введення нових організаційних та інституційних форм, наприклад, створення монопольного стану чи послаблення монопольного становища іншого підприємства.

Якщо узагальнити цю класифікацію, то побачимо, що у перших двох пунктах інновація є формою продукту, в решті пунктів вона є процесом. Отже, це виявляється у практиці господарювання: «інновація-продукт» та «інновація-процес», між якими існує тісна взаємозалежність та взаємодія.

Й. Шумпетер розрізняв поняття «винахід» і «дослідження й розробки» та «інновації». На його думку, винахід – це ідея, що є корисними для використання у бізнесі, але не обов'язково використовуються; дослідження й розробки – це науково-технічна діяльність, що здійснюється як у виробництві, так і в державних чи громадських установах. І нарешті, інновація – це комерційне впровадження нової продукції чи нових засобів виробництва.

Створення Шумпетером теорії якісно нового інноваційного типу розвитку є визначним внеском в економічну теорію, що докорінно змінило традиційні уявлення про економічний розвиток, економічне зростання. Воно стало одним із вирішальних джерел подальшого поглибленого вивчення науково-технічного прогресу, навіть привернуло увагу неокласичної теорії до цих проблем. Її представники М. Абрамовиць, С. Денісон, Д. Кендрік показали, що саме науково-технічне удосконалення виробництва зумовило зростання валового національного продукту США темпами, вищими від сумарних темпів збільшення обсягів використаних ресурсів праці і капіталу. Р. Солоу у праці «Технічні зміни та функція сукупного виробництва» (1957 р.), яка відзначена Нобелівською премією 1987 р., підрахував, що збільшення удвічі валової продукції на одну витрачену людину-годину в США за період 1909–1949 рр. досягнуто на 12,5% за рахунок зростання капіталоозброєності праці і на 87,5% – за рахунок технологічних змін. Тому в останні десятиліття ХХ ст. сформувалася особлива наука – «економічна теорія технологічних змін». Отже, ідеї Шумпетера значно поглибили дослідження науково-технічного прогресу, виявили в його системі особливу роль технології і на цій основі значно збагатили вчення про закономірності соціально-економічного прогресу. Лауреат Нобелівської премії С. Кузнець вважав, що науково-технічна революція відкрила нову економічну епоху, для якої характерне прискорене зростання виробництва на душу населення, продуктивності праці, швидкі структурні зрушення і перерозподіл діяльності від промисловості до сфери послуг, швидкий темп модернізації суспільства, посилення процесів міжнародної інтеграції національних економік і т. ін. Цей висновок підтвердився у процесі статистичного аналізу економічного розвитку 16 розвинених країн за 120 років, який показав, що період 1951–1990 рр. значно відрізняється за характером і етапами розвитку від періоду 1870–1950 рр. Вражає, що Й. Шумпетер, видатний вчений, який ґрунтовно і всебічно досліджував закони розвитку економіки і суспільства, зумів передбачити необхідність, роль і значення нового інноваційного типу розвитку, породженого науково-технічною революцією, становленням нового інформаційного (постіндустріального) способу виробництва.

У працях Шумпетера тісно поєднуються дослідження внутрішньої динаміки економічних систем з глобальними світовими економічними і соціальними процесами. У відомих працях «Соціологія імперіалізму», «Капіталізм, соціалізм і демократія» та ін. розкривається складний процес руху цивілізації від феодалізму до капіталізму, хоча він не вважає, що це був болючий перехід і акцентує увагу на розвитку демократії, раціоналізації та підвищенні ролі індивідууму. Капіталістична цивілізація не лише створює нові економічні цінності, а й значно змінює поведінку індивідууму, що зумовлює усунення мілітаристських тенденцій, які, на його думку, успадковані від феодалізму. Він переконаний, що розвиток капіталізму неминуче породжує пацифізм і веде до поступового зникнення ворожих атавістичних проявів. Шумпетер приділяв значну увагу соціалізму, написав працю «Рух до соціалізму». Він не бачив «нічого поганого у чистій логіці соціалізму», бо «фундаментальна логіка економічної поведінки – одна й та сама і в комерційному, і в соціалістичному суспільствах» [8, с. 172]. Модель соціальної еволюції Шумпетера цілеспрямована: конкурентний капіталізм – трестівський капіталізм – соціалізм. Вона побудована як з урахуванням дискретності, так і незворотності змін. Водночас Шумпетер зауважував, що «сучасна демократія є продуктом капіталістичного процесу», проте, як це не дивно, він недооцінював намагання людей брати активну участь у політичному житті і при капіталізмі, і при соціалізмі, що суперечило його ж теорії еволюційного розвитку. Як бачимо, замість класового підходу, замість протистояння, ідеологічного протистояння, яке визначало суспільне життя, стан і розвиток економічної науки, Шумпетер з позиції еволюційного підходу знаходить спільне у логіці економічної поведінки людей за різних систем, що, безперечно, є визначальним у їхньому розвитку. І знову варто віддати належне глибині мислення Шумпетера, який в умовах суспільного життя першої половини ХХ ст. був упевнений в усуненні мілітаризму, воєн, у розвитку пацифізму, тобто миру і мирного розвитку.

Таким чином, аналіз творчого спадку Й. Шумпетера яскраво свідчить, що всупереч ортодоксії та її догмам, він здійснив науковий подвиг, створивши основи еволюційної економічної теорії, яка має універсальний характер і може «застосовуватися не лише для аналізу проблем довгострокового розвитку, але й для виконання завдань короткострокового порядку як на мікро-, так і на макрорівні» [3, с. 14]. Водночас на засадах теоретико-методологічних розробок і обґрунтувань, здійснених Шумпетером, представники різних шкіл і напрямків сучасної економічної теорії мають наповнити її еволюційну парадигму глибоким змістом через широке міжнародне співробітництво.

#### *Література до підрозділу 1.1.2*

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – С. 53.
2. Винарчик П. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий / П. Винарчик // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 15–16.
3. Маевский В. О взаимоотношении экономической теории и ортодокси / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 4.
4. Schumpeter J. History of Economic Analyses / J. Schumpeter. – L. : George Allen and Unwin, 1954. – P. 39–40.
5. Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analyses of the Capitalist Process / J. Schumpeter. – N. Y. : McGraw-Hill, 1939. – P. 47.

6. Schumpeter J. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle / J. Schumpeter // Translated by Redvers Opie, with a special preface by the author. – Cambridge Mass : Harvard University Press, 1934. – P. 84.
7. Сухарев О. Эволюционная макроэкономика в шumpетеровском измерении / О. Сухарев // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 41.
8. Schumpeter J. Capitalism, Socialism and Democracy / J. Schumpeter. – L. : Unwin Paperbacks, 1987. – P. 172.

### 1.1.3. Технологічні уклади: сутність та особливості розвитку

Розвиток досліджень у галузі економічної теорії технологічних змін зумовив те, що раніше загальний, невизначений, навіть аморфний науково-технічний прогрес став набувати чітких контурів на основі його структуризації. Із цього процесу було виокремлено технологію як відносно стабільне поняття. Знаряддя праці як найреволюційніший елемент продуктивних сил швидко розвиваються і удосконалюються, з'являються нові зразки техніки, але все це відбувається в межах даної технології. І лише через досить значний проміжок часу виникає і поширюється нова технологія. Наукове пізнання та осмислення процесів технологічного розвитку привело до появи понять і термінів, які характеризують їхній рух: технологічна межа, технологічний розрив, технологічний стрибок, технологічний уклад і т. ін. [1, с. 37–58].

У процесі розвитку технології стали виникати властиві їй поняття і терміни. Насамперед технологія як визначена послідовність виробничих операцій і процесів підпорядкована досягненню певного результату, тобто виготовленню певного продукту праці. Кожна технологія, розв'язуючи проблему виробництва окремого продукту, має певні технологічні межі, які характеризують можливості цієї технології і зумовлюють перехід до досконаліших технологічних процесів. Причому виробництво одного й того ж продукту може здійснюватися за різними технологіями. Інакше кажучи, в межах пануючої технології можна знайти кращі і гірші способи виробництва, що залежить від глибини знань цих процесів і вміння обирати найефективніший із них. Застосування і використання нової техніки і технології дає змогу зменшувати індивідуальні витрати виробництва до рівня суспільно необхідних і досягати вищих, ніж середні, суспільних результатів виробництва. Але, як і все в житті, технологія має певну межу, тобто потенціал, закладений в ній, вичерпується, і вона виявляється неспроможною для подальшого прогресу. Технологічна межа означає, що вищих результатів виробництва можна досягти лише за умови переходу до нової, досконалішої технології. Процес розвитку тут такий: застосування нової техніки і технології, яке дає додаткові доходи, поширюється, охоплює дедалі більшу кількість підприємств і фірм, що знижує суспільно необхідні витрати до рівня, заданого новими умовами виробництва, і для подальшого збільшення доходів необхідно застосовувати ще новішу та ефективнішу техніку і технологію, яка забезпечить зниження індивідуальних затрат до рівня нинішніх суспільно необхідних. Отже, періодично відбувається заміна пануючої технології, за якої виробляється основна маса продукції, новою технологією – досконалішою і продуктивнішою. Перехід до нової технології є технологічним стрибком. Потужність цього стрибка визначається рівнем ефективності нової технології, наскільки вона переважає ту, яка панує чи панувала.

Процес заміни існуючої технології досконалішою відбувається у часі. Якщо наявна технологія досягла певної межі і проявляється її невідповідність новим умовам, а наступна технологія ще не розроблена або ще не довела переваги, такий час називається періодом технологічного розриву. Регулювання і стимулювання наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок має спиратися на урахування технологічної межі і особливо технологічного розриву з метою максимального його скорочення і прискорення процесу оновлення технології.

Ще істотнішим за значенням і дійовим засобом у пізнанні науково-технологічного прогресу є поняття технологічний уклад. Для розуміння його сутності і закономірностей розвитку дуже важливим є принцип історизму, тобто розгляд технологічних процесів від їх виникнення, розвитку і до занепаду.

Як бачимо, перший технологічний уклад утворився під впливом промислової революції. Його головним фактором були ткацькі машини, а ядром – водяний двигун, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів.

Водночас у цьому укладі зароджується другий технологічний уклад у вигляді парових двигунів та машинобудування, що забезпечило створення паровозів, пароплавів, а значить, будівництво залізниць, суднобудування, вугільної та металургійної промисловості.

В надрах другого технологічного укладу складається ядро третього укладу – виробництво сталі, електроенергії та неорганічної хімії. Ключовим фактором цього укладу став електродвигун, що зумовило розвиток електротехнічного і важкого машинобудування, виробництв неорганічної хімії. Головним фактором четвертого укладу став двигун внутрішнього згорання та нафтохімія. У цьому укладі утворюються автомобілебудування, кольорова металургія, авіаційна промисловість, видобуток і переробка газу. Ключовим фактором п'ятого укладу стали мікроелектронні компоненти. Вони визначили розвиток таких галузей, як електроніка, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, робота будування, біотехнології. Як бачимо, перші чотири технологічні уклади є формою індустріальної технології, розвитку машинного виробництва. П'ятий уклад виражає вищий рівень технології, коли інформація і знання стали новим фактором виробництва. Він є матеріально-технологічним підґрунтям переходу людства до вищої стадії цивілізаційного прогресу – інформаційного постіндустріального суспільства. Як видно із наведеної схеми, п'ятий технологічний уклад триватиме до 2020 р. Незважаючи на це, в економічній літературі дедалі частіше йдеться про шостий технологічний уклад, до якого належать біотехнології, ракетно-космічна техніка, тонка хімія і т. ін. Неважко помітити, що це досягається шляхом вилучення цих технологій із п'ятого технологічного укладу. На нашу думку, вони принципово не відрізняються від технологій п'ятого укладу. Тому для виокремлення їх у новий уклад, на нашу думку, немає підстав. Інша справа, що вчені у найближчі

десятиліття прогнозують швидкий розвиток біотехнологій та генної інженерії, нанотехнологій, мембранних та квантових технологій. Подорожчання і неминучий дефіцит вуглецеводневої сировини зумовлює пошук нових джерел енергії, передусім за допомогою водневих та термоядерних технологій. І хоча й тут мають місце біотехнології, як і в п'ятому укладі, але, напевно, ми перебуваємо на початковій стадії цього науково-технічного напрямку і, безсумнівно, тут криються великі можливості. Вони значною мірою реалізуються у найближчому майбутньому, що зробить шостий технологічний уклад реальністю.

Отже, технологічні уклади – це комплекси, які відображають історичний рівень розвитку індустріального технологічного способу виробництва. Перехід від парового до електричного двигуна як досконалішого й ефективнішого визначив формування третього технологічного укладу, зміст якого полягав у перетворенні електроенергії в головну рушійну силу розвитку усєї економіки. Двигун внутрішнього згорання став ключовим фактором розвитку четвертого технологічного укладу, представленого автомобілебудуванням, кольоровою металургією, нафтохімією, утвердженням масового і серійного виробництва.

Паровий двигун, електричний двигун, двигун внутрішнього згорання – це етапи удосконалення енергетичної основи індустріального виробництва.

Інші справи з п'ятим технологічним укладом. Електронні виробни, комп'ютери, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації і багато іншого – це вже, по суті, не традиційна індустріальна техніка, не машини у звичному розумінні, а засоби нового типу, які працюють не механічно, а за командою людини. Завдяки вмонтованому у цих засобах мікрокомп'ютеру з інтегральною схемою на напівпровідникових кварцових кристалах вони наділяються власною пам'яттю, що дає змогу здійснювати певні операції і управляти ними. Нова комп'ютерна техніка, створена людиною, її розумом, набагато збільшує масштаби і обсяги виконуваних операцій, що не під силу людині.

Прискорення науково-технічного прогресу, починаючи з другої половини ХХ ст., зумовило швидкі зміни у техніці і технології, поглиблення взаємодії і взаємопроникнення технологічних укладів, скорочення їх життєвого циклу до 40 років і менше.

Отже, технологічний уклад – це техніко-технологічний комплекс, який функціонує на основі технології, яка є особливою у межах єдності технологічного способу виробництва<sup>1</sup>. Інакше кажучи, це комплекс галузей, споріднених єдиними технологічними принципами. Як бачимо із наведеної історії розвитку технологічних укладів, цей процес характеризується певними особливостями. По-перше, логіка їх розвитку така: поряд з наявним першим укладом через десятиліття виникає другий, а потім третій і наступні уклади. Це не означає заперечення чи усунення попереднього укладу, а їх співіснування, взаємозв'язок і взаємодія, тобто технологічна багатоукладність є характерною рисою техніко-економічних систем. По-друге, це не простий, еволюційний процес нарощування кількості технологічних укладів, а поєднання еволюційного розвитку з революційними, стрибкоподібними технологічними нововведеннями, які охоплюють різні галузі економіки, що неминуче веде до поширення нових технологій, які підносять продуктивні сили країни, визначають утворення і зростання нового технологічного укладу. Інакше кажучи, у процесі розвитку технологічних укладів відбувається постійне розширення технологічних меж і усунення технологічних розривів, безперервний поступальний розвиток змінюється різкими стрибками, переходом до якісно нової технології, врешті-решт – до нового технологічного укладу.

По-третє, для розвитку технологічних укладів характерне поступально-циклічне зростання, за якого кількісні зміни переходять у якісні, що відкриває нові можливості кількісних змін з подальшим переходом у нову якість. Накопичення капіталу і зміна поколінь техніки і технології зумовлюють нерівномірний розвиток ринкової економіки, її циклічний характер, що зумовлює необхідність досягнення макроекономічної рівноваги. Тому розвиток технологічних укладів відбувається у відповідності з малими і великими хвилями, тобто великими і малими циклами, що зовні проявляється у безперервному коливанні ринкової кон'юнктури, піднесенні і падінні ділової активності. Адже матеріальною основою промислового циклу є оновлення і розширення основного капіталу. Періодичні кризи, коли відбувається спад виробництва, його депресія, а потім оновлення капіталу з поступовим наростанням, тобто застосування нової техніки і технології визначають спочатку пожвавлення, а потім і піднесення економіки.

Поряд з промисловими циклами набагато більшу роль відіграють великі або «довгі хвилі» М. Кондратьєва, тобто великі цикли. На сьогодні вчені на підставі розрахунків М. Кондратьєва, А. Шпітгофа, де Вольфа, Й. Шумпетера, Дж. М. Кларка, Дюпре, У. Ростоу, Мандела, ван Дайна, М. Рішоньє, С. Глазьева, У. Ліпсіца, А. Нецадіна, Н. Мироненко, О. Грицяя, Г. Йоффе, А. Трейвіша виокремлюють п'ять великих циклів.

З позицій сьогодення цілком логічно припустити, що «великі хвилі», тобто великі цикли сходяться з переходом суспільства до якісно нового технологічного укладу. Тим більше, що сьогодні є можливість порівняти періоди «великих хвиль з періодами панування певних технологічних укладів. Перша хвиля, тобто перший великий цикл охоплює період 1782–1822 рр., а перший технологічний уклад – 1770–1830 рр., друга хвиля і другий уклад – відповідно 1845–1878 рр. та 1840–1880 рр.; третя хвиля і третій уклад – 1894–1922 рр. та 1890–1930 рр.; четверта хвиля і четвертий уклад – 1937–1969 рр. та 1940–1980 рр.; п'ята хвиля і п'ятий уклад – 1977–2016 рр. та 1980–2020 рр. І це за умови, якщо середні показники багатьох авторів ми порівнюємо з показниками часу існування технологічних укладів одного автора. Тому, на нашу думку, є всі підстави вважати, що «довгі хвилі» тобто великі цикли відображають процеси виникнення і розвитку технологічних укладів.

<sup>1</sup> Технологічні уклади – це «комплекси взаємопов'язаних техніко-технологічних принципів, які визначають технологічний зміст виробничих процесів у межах загальної технологічної парадигми, зумовленої технологічним способом виробництва, та відокремлених один від одного еволюційними якісними змінами у розвитку системи продуктивних сил». Див.: Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 45.

Другим важливим висновком є й те, що, незалежно від того, чи ми обраховуємо тривалість циклів від їх початку, чи за піками їх розвитку ми бачимо, що тривалість циклів зменшується. У першому випадку – з 63 років до 39 (але остання цифра не фактична, а прогнозна), а в другому – з 56 років до 40 (і теж остання цифра прогнозна). Це ще одне свідчення того, що науково-технічний прогрес прискорюється і час домінування циклів скорочується.

Третім важливим висновком є те, що при всій відмінності технологічної та економічної сторін суспільного виробництва вони перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємодії, становлять важливі складові суспільного способу виробництва, тому вони єднаються між собою. На жаль, всупереч цьому глибокому зв'язку робляться спроби довести, начебто це різні процеси, яким притаманні різні закономірності розвитку.

Деякі автори вважають, що «...технологічний прогрес... поступальний і незворотний, а економічне зростання... циклічне» [1, с. 48]. На нашу думку, це твердження суперечить позиції автора, який обґрунтовує, що «поступальна циклічність будь-якого еволюційного процесу виражає моменти внутрішнього взаємозв'язку кількісних і якісних змін...» [1, с. 44]. Тому технологічний прогрес і економічне зростання відбуваються циклічно, тобто внаслідок взаємодії еволюційної та революційної форм руху. Науково-технічні революції є об'єктивно необхідною формою розвитку як технології, так і економіки.

Висловлюється думка, що в індустріальну епоху «провідну роль в економічному розвитку відігравали промислові кризи», а в сучасну епоху «...найбільш значущими стають довгі хвилі економічної кон'юнктури, динаміка яких... пов'язана з життєвими циклами технологічних укладів, вони поступово набувають вирішального домінуючого впливу на характер економічної динаміки [1, с. 49].

Справа, напевно, полягає в тому, що в індустріальну епоху і «довга хвиля», і час панування певного технологічного укладу були довготривалими (40–60 років), промислові цикли повторювалися кожних 8–11 років. Тому, цілком зрозуміло, осмислити хід «довгої хвилі», тобто великого циклу було досить важко, а промислові цикли нагадували про себе доволі часто. У сучасну інформаційну епоху тривалість великого циклу скоротилася приблизно у півтора рази (з 63 років до 40). До речі, промислові цикли теж скоротилися, значною мірою змінився їх характер і руйнівна сила. Очевидно, тут велике значення має розроблена державою антикризова політика. Тому цілком зрозуміло, що сучасні інформаційні цикли відіграють вирішальну роль в економічній динаміці. Очевидно, справа в тому, що прискорення темпів науково-технічного прогресу зумовлюють пріоритет довгострокових економічних процесів порівняно з короткостроковими, бо саме перші, тобто довгострокові інтереси, визначають структурні зрушення і можливість задоволення потреб не лише поточних, але й перспективних, тобто потреб близького чи віддаленого майбутнього. Аналіз показує, що технологічний уклад на першому етапі існування утверджується як втілення певних техніко-технологічних принципів, а в подальшому, коли встановлювалися адекватні виробничі відносини, сприятливі для сприйняття технологічних нововведень, останні перетворювалися в реальність, вони дедалі більше реалізуються у господарській практиці.

Технологія як важливий складовий елемент продуктивних сил завжди існує у певній суспільно-економічній формі, яка визначається пануючими виробничими відносинами. Тому за умови єдності технологічної і економічної сторін суспільного виробництва між ними неминує виникати невідповідності і суперечності. Накопичення капіталу і науково-технічний прогрес змінюють структуру капіталу, зростає технічна озброєність праці, а отже, перетворюються технічна і вартісна будова капіталу, що визначає тенденцію норми прибутку до зниження. На цій основі виведено закони спадної продуктивності капіталу і т. ін.

Отже, накопичення капіталу – це процес, що поєднує економічні і технологічні зміни. Оскільки технологічні процеси, технологічні уклади мають історично визначені межі і проходять цикли від наростання ролі у розвитку економіки до її затухання при наблизенні до технологічної межі, то цим процесам відповідають процеси збільшення віддачі та її зменшення. Економічна сторона накопичення капіталу, що базується на самозростанні вартості капіталу, з одного боку, не має меж, а з другого, – наявність суперечності між виробництвом і споживанням, між зростанням потреб та їх задоволенням разом з технологічними закономірностями неминує породжувати циклічний характер розвитку економіки. Але й спад виробництва, і зниження продуктивності капіталу обумовлюються значною мірою розвитком науково-технічного прогресу та ступенем використання його надбань. Особливо гостро ці негативні процеси проявляються за незмінного технічного базису. І навпаки, науково-технічний прогрес, застосування нової техніки забезпечують зростаючу віддачу. Тому загальна суперечність розв'язується шляхом оновлення основного капіталу, підвищення ефективності економіки. Особливо загострюється суперечність тоді, коли той чи інший технологічний уклад наближається до межі, коли вичерпуються його потенційні можливості. Подолання цієї технологічної межі досягається переходом до якісно нової технології, тобто до нового технологічного укладу. Поступально-циклічний розвиток технології передбачає своєчасне введення в дію стабілізуючих і стимулюючих заходів, які б попереджали і усували можливе загострення суперечностей, забезпечували успішне просування шляхом цивілізаційного прогресу.

Особливо ці процеси проявляються у сучасному інформаційному господарстві. Адже інформація і знання як новий виробничий ресурс, який знімає проблему обмеженості, забезпечує зростання віддачі, реалізує дію закону зростаючої продуктивності. Як зазначає Д. Белл: «Заміна робітників машинами приводить до економії не лише праці, але й інвестицій, тому що кожна наступна одиниця капіталу ефективніша і продуктивніша, ніж попередня, а значить, на одиницю продукції потрібно менше витрат...» [2, с. ХСV]. Швидке розповсюдження інформаційних технологій зумовлює не лише підвищення ефективності економіки, але й вносить істотні зміни в систему організації виробництва і праці. Так вони «...прискорюють заперечення поділу праці між сферами суспільного виробництва. Ця обставина відразу визначає якісну відмінність так званого інформаційного суспільства, що засноване на виробництві і споживанні інформації, від усіх попередніх, «доінформаційних» суспільств» [1, с. 57].

Сучасне інформаційне (постіндустріальне) суспільство, інформація і знання як якісно новий фактор виробництва вносять істотні зміни у характер технологічного і економічного розвитку. Для індустріальної економіки властивий не лише закон спадної продуктивності капіталу, але й зростання ентропії при використанні речовини і енергії. Але це можливо за умови, коли техніко-технологічний рівень виробництва залишається незмінним. Якісно нові технології вирізняються тим, що забезпечують раціональніше та ефективніше використання речовини і енергії, тому радикальні технологічні зрушення зумовлюють ресурсозбереження і тим самим зменшують ентропію виробничих систем. Водночас це забезпечує значне зростання норми прибутку, хоча надалі знову може відбуватися поступове зниження норми прибутку упродовж відносно тривалого періоду.

Інформаційна економіка та її головний фактор – інформація і знання, їх широке використання у виробництві служить важливим фактором зменшення ентропії, підвищення рівня організації і функціонування економічних систем.

Але це зовсім не означає, що процес зростання ефективності інформації і знань відбувається безперервно. Аналіз вказує на коливання віддачі від інвестицій в інформацію та знання, періоди її зростання і спаду змінюють один одного. Інакше кажучи, поступально-циклічний характер розвитку виявляється і тут, бо з часом відбувається моральне старіння нововведень, зменшення їхньої ефективності.

Поширення інформаційних технологій, використання комп'ютерів як особливих, якісно нових знарядь праці, що забезпечують накопичення, обробку і використання інформації та незмірно переважають засоби праці з обробки речовини і енергії природи, чим істотно змінюють умови і характер праці, становище людини на виробництві і в суспільстві. Отже, інформаційне суспільство – це якісно нове суспільство, яке істотно відрізняється від усіх попередніх. Йому властиві інформаційні цикли [1, с. 49], які сходяться з «довгими хвилями», з циклами існування технологічних укладів, з циклами оновлення суспільного сукупного знання. Вони не заперечують ні промислових, ні аграрних циклів, існують поряд з ними, але дедалі більше відіграють вирішальну роль у розвитку економічних і технологічних процесів, у розвитку економіки і суспільства.

Вчення про технологічні уклади має не лише теоретичне, але й велике практичне значення, значно поглиблюючи розуміння структури економіки, тенденцій її розвитку шляхом врахування змін співвідношення між технологічними укладами. Як відомо, до останнього часу у нас вирізнялися поділ економіки на основні сфери, галузева структура промисловості і сільського господарства та ін. Особлива увага приділялася структурі економіки за формами власності. Безперечно, дуже важливо точно знати співвідношення матеріального виробництва і сфери послуг, галузей промисловості, сільського господарства і сфери послуг. Не менш важлива структура економіки за формами власності, вона дає її соціально-економічний зріз.

Аналіз показує, що технологічна структура економіки – це необхідна умова формування економічної політики, визначення її пріоритетів. Так, експертна оцінка технологічної структури економіки України дала такі результати. На частку п'ятого укладу припадає 4,7% (військово-космічна техніка, засоби зв'язку). Четвертий уклад становить близько 42,4% і третій – 52,8%. На жаль, в економіці зберігаються ще й елементи реліктових укладів (першого і другого). Як бачимо, технологічна структура дуже чітко характеризує рівень розвитку економіки, її техніко-технологічну відповідність сучасності. У нас переважають третій і четвертий технологічні уклади, тобто уклади, які базуються на електродвигуні та двигуні внутрішнього згорання. Частка цих укладів становить 95% загального обсягу виробництва. Водночас частка п'ятого технологічного укладу – до 5% загального обсягу. Це дає змогу чітко визначити, що економіка залишається на індустріальній стадії, а тому відстає від розвинених країн на цілу технологічну епоху. Економічна криза найсильніше вдарила по високотехнологічних галузях економіки. Це – електронна промисловість, радіопромисловість та ін. Незважаючи на те, що вже чимало часу відбувається економічне зростання, воно здійснюється головним чином не в передових, високотехнологічних галузях, а навпаки, в галузях, які належать до третього і меншою мірою – четвертого технологічного укладу. В результаті нинішня структура не поліпшилася, а погіршилася. Підприємства електронної і радіопромисловості перебувають у занепаді і, по суті, особливого руху у напрямі поживлення виробництва не помітно. Водночас досить різко зросла частка металургійної та хімічної промисловості в загальних обсягах виробництва промислової продукції і ще більше – в експортному виробництві. На цій підставі досить чітко постають нагальні завдання щодо переходу економіки на інноваційний тип розвитку: всебічно удосконалювати третій і особливо четвертий технологічні уклади, прискорено розвивати п'ятий та створювати шостий технологічний уклад.

Технологічна структура економіки – це надійна основа спрямування інвестицій, забезпечення розвитку економіки шляхом прогресивних зрушень, послідовного зростання науково-технічного рівня економіки, поступового нарощування елементів інформаційної економіки, економіки знань. Відставання у питаннях розробки теорії технологічних укладів, невикористання її у процесі державного прогнозування та управління призвело до очевидних викривлень у структурній політиці. За даними Інституту економічного прогнозування НАН України, сьогодні в Україні 75% інвестицій вкладається в підприємства третього технологічного укладу, до яких належать виробництво будівельних матеріалів, чорної металургії, метало- та деревообробка, судно- і верстатобудування. Ще 20% інвестицій спрямовується у підприємства вищого, четвертого технологічного укладу. Інакше кажучи, 95% інвестицій надходять у третій і четвертий, тобто в індустріальні технологічні уклади. Причому лівова частка інвестицій припадає саме на нижчий, третій уклад. Як бачимо інвестиційна політика держави спрямована, по суті, на консервацію наявної структури економіки і, на жаль, на її погіршення. Якщо основна маса інвестицій залучається навіть не у четвертий, а у третій технологічний уклад, то це сприяє підвищенню його питомої ваги в економіці. Четвертий технологічний уклад, при якому питома вага у виробництві промислової продукції становить 42,4%, отримує лише 20% інвестицій, що неминує стримує його розвиток, зумовлює зменшення його питомої ваги у загальних обсягах виробництва. Внаслідок цього відставання не лише не зменшується, а навпаки, посилюється. Цей висновок стає ще

переконливішим, якщо врахувати, що замість пріоритетного інвестування розвитку п'ятого технологічного укладу обсяги його фінансування пропорційні його питомій вазі у виробництві продукції і тому його становище залишається незмінним. Для прогресивного розвитку економіки необхідно, щоб питома вага п'ятого технологічного укладу в інвестиціях перевищувала його частку в структурі економіки.

Отже, така структура інвестицій призводить до посилення суперечностей. При цьому основні фонди дедалі більше застарівають, структурна недосконалість «консервується», техніко-технологічний рівень знижується. І якщо цей процес не зупинити, не повернути його у зворотний бік динамічного зростання, якщо не застосовувати високі технології, то відставання призводитиме до ще більшого відчуження України від європейської і світової спільноти.

Нинішня інвестиційна політика не відповідає потребам глибоких структурних зрушень як однієї з головних умов просування країни шляхом прогресивного розвитку, підвищення ефективності економіки і розв'язання болючих економічних і соціальних проблем. Більше того, така політика не відповідає можливостям економіки України, яка багато втратила за роки глибокої і довготривалої кризи, але ще має досить солідний науковий і виробничий потенціал для створення і використання високих технологій (аерокосмічна галузь, ядерна енергетика, нові матеріали, озброєння). Тому стратегія розвитку має сприяти науково-технологічному удосконаленню третього і четвертого технологічних укладів та пріоритетному забезпеченню інвестиціями п'ятого технологічного укладу, який передбачає поширення найпередовіших і найефективніших інформаційно-телекомунікаційних технологій. Водночас мають здійснюватися наукові та організаційно-економічні заходи зі створення і розвитку найвищого – шостого технологічного укладу.

Аналіз вчення про технологічні уклади, їхню роль і місце в економічній історії та у сучасній економіці держави дає змогу дійти певних висновків. По-перше, структуризація економіки за її сферами, за системою галузей, тобто виявлення техніко-економічної її структури, а також структуризація економіки за формами власності на засоби виробництва, яка дає соціально-економічний зріз економіки, відіграють важливу роль і в теорії, і в економічній практиці. Розробка технологічної структури на основі визначення технологічних укладів збагачує і поглиблює системно-структурний аналіз як економічної історії, так і економіки кожної держави, у тому числі й України. По-друге, вчення про технологічні уклади значно конкретизує проблему переходу до інноваційного типу розвитку. Це не просто запровадження будь-яких інновацій і в будь-яких галузях, що само по собі непогано, а визначення пріоритетів, реалізації яких має приділятися першочергова увага. Порівняння видів техніки і технології стосовно їх ставлення до вищих і нижчих укладів дає змогу приймати рішення не лише обґрунтовані, але й найефективніші.

По-третє, вчення про технологічні уклади підвищує роль економічної теорії як наукової основи економічної політики держави, дає змогу науково обґрунтувати випереджальний розвиток вітчизняної економіки на основі поєднання високих темпів її зростання з переходом на інноваційний тип розвитку. Для цього необхідна модернізація і підвищення науково-технологічного рівня четвертого і третього технологічних укладів за умови пріоритетного розвитку п'ятого та якнайшвидшого створення і зростання шостого технологічного укладу.

Таким чином, оскільки Україна перебуває на індустріальній стадії і далеко не вичерпала її можливості, то мусить широко використовувати передові індустріальні технології для модернізації підприємств третього і четвертого укладів. При цьому важливо піднімати науково-технологічний рівень підприємств і галузей, де все ще зберігаються застарілі технології, досягати їх переходу на рівень вищих технологічних укладів індустріальної, а де для цього є можливості – й постіндустріальної стадії, тобто забезпечувати розвиток і використання інформаційно-телекомунікаційних технологій, властивих постіндустріальному суспільству. Інакше кажучи, це й високі технології п'ятого і шостого технологічних укладів, які створюють підґрунтя для розвитку таких галузей як аерокосмічна, електронна, комп'ютерна техніка, фармацевтична, хімічна, автомобільна промисловість та інструментальне виробництво. Стратегія випереджального розвитку – це інноваційний розвиток, який поєднує інновації п'ятого і шостого технологічних укладів, притаманних постіндустріальній економіці, з науково-технологічною модернізацією підприємств четвертого і третього укладів, властивих індустріальній стадії.

Розкриття сутності і закономірностей розвитку технологічних укладів ставить питання про співвідношення соціально-економічних і технологічних укладів. Як відомо, до останнього часу в економічній теорії досить широко використовувалася концепція соціально-економічних укладів, які базувалися на формах власності на засоби виробництва.

Співвідношення укладів дає чітке уявлення про соціально-економічну структуру економіки і суспільства, а певна зміна співвідношення характеризує тенденції соціального та економічного розвитку країни. Отже, концепція соціально-економічних укладів відіграла і відіграє важливу роль при аналізі соціально-економічної ситуації в країні і шляхів її перетворення. Розробка концепції технологічних укладів відкриває можливості для поглиблення пізнання взаємодії економічних і технологічних складових суспільного виробництва, соціально-економічних і технологічних укладів суспільства. Не протиставлення економічного і технологічного, не нехтування тим чи іншим, а глибоке розкриття взаємозв'язку економіки і технології, економічного і технологічного дає змогу не лише повніше розкрити сутність процесів, але й збагачує саму методологію пізнання економіки та механізмів її функціонування і розвитку. І, навпаки, недооцінка технології неминує збіднює сам аналіз і ступінь обґрунтованості висновків і пропозицій. Як було показано, концепція технологічних укладів не лише розкриває технологічну структуру економіки, але й свідчить про ступінь її прогресивності, характеризує науково-технологічний рівень економіки країни, шляхи удосконалення її структури.

#### *Література до підрозділу 1.1.3*

1. Обучение рынка / под ред. С. Глазьева. – М. : Экономика, 2004. – С. 37–58.
2. Белл. Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – С. XCV.



## 1.2. Особливості сучасного етапу структурних трансформацій

### 1.2.1. Сучасне суспільство та напрями його трансформації

Друга половина XX ст. та початок XXI ст. насичені трансформаціями, що радикально змінили соціально-економічні відносини. Намагаючись осмислити ці масштабні зміни та дійти витоків процесу глобалізації, економісти створили ряд наукових концепцій, що відтворюють внутрішню логіку суспільного прогресу і визначили його найближчі перспективи. Деякі з них, що одержали в останні десятиліття найбільше визнання і найбільш зв'язані з процесами розвитку інновацій в суспільстві, необхідно розглянути.

До таких найбільш відомих концепцій варто віднести *теорію постіндустріального суспільства, теорію інноваційного суспільства і концепцію нової економіки.*

У концепції *постіндустріального суспільства* найважливіші методологічні принципи почерпнуті з позитивістської філософії й економічних досліджень XIX століття, що позначила ознаки індустріальної цивілізації, які поклали в основу періодизації соціального розвитку особливості технологічної організації виробництва, обміну і поділу суспільного продукту. Абстрактна ідея вичленовування стадій технологічного прогресу була згодом доповнена в роботах представників інституціонального напрямку в економічній теорії, що розробили концепцію структуризації секторів громадського виробництва, що дозволило знайти внутрішні закономірності господарського розвитку, які не залежать від соціальної і політичної системи тієї чи іншої країни. Таким чином, праці економістів XVIII, XIX і початку XX ст. стали міцною основою постіндустріальної доктрини.

Особливе місце в теорії постіндустріального суспільства займають положення, запозичені з економічних, соціальних і політологічних концепцій XX ст. Насамперед, це представлення про трисекторну модель суспільного виробництва (40-і і 50-і рр.), що розмежовує всю національну економіку на первинний (сільське господарство і видобувні галузі), вторинний (обробна промисловість) і третинний (сфера послуг) сектори; про стадії економічного росту (50-і і початок 60-х рр.), що часто ототожнювалися з етапами розвитку самої цивілізації; представлення про можливість формування «єдиного індустріального суспільства», надзвичайно популярні серед технократів у 60-і рр., а також деякі положення теорії конвергенції, що дозволяли розглядати з відносно уніфікованих позицій капіталістичний та соціалістичний блоки.

Синтез різних підходів до аналізу сучасної економіки, що дав початок теорії постіндустріального суспільства, відноситься до 1960-х рр. До цього періоду сформувалися найважливіші методологічні основи, що дозволили розглядати становлення нового соціального стану з позицій прогресу науки й досліджувати якісну зміну місця і ролі знань і інформації в суспільному виробництві. Становлення системи уявлень про природу і характер сучасного виробництва супроводжувалося активними дискусіями і суперечками щодо адекватного позначення соціального стану, що формується. Аж до середини 1970-х рр. перевага віддавалася поняттям, у яких використовувався префікс «пост». Прикладом можуть служити визначення (що поширилися в той час у літературі) західного суспільства як «постбуржуазного», «постринкового», «посткапіталістичного», чи «постпідприємницького», а також більш загальні поняття, що будувалися на визнанні за сучасним соціальним станом посттрадиційного, постцивілізаційного чи навіть постісторичного характеру [1]. Деякі з цих термінів використовуються і донині, а відповідні концепції мають своїх прихильників і в даний час.

Джерела економічної категорії «постіндустріальне суспільство» навряд чи можуть бути визначені з достатньою точністю. Можна стверджувати, що термін «постіндустріалізм» був введений у науковий оборот А. Кумарасвами, автором ряду робіт з доіндустріального розвитку азіатських країн [2]. З 1916 р. він доволі активно використовувався теоретиком англійського ліберального соціалізму А. Пенті, що навіть вносив його в заголовок своїх книг [3] позначаючи в такий спосіб ідеальне суспільство, де принципи автономного і навіть напівкустарного виробництва виявляються відродженими заради подолання конфліктів, властивих індустріальній системі. У 1958 р. американський соціолог Д. Рисман реанімує термін «постіндустріальне суспільство», використовуючи його в заголовку однієї зі статей, що одержала завдяки цьому широку популярність, але мала відносно приватний характер [4].

У 1959 р. професор Гарвардського університету Д. Белл, виступаючи на міжнародному соціологічному семінарі в Зальцбурзі (Австрія), вперше ужив поняття постіндустріального суспільства в широко визнаному тепер значенні – для позначення соціуму, в якому індустріальний сектор утрачає провідну роль внаслідок зростаючої технологізації, а основною продуктивною силою стає наука. Потенціал розвитку цього суспільства в усе зростаючій ступені визначається масштабами інформації і знань, який воно розташовує.

Однак від середини 1970-х рр. акценти змістилися на пошук більш приватних термінів, що підкреслюють одну чи кілька найважливіших тенденцій у соціально-економічному розвитку. Широке визнання одержало поняття інноваційного суспільства; є також спроби визначити суспільство, що формується, у термінах «організованого», «конвенціонального» чи «програмувального» суспільства. Можна назвати і деякі інші поняття, що ґрунтуються на окремих нібито фундаментальних ознаках сучасного суспільства, що, однак виявляються при уважному аналізі дуже поверхневими і несуттєвими. Про наукову неспроможність пошуку основних принципів і відносин, здатних повно і комплексно визначити характер нового суспільства, свідчить усе більш загальний характер пропонованих понять; зокрема, відзначалися навіть спроби міркувати про «активне» чи «справедливе» суспільство. Дуже показове зауваження відомого популяризатора сучасних економічних теорій О. Тоффлера про те, що усі раніше запропоновані визначення майбутнього соціуму, у тому числі і ним самим, не є вдалими [5].

**На наш погляд, на тлі усіх відомих визначень поняття постіндустріального суспільства виявляється найбільш поширеним. Воно акцентує увагу на індустріальній природі способу виробництва. Крім цього,**

використання цього поняття припускає, нехай у неявному виді, що визначальні ознаки нового ладу неможливо чітко назвати і досить повно описати, поки цей економічний устрій не досягне відомої зрілості. Саме тому, на наш погляд, даний термін став від середини 1970-х рр. уживатися набагато частіше інших. У чималому ступені його широкому визнанню сприяла публікація в 1973 рр. книги Д. Белла «Прийдешнє постіндустріальне суспільство» [6], що і донині служить глобальним обґрунтуванням методологічної парадигми цієї теорії. Ідея розгляду суспільства, що формується, як постіндустріального, була підхоплена в цей період представниками самих різних наукових шкіл.

У 1960–70-і рр. дослідження Д. Белла, Г. Кана, К. Томинаги, Р. Дарендорфа і багатьох інших авторів привели до глибокого усвідомлення радикальних змін характеру сучасного суспільства. Основу цих змін більшість дослідників бачили в підвищенні ролі науки і безпрецедентних технологічних зрушеннях. Згодом акценти неодноразово зміщувалися, і в центрі уваги виявлялися інші, як правило, частіші, аспекти сучасної трансформації. Так, можна стверджувати, що 1980-і рр. пройшли під знаком осмислення соціальних наслідків постіндустріалізму; у цей час у центрі уваги знаходилися питання класового конфлікту й аналіз екологічних проблем. У 1990-і рр. з'явилася безліч робіт, присвячених організації корпорації в постіндустріальному суспільстві, інвестиційним процесам і взаємодії розвинутих країн з «третім світом». Сьогодні розширюється спектр проблем, розглянутих з позицій постіндустріальної теорії, зокрема інформаційно-світогосподарського розвитку. Таким чином, концепція постіндустріального суспільства залишається в центрі уваги економістів-теоретиків.

Теорія постіндустріального суспільства сформувалася в результаті всебічного аналізу якісно нової ситуації, що склалася в 1960–70-і рр. в розвинутих індустріальних країнах. Саме на виявлення характерних рис нового суспільства, що народжується, і були спрямовані зусилля основоположників цієї теорії.

Переважає більшість дослідників називала в якості головних ознак постіндустріального суспільства радикальне прискорення технічного прогресу, зниження ролі матеріального виробництва, що виражалось, зокрема, у зменшенні його частки в сукупному суспільному продукті, розвиток сектора послуг і інформації, зміну мотивів і характеру людської діяльності, появу нового типу ресурсів, що втягуються у виробництво, істотну модифікацію всієї соціальної структури на базі інформатизації. Одне з найбільш розгорнутих визначень постіндустріального суспільства дане Д. Беллом: «Постіндустріальне суспільство – це суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведенню досліджень, організації системи утворення і підвищенню якості життя; у який клас технічних фахівців став основною професійною групою і, що найважливіше, у якому впровадження нововведень... в усе більшому ступені залежить від досягнень теоретичного знання...

Постіндустріальне суспільство... припускає виникнення інтелектуального класу, представники якого на політичному рівні виступають як консультанти, чи експерти технократів» [7].

Розуміння того, що сучасне суспільство може і повинне розглядатися саме як постіндустріальне, зміцнюється при аналізі логіки розвитку цивілізації, в якій вона представлена в рамках постіндустріальної теорії. Відповідно до думки її прихильників, в історії досить строго прослідковуються три великі епохи, що утворюють триаду «доіндустріальне – індустріальне – постіндустріальне суспільство». Така періодизація соціального прогресу заснована на декількох критеріях, а постіндустріальне суспільство протиставляється індустріальному і доіндустріальному по трьох найважливіших параметрах:

- основному виробничому ресурсу (у постіндустріальному суспільстві ним є інформація, в індустріальному – енергія, в доіндустріальному – первинні умови виробництва, сировина);
- типу виробничої діяльності (він розглядається в постіндустріальному суспільстві як послідовна обробка (processing) на противагу виготовленню (fabrication) і видобутку (extraction) на більш ранніх ступенях розвитку);
- характеру базових технологій (що визначаються в постіндустріальному суспільстві як наукомісткі, в епоху індустріалізму – як капіталомісткі й у доіндустріальний період – як трудомісткі).

Саме ця схема дозволяє сформулювати відоме положення про три суспільства, відповідно до якого доіндустріальне суспільство базується на взаємодії людини з природою, індустріальне – на взаємодії з перетвореною ним природою, а постіндустріальне суспільство – на взаємодії між людьми та на обміні інформацією.

Відзначаючи, що в межах зазначених трьох епох складаються і функціонують переважно природні, технологічні і соціальні за формою співтовариства людей, постіндустріалісти звертають увагу і на характер особистісних взаємин, типових для кожного з цих періодів. Так, у доіндустріальних суспільствах найважливішим аспектом соціального зв'язку була імітація дій інших людей, в індустріальному – засвоєння знань і можливостей минулих поколінь, у постіндустріальному ж суспільстві інтерперсональні взаємодії стають справді комплексними, що і визначає нові властивості всіх елементів соціальної структури.

Про досконалість постіндустріальної теорії свідчить і те, що її прихильники не дають чіткого визначення окремих типів суспільства і не вказують їхніх хронологічних меж. Більш того, вони послідовно підкреслюють еволюційність переходу від одного типу соціуму до іншого і наступність усіх трьох етапів соціальної еволюції. Новий тип суспільства не заміщає попередні форми, а головним чином співіснує з ними, збільшуючи комплексність суспільства, ускладнюючи соціальну структуру і вносячи нові елементи в саму її природу. Тому переходи від одного суспільного стану до іншого не можуть носити революційного характеру і мати чіткої хронології.

Проте вважається, що становлення нового суспільства довелось на період від початку 1970-х до кінця 1980-х рр., хоча окремі тенденції (наприклад, динаміка зайнятості, що забезпечувала домінування сфери послуг над матеріальним виробництвом) стали формуватися відразу після Другої світової війни. Подолання індустріального суспільного укладу розглядається при цьому як глобальна трансформація, зводиться не до одних тільки технологічних нововведень. Не заперечуючи наявності класових протиріч, постіндустріальна теорія акцентує увагу на процесах, що впливають на суспільство як єдине ціле.

Становлення концепції постіндустріального суспільства почалося з оцінки реальних явищ, що кардинально змінюють обличчя індустріально розвинених країн. З моменту свого виникнення і донині постіндустріальна теорія зберігає послідовно матеріалістичний характер, черпаючи нові джерела свого розвитку в конкретних фактах і тенденціях. У рамках даної концепції емпіричний матеріал завжди був і залишається первинним стосовно теоретичних постулатів і загальнометодологічних конструкцій, що вигідно відрізняє її від суспільствознавчих теорій, розповсюджених у середовищі сучасних економістів.

Тим часом слід зазначити, що доктрина постіндустріалізму виступає в ряді аспектів як зайво об'єктивістська, тому що не дає досліднику інструменту аналізу причин того розвитку, які призвели до становлення індустріального, а пізніше і постіндустріального суспільства. Перехід від однієї форми суспільства до іншої розглядається скоріше як даність, а не як процес, що володіє внутрішньою логікою і протиріччями. Фактично не пропонуючи комплексної оцінки процесів переходу від доіндустріального суспільства до індустріального, не зіставляючи його з процесом становлення постіндустріального суспільства, концепція постіндустріалізму фіксує і пояснює лише сучасні соціальні трансформації, не намагаючись застосувати отримані результати для побудови глобальної соціологічної теорії, що робить її положення і висновки трохи поверхневими. Однак, завершуючи оцінку концепції постіндустріалізму, відзначимо, що ці успіхи протягом 1960-х – 1990-х рр. не залишають приводу для сумнівів у тому, що на закладених основах найближчим часом будуть зроблені нові теоретичні узагальнення.

*Концепція інноваційного суспільства.* Акцент, що був зроблений постіндустріалістами на технологічному прогресі і кодифікації теоретичного знання як визначальних факторах формування нового суспільства, закономірно привів до становлення теорій, у яких саме ці фактори підкреслювалися ще більш явно і переходили в розряд не тільки системоутворюючих, але і єдино гідних уваги рис сучасного суспільства.

Серед подібних теорій найбільш помітною стала концепція інноваційного суспільства. У цілому вона, як і постіндустріальна доктрина, лежить у руслі того напрямку європейської філософії, в якому еволюцію людства прийнято розглядати крізь призму прогресу знання. Пік її популярності довівся на початок 1970-х рр., коли багато економістів погодилися з висновком, що в нових умовах «культура, психологія, соціальне життя й економіка формуються під впливом техніки й електроніки, особливо комп'ютерів і комунікацій, а виробничий процес більш не є основним вирішальним фактором змін, що впливають на вдачу, соціальний лад і цінності суспільства» [8]. У ті ж роки стала посилюватися думка, відповідно до якої знання, як у марксистській теорії праці, здатні забезпечувати створення і самозростання вартості, а тому що інновації, за словами П. Дракера, є не чим іншим, як швидким заміщенням праці знаннями [9], термін «інноваційне суспільство» здавався багатьом адекватним позначенням нового ладу, що формується.

Термін «інноваційне суспільство» був введений у науковий оборот на початку 1960-х рр. фактично одночасно в США і Японії Ф. Махлупом і Т. Умесао [10], авторами, які одержали широку популярність своїми дослідженнями динаміки розвитку наукомістких виробництв. У 1970-і і 1980-і рр. найбільший внесок у розвиток даної концепції внесли М. Порат, І. Масуда, Т. Стоуньєр, Р. Катц [11] та ін. Розглядаючи виникнення і розвиток теорії інноваційного суспільства, не можна не відзначити двох обставин. З одного боку, дана концепція одержала найбільше визнання в 1970-і і 1980-і рр., у період, що характеризувався швидким поширенням технологічних досягнень і значних успіхів країн, що не тільки робили, але і засвоювали нові інновації і знання.

З іншого боку, у жодному іншому напрямку сучасної футурології не помітно настільки сильного впливу японських дослідників: уведений Т. Умесао термін «інноваційне суспільство» одержав всесвітнє визнання після виходу книги І. Масуди [12] і придбав нове звучання в роботах Т. Сакайи [13].

Навпроти, більшість американських і європейських дослідників, починаючи з другої половини 1980-х рр., почали акцентувати увагу на ролі і значенні не стільки *інновацій*, скільки *знань*, що породило цілий спектр нових визначень сучасного суспільства, серед яких такі, як «knowledge society», «knowledgeable society» і т. ін.

Теорія інноваційного суспільства істотно збагатила уявлення про сучасний етап суспільного прогресу, однак велика частина запропонованих у її рамках тез носила дуже приватний характер. Найбільшим значенням, на наш погляд, володіє проведений її прихильниками аналіз ролі інновацій в господарському розвитку західних країн. Результатом його стало трактування інновації як специфічного ресурсу, що не володіє більшістю характеристик, властивих традиційним факторам виробництва. Серед іншого було відзначено, що поширення інновації тотожно її самозростанню, що виключає застосування до цього феномена поняття *рідкості*, а її споживання не викликає її вичерпності як виробничого ресурсу; таким чином, прихильники теорії інноваційного суспільства приходили до справедливої в цілому тези про те, що «у сучасній економіці рідкість ресурсів замінена на їхню поширеність». Ця формула одержала згодом широке визнання і знайшла своє підтвердження в господарській практиці 1980-х і 1990-х рр. [14].

Таким чином, прихильники теорії інноваційного суспільства на відміну від постіндустріалістів цілком усвідомлено звернулися до дослідження більш приватних проблем, і тому дана концепція навряд чи може претендувати на статус цілісної економічної теорії. Акцентуючи увагу на дуже поверхневих рисах сучасного суспільства, вони цілком відмовляються від аналізу попередніх стадій соціальної еволюції, фактично протиставляючи інноваційне суспільство усім відомим формам господарської організації. Якщо, наприклад, Д. Белл підкреслював постіндустріальне суспільство як індустріальне, що еволюціонує, відзначаючи, що «постіндустріальні тенденції не заміщають попередні суспільні форми як «стадії» суспільної еволюції; вони часто співіснують, поглиблюючи комплексність суспільства і природу соціальної структури» [6], то в теорії інноваційного суспільства протистояння цієї нової соціальної форми всім попереднім підкреслено набагато різкіше.

У силу відзначених обставин концепція інноваційного суспільства в той же час може і повинна розглядатися як складова частина постіндустріальної теорії. У контексті постіндустріальної методології багато конкретних тез,

запропонованих у ході дослідження інноваційного суспільства, здатних поглибити наші уявлення про розвиток економічних форм. У той же час, підкреслимо ще раз, доктрина інноваційного суспільства підтверджує, що і сьогодні концепції, що намагаються визначити суспільство, що формується, на основі однієї з його характерних рис, мають набагато менші прогностичні можливості, ніж протиставлення його попереднім історичним етапам.

Поєднує ці теорії у багатьох аспектах *теорія «нової економіки»*. Особливістю нинішньої технологічної революції є, на думку відомого соціолога М. Кастельса, не центральна роль інформації і знань, а «застосування таких знань і інформації до генерування знань і пристроїв, що обробляють інформацію і здійснюють комунікацію, у кумулятивному ланцюжку зворотного зв'язку між інновацією і напрямками використання інновацій» [15]. Тобто мова йде про принципово новий спосіб за принципом і швидкістю поширення інновацій за допомогою інформації у просторі.

Питання в тому, чи можна дійсно вважати зміни, що відбуваються, «ною економікою». Щоб у якомусь ступені наблизитися до відповіді на це питання, необхідно насамперед визначитися з критеріями, тобто довести, що *технологічні зміни грають вирішальне значення в економічному зростанні*.

Передумовами переходу до «нової економіки» стали, на думку автора, чотири фактори: лібералізація ринків, посилення мобільності капіталу, глобалізація ринків, поява цифрового простору як єдиної комунікаційної мережі.

Традиційна економічна теорія виходить з дії закону зниження прибутковості, на основі якого розуміють і досліджують багато понять і процесів в економічній науці. Однак інноваційні продукти не підкоряються цьому закону, чи, у всякому разі, демонструють зростаючу прибутковість у дуже довгостроковій перспективі. Інновації відрізняються високими постійними і низькими змінними витратами, тобто, інакше кажучи, досить дорого створити первісний продукт, але відносно дешево його відтворювати в наростаючому обсязі. Відповідно, галузі виробництва інноваційних продуктів, одержують величезні можливості для експлуатації ефекту масштабу. Феномен зростаючої прибутковості аналізувався економістами і раніше. Англійський економіст Альфред Маршалл досліджував її ще в 1890 р. в тих галузях, де виникав ефект економії на масштабі виробництва: залізниці, газова промисловість, електроенергія. Особливість інноваційних продуктів полягає в тому, що зростаюча прибутковість виявляється в їхньому випадку більш інтенсивно і явно через структуру витрат, пов'язаних з їхнім виробництвом. Усе це сприяє просуванню на ринку монополій.

Крім того, у випадку інноваційних продуктів ефект масштабу може виявлятися не тільки в традиційному виді (з боку пропозиції), але і з боку попиту. Виникають так звані «мережні зовнішні ефекти», про які мова йшла раніше: корисність наростає в міру росту кількості учасників.

З іншого боку дані монополійні тенденції виявляються інакше, ніж це було в умовах традиційної економіки. Звичайно ми говоримо про те, що монополія завищує ціну і занижує обсяг виробництва, – це типові обвинувачення, пропонувані стосовно монополій. Таким чином, ми з усією наочністю зіштовхуємося з подвійністю модифікації ринку в умовах поширення інноваційних технологій. З одного боку, ринок неминуче монополізується, але, з іншого боку, монополії в більшому ступені починають поводитися, як зроблені конкуренти.

**На думку автора, в умовах поширення інноваційних технологій, відбувається скоріше зниження ринкових бар'єрів: споживачі одержують можливість порівнювати ціни, торгівля заощаджує трансакційні витрати, а ці фактори ведуть до розвитку конкуренції.** Монополії також поведуться нетрадиційним способом, коли їм стає невигідно підвищувати ціни і стримувати обсяги виробництва.

Цілком імовірно, що в перспективі можлива поява таких товарів, що виявляться насичені знанням у більшому ступені, ніж це вимагає їхнє функціональне призначення, що докладно розглядається Т. Сакайя: «годинник, фотокамери, персональні комп'ютери будуть мати функції, що покупець навряд чи застосує й у який він рідко вірує» [16]. Формується досить стійка тенденція наділення товару інтелектуальним іміджем, що також є відмінною рисою товару і ринку в умовах «нової економіки». Змінюється сама компанія, що діє на ринку. Інтелектуальна компанія може на сьогоднішній день взагалі не мати у своєму розпорядженні фонди в їхньому традиційному розумінні, оскільки матеріальні активи починають витіснятися інтелектуальними активами, а поточні активи витісняються інформацією. Оцінюючи компанію, усе частіше відходять від оцінки її матеріальних активів. Так, ринкова капіталізація активів компанії «Майкрософт» вище аналогічного показника компанії «Ай-Бі-Ем», хоча «Майкрософт» продає набагато менше продукції [17]. Здобуваючи акції компанії, інвестор не купує фонди в традиційному розумінні. Інтелектуальна компанія не має потреби у великих активах, для неї існує тенденція зниження вартості основних фондів.

Проаналізуємо спочатку доводи в підтримку концепції «нової економіки». Насамперед необхідно оцінити темпи технологічних змін. Які засоби їх вимірювання? Один зі способів оцінки – аналіз динаміки цін на нову технологію. В останні роки відбувається зниження цін на продукцію нової технології. Реальна ціна продуктивності комп'ютера скорочується приблизно на 35% у рік, вартість телефонних розмов – приблизно на 10% у рік. Виходить, ми можемо стверджувати, що темп інновацій не просто виглядає високим – він дійсно збільшився.

Крім темпів росту, доводом на користь «нової економіки» можна вважати високу ступінь проникнення інформаційних технологій, що можуть сприяти підвищенню ефективності практично у всіх економічних секторах. Саме на це звертає увагу у своїй роботі американський економіст К. Келлі [18]. Інтернет дає можливість знаходити найбільш вигідну ціну на товар чи послугу, знижує трансакційні витрати між потенційними партнерами, усуває зайві бар'єри на шляху нових учасників ринків. Інакше кажучи, інформаційні технології наближають реальний ринок до моделі конкуренції, чи у всякому разі роблять її допущення менш штучними.

Зростання продуктивності праці під впливом інформаційних технологій відбувається в силу цілого ряду причин: прискорюється зростання показника TFP (total factor productivity – загальної продуктивності факторів

виробництва) у галузях по випуску товарів, що використовуються для інформаційних технологій і в галузях, що використовують інформаційні технології, а також збільшується показник капіталоозброєності відповідно до зростання інвестицій в інформаційні технології [19].

Змінюється підхід при керуванні окремими компаніями в епоху «нової економіки». Відбувається переміщення уваги від керування відчутними активами до керування нематеріальними активами, основу яких складають інтелектуальні ресурси й інтелектуальна власність.

Нарешті, можна сказати, що інформаційні технології мають глобальний характер. Є економісти, що дуже скептично відносяться до ідеї «нової економіки». У цьому змісті відомі висловлення американського економіста Р. Гордона. На його думку, ріст показника TFP обумовлений не феноменом «нової економіки», а економічним циклом, а саме його підвищувальною хвилею, коли відбувається закономірний ріст показника TFP. Р. Гордон коректує в такий спосіб розрахунки по темпах зростання з урахуванням економічного циклу, що представляється цілком виправданим, але багатьох економістів не задовольняє його підхід, за допомогою якого ці коректування були зроблені. Р. Гордона дорікають в тому, що занадто велику увагу він приділяє споживчому ринку, у той час як основну увагу варто було б приділити електронній торгівлі.

Якщо високі темпи росту обумовлені зростанням фондоозброєності, то вони збережуться тільки в тому випадку, якщо ціни на устаткування для інформаційних технологій будуть, як і раніше, продовжувати знижуватися. У збереженні даної тенденції упевнена більшість прихильників «нової економіки».

У будь-якому випадку, чи приймаємо ми ідею «нової економіки» чи як гіпотезу, чи як концепцію, слід зазначити, що вона не скасовує економічні закони. Як пишуть у своїй книзі «Інформаційні правила» («Information Rules») більш стримано стосовно до ідеї «нової економіки» К. Шапиро і Х. Варіан: «Технології міняються, економічні закони залишаються» [18]. Не зникає властива економіці циклічність, що доводить події останніх років. Економічне зростання як і раніше супроводжується інфляцією, а уряди традиційно вживають заходів в області антимонопольної політики. Швидше за все помиляються і прихильники «нової економіки», які думають, що результати впровадження Інтернету перевищать вигоди попередніх технологічних революцій, і супротивники цієї ідеї, що вважають інформаційну революцію усього лише черговим біржовим бумом. Вигоди від впровадження Інтернету будуть, цілком ймовірно, порівняні з вигодами від попередніх технологічних революцій, проте вони не виправдовують високого росту цін на акції. Вигоди компаній від участі в мережному ринку виявилися нижче передбачуваних, мережна економіка поки не продемонструвала таких довгострокових стратегій, що має «стара» економіка, і багато в чому просувається без яких-небудь орієнтирів. Анонімність, властива мережній економіці (віртуальні банки, віртуальні ЗМІ і т. ін.) не дозволяє на сьогоднішній день здійснювати нормальний контроль за її функціонуванням. Проте, інвестиції в інтерактивні технології й інфраструктуру ростуть, і, не зважаючи на визначені проблеми, можна сказати, що в глобальному відношенні світ уже став на шлях, пропонований «новою економікою».

Намагаючись осмислити масштабні зміни та діяти витоки глобальним інноваційним процесам в Україні, ми проаналізували ряд наукових концепцій, що відтворюють внутрішню логіку суспільного прогресу і визначають його найближчі перспективи. Деякі з них, що одержали в останні десятиліття найбільше визнання, розглянуто. До таких найбільш відомих концепцій варто віднести *теорію постіндустріального суспільства, теорію інформаційного суспільства і концепцію нової економіки*. Концепція інноваційного суспільства в той же час може і повинна розглядатися як складова частина постіндустріальної теорії. У контексті постіндустріальної методології багато конкретних тез, запропонованих у ході дослідження інноваційного суспільства, здатних поглибити наші уявлення про розвиток економічних форм. У той же час, підкреслимо ще раз, доктрина інноваційного суспільства підтверджує, що і сьогодні концепції, що намагаються визначити суспільство, що формується, на основі однієї з його характерних рис, мають набагато менші прогностичні можливості, ніж протиставлення його попереднім історичним етапам.

Поняття *постіндустріального суспільства* виявляється найбільш поширеним. Воно акцентує увагу на індустріальній природі способу виробництва. Тим часом слід зазначити, що доктрина постіндустріалізму виступає в ряді аспектів як зайво об'єктивістська, тому що не дає досліднику інструменту аналізу причин того розвитку, які призвели до становлення індустріального, а пізніше і постіндустріального суспільства. Концепція постіндустріалізму фіксує і пояснює лише сучасні соціальні трансформації, не намагаючись застосувати отримані результати для побудови глобальної соціологічної теорії, що робить її положення і висновки трохи поверхневими.

Поєднує ці теорії у багатьох аспектах теорія «нової економіки». Передумовами переходу до «нової економіки» в Україні стали, на думку автора, чотири фактори: лібералізація ринків, посилення мобільності капіталу, глобалізація ринків, поява цифрового простору як єдиної комунікаційної мережі. В умовах поширення інноваційних технологій, відбувається скоріше зниження ринкових бар'єрів: споживачі одержують можливість порівнювати ціни, торгівля заощаджує транзакційні витрати, а ці фактори ведуть до розвитку конкуренції. Монополії також поведуться нетрадиційним способом, коли їм стає невигідно підвищувати ціни і стримувати обсяги виробництва. Інвестиції в інтерактивні технології й інфраструктуру ростуть, і, не зважаючи на визначені проблеми, можна сказати, що в глобальному відношенні Україна уже стала на шлях, пропонований «новою економікою».

#### *Література до підрозділу 1.2.1*

1. Белл Д. Прийде постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування / Д. Белл ; пер. з англ. за ред. В. Л. Іноземцева. – М., 1999. – С. 63–106.
2. Coomaraswamy A. (Ed.) Essays in Post-Industrialism: A Symposium of Prophecy Concerning the Future of Society. L., 1914.
3. Penty A. Old Worlds for New: A Study of Post-Industrial State / A. Penty. – L., 1917; A. Penty. Post-Industrialism. – L., 1922.

4. Riesman D. Leisure and Work in Post-Industrial Society / D. Riesman, Larabee E., Meyersohn R. (Eds.) Mass Leisure. Glencoe (111.), 1958. P. 363–385.
5. Toffler A. The Third Wave / A. Toffler. – N.Y., 1980. – P. 9.
6. Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences / D. Bell // Dissent. – Vol. XXXVI. – No 2. – Spring 1989. – P. 167.
7. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting / D. Bell. – N.Y., 1973.
8. Brzezinski Zh. Between Two Ages / Zh. Brzezinski. – N.Y., 1970. – P. 9.
9. Drucker P. F. The Educational Revolution // Etzioni-Halevy E. Etzioni L. (Eds.) Social Change: Sources, Patterns, and Consequences. – N.Y., 1973. – P. 236.
10. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton, 1962: Dordick H. S., Wang G. The Information Society: A Retrospective View / H. S. Dordick, G. Wang. – Newbury Park-L., 1993.
11. Porat M. Rubin M. The Information Society: Development and Measurement / M. Porat, M. Rubin. – Wash., 1978: Stonier T. The Wealth of Information. L., 1983.
12. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society / Y. Masuda. – Wash., 1981.
13. Sakaiya T. The Knowledge-Value Revolution, or A History of the Future / T. Sakaiya. – Tokyo–N.Y., 1991.
14. Crawford R. In the Era of Human Capital / R. Crawford. – L.–N.Y., 1991. – P. 11.
15. Кастельс М. Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура : пер. з англ. / М. Кастельс ; за наук. ред. О. І. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЕ, 2000. – С. 51.
16. Сакаія Т. Вартість, створювана знаннями, чи Історія майбутнього / Т. Сакаія // Нова постіндустріальна хвиля на Заході : антологія ; за ред. В. Л. Іноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 367.
17. Стюарт Т. Інтелектуальний капітал. Нове джерело багатства організацій / Т. Стюарт // Нова постіндустріальна хвиля на Заході : антологія ; за ред. В. Л. Іноземцева. М. : Academia, 1999. – С. 377.
18. Shapiro, Carl and Varian, Hal. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy, Boston, Mass. : Harvard Business School Press, c1999.x, 352 p.
19. Наливайченко К. В. Дослідження розвитку міжнародних інвестиційних процесів / К. В. Наливайченко // Защита прав интеллектуальной собственности : материалы XIII междунар. практ. конфер. : тезисы докладов. – Симферополь : Минэкономки АРК, 2009. – С. 122–130.

### **1.2.2. Еволюція концептуальних засад розробки проектів Програм структурної перебудови національного господарства України**

Світова теорія і практика переходу економічних систем до нового, вищого рівня їх розвитку доводить необхідність дієвих заходів державного управління цим процесом. Для національного господарства України особливої актуальності це питання набуває у зв'язку з руйнівними наслідками впливу світової фінансової кризи, активним пошуком моделі структурної модернізації економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності у посткризовий період. Структурна модернізація національного господарства передбачає застосування комплексного підходу, а саме: структурну трансформацію промислового комплексу на основі реалізації структурно-інноваційних зрушень; подальший розвиток приватизаційних процесів; реалізацію земельної реформи; реструктуризацію фінансової та кредитно-банківської системи; здійснення пенсійної реформи та реформи системи соціального захисту населення; впровадження комплексу інституційних реформ тощо. Реформи у цій сфері є необхідними для підвищення конкурентоспроможності нашої держави, виходу її на нові рубежі розвитку.

За умов недосконалого ринку державний вплив на структурне реформування економіки та активізацію суспільних перетворень має неухильно посилюватись. Це створює сприятливі умови для становлення сучасної соціально зорієнтованої ринкової економічної системи.

Одним з механізмів практичної реалізації державного впливу на соціально-економічний розвиток країни є розробка прогнозів та програм. Ця проблема має не тільки теоретичне, але й вагомим практичне значення, оскільки саме державні програми визначають стратегію розвитку всіх сфер життя країни (а в кінцевому підсумку – і майбутнє кожного громадянина). Насамперед, це стосується програм структурної перебудови економіки України. Для сучасної України великого значення набуває порівняльний аналіз основних положень існуючих проектів програм структурної перебудови економіки України, виокремлення їх стратегічних пріоритетів та співставлення останніх із пріоритетами розвитку розвинутих країн світу.

У перекладі з латинської «структура» (structura) – це будова, розміщення, порядок, сукупність зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність та динаміку основних властивостей навіть під впливом зміни зовнішніх та внутрішніх чинників. Сучасна економічна наука та теорія державного управління економіки під «структурною політикою» розуміє сукупність заходів державного впливу і регулювання, що спрямовані на оптимізацію основних соціально-економічних пропорцій на відтворювальному, галузевому, регіональному рівнях, рівні інституційних перетворень. Світовий досвід доводить, що ті чи інші структурні пропорції розвитку національного господарства забезпечуються за рахунок дії ринкових регуляторів, методів опосередкованого державного впливу (податкова, кредитна, митна політика тощо), а також за допомогою застосування прямих засобів державного регулювання (державні інвестиційно-інноваційні програми, бюджетне інвестування, контроль за цінами монополістів тощо).

За період існування України про зміст та спрямованість структурної політики українські науковці та політики говорили та писали по-різному. Залежно від стану розвитку національної економіки змінювались і критерії здійснення структурної перебудови. Наприклад, якщо потрібно було збільшити надходження валюти до країни (90-ті рр. ХХ ст.), йшлося про структурні зрушення в промисловості, які спрямовані на збільшення питомої ваги випуску продукції експортно-орієнтованих галузей економіки України. Якщо необхідно було удосконалити

фінансово-кредитну систему, то наголос робився на пріоритетності формування її фінансових інститутів (банки, біржі, страхові компанії, інвестиційні фонди тощо). При аналізі питань соціальної структури суспільства говорилось про політику доходів та її вплив на співвідношення: прошарок багатих – середній клас – бідні.

На початку ХХІ ст. українські вчені дійшли висновку, що структурна політика – це багатоієрархічне явище, яке поєднує у собі відтворювальний, галузевий, регіональний виміри і, зокрема, інституційні складові суспільної трансформації. В цілому, малося на увазі формування «критичної маси ринкових перетворень», що позитивно вплине на розвиток всіх інших ринкових інституцій і є необхідною передумовою прогресивного розвитку суспільства. Структурна політика держави набуває тим більшого значення, чим сильніше недосконалість ринку блокує структурні зрушення і чим більше виявляється залежність національного виробництва від коливань світової кон'юнктури. За критерієм «конкурентоспроможність національної економіки» в процесі розробці концептуальних засад структурної політики на перший план виходить секторний та галузевий підхід. За такого підходу під структурною політикою розуміють економічні заходи держави щодо регулювання системи національного господарства з метою стимулювання в ній цілеспрямованих зрушень, здебільшого на макро- та мезоекономічному рівнях, а об'єктом структурної політики стають не підприємства, а цілі сектори та галузі економіки.

Традиційно для України однією з найгостріших проблем залишалась деформація структури промислового комплексу української економіки. За роки реформ постійно зростала частка паливно-сировинних галузей, тоді як питома вага машинобудування та металообробки, галузей соціальної спрямованості (легка промисловість) зменшувалась. Змінити ці диспропорції на краще – мета структурної промислової політики держави. Акценти щодо пріоритетів промислового розвитку та оптимізації галузевої структури зроблені в усіх існуючих проектах Програм структурної перебудови економіки України.

**Перший проект програми структурної перебудови економіки України (СПЕУ) було розроблено у 1995 р.** Він охоплював період до 2015 р. та складався з трьох етапів (другий з яких мав завершитися у 2005 р.). Цей проект існував тільки на рівні концептуальних підходів і не отримав можливості широкого обговорення, яке обмежилось структурами Міністерства економіки України та Кабінету Міністрів України (КМУ). (Концептуальний варіант програми СПЕУ був схвалений КМУ 3 квітня 1995 р.). **Другий проект – «Програма структурної перебудови економіки України на середньостроковий період 1999–2003 роки»** – було представлено на обговорення у 1998 р. Зміст окремих розділів цього документа досить сильно нагадував основні положення Державної програми соціально-економічного розвитку України (наприклад, розділ 1. «Економічні передумови структурної перебудови» [1, с. 7–18]; розділ 4. «Прогнозні параметри економічної моделі України на 1999–2003 роки» [1, с. 38–45]. Водночас саме у проекті 1998 р. уперше були проголошені концептуальні принципи структурної перебудови: підвищення регулюючої ролі держави; опора на власні ресурси; інноваційний тип розвитку; використання інтеграційних процесів [1, с. 21–24]. До речі, важливо відзначити, що у цьому документі пріоритетною стала теза про необхідність підвищення ролі держави в проведенні активної структурної політики. «Уряд виступає гарантом започаткування і здійснення позитивних зрушень в структурі економіки, оскільки надії на саморегулюючі можливості ринку призвели практично до втрати керованості цими процесами» [1, с. 22].

У межах середньострокового періоду (1999–2003 рр.) вперше були визначені національні пріоритети структурної перебудови: 1) підвищення конкурентоспроможності виробництва, збільшення експортного потенціалу держави; 2) посилення соціальної орієнтації економіки, освоєння нових конкурентоспроможних товарів народного споживання; 3) реалізація енергозберігаючої моделі розвитку економіки; 4) технологічне оновлення виробництва; 5) реструктуризація підприємств; 6) створення ефективних регіональних структур економіки [1, с. 25–37]. У розділі 6. «Інвестиційне забезпечення програми» особлива увага приділялась вирішенню питань формування фінансових важелів структурної перебудови, мобілізації джерел інвестування, створенню сприятливого інвестиційного клімату в Україні [1, с. 67–74].

Разом із тим, задекларовані пріоритети в програмі СПЕУ на 1999–2003 рр. не передбачали реальне обґрунтування їх фінансової підтримки. Так, у Програмі структурної перебудови на 1999–2003 рр. передбачалось реалізувати 129 проектів, більшість з яких мала би виробничу спрямованість. За вказаний період у промисловість планувалось спрямувати 40881,25 млн. грн. (75,6%); у сільське господарство – 4418,4 млн. грн. (8,2%); на розвиток транспорту і зв'язку – 6333,735 млн. грн. (11,7%); у будівництво – 207,875 млн. грн. (0,4%); в інші галузі виробничої сфери – 2249,8 млн. грн. (4,1%) усіх капіталовкладень. Водночас, по-перше, річні обсяги капітальних вкладень за всіма галузями (крім промисловості) передбачалися нижчі, ніж освоєні за 1997 – 1998 рр. По-друге, у промисловості найбільші капітальні вкладення планувалось спрямувати на розвиток електроенергетики – 11973 млн. грн. (тобто 29,3%). Сума, що направлялась на кожний із двох перших років (1999 та 2000 р.), була майже в 4 рази більша, ніж фактично освоєно галуззю в 1997 і 1998 рр. У паливну промисловість направлялось 11854,725 млн. грн. (тобто 28,9%), у тому числі на 1999 і 2000 рр. – майже у 2 рази більше, ніж було освоєно галуззю в 1997 та 1998 рр. За такої спрямованості капіталовкладень досить важко було говорити про зменшення енергоємності виробництва та посилення його соціальної орієнтації. Навпаки, реалізація такої структурної політики тільки ще більше посилювала би сировинно-енергетичну залежність економіки України. Такі недоліки усвідомлювались на вищому рівні державного управління економіки, що й обумовило існування «Програми структурної перебудови економіки України на середньостроковий період 1999–2003 роки» лише у вигляді проекту.

**Третій проект «Програма структурної перебудови економіки України на середньостроковий період 2001–2004 роки»** було розроблено у 2000 р. [2]. Слід зазначити, що її основу склали головні положення попередньої Програми (на 1999–2003 рр.). Водночас з'явилися і нові концептуальні положення. Так, у розділі 2.2. «Концептуальні принципи структурної перебудови» зазначалося: «На відміну від країн, де економічні пропорції змінювалися в

основному з метою підвищення ефективності виробництва, в Україні структурна перебудова збігається і навіть має стимулюватися створенням засад ринкової економіки» [2, с. 11]. Тобто акценти в новому проекті СПЕУ були перенесені не на виконання окремих галузевих проектів, а на розширення сфери дії товарно-грошових відносин, удосконалення ринкових механізмів господарювання в цілому.

У проекті Програми СПЕУ (2000 р.) зазначалось: «Структурна перебудова економіки буде здійснюватись не за галузевим підходом, що традиційно використовується у більшості соціально-економічних програм, а через постановку і вирішення проблемних завдань, визначених як пріоритетні» [2, с. 14]. Отже, до головних національних пріоритетів структурної перебудови було віднесено три комплексних завдання: підвищення конкурентоспроможності національної економіки; реалізація енергозберігаючої моделі розвитку економіки; розвиток транспортної мережі та систем зв'язку [2, с. 14]. Щодо першого напрямку, то усвідомлюючи комплексність категорії конкурентоспроможність, автори проекту Програми СПЕУ (2000 р.) зосередили увагу насамперед на зміцненні позицій внутрішнього ринку. З цією метою пріоритети структурної політики передбачали: зростання платоспроможності населення; розроблення механізму пільгового кредитування підприємств легкої та харчової промисловості з метою освоєння випуску нових конкурентоспроможних видів продукції; розвиток власної сировинної бази легкої та харчової промисловості та запобігання неконтрольованого експорту сировинних ресурсів тощо. Водночас, розглядаючи проблему зростання конкурентоспроможності національної економіки на зовнішніх ринках, єдиним засобом для її вирішення автори вважають, що «...спрямування науково-технічного потенціалу на перехід від традиційної технології до принципово нових технологічних процесів та комплексних технологічних систем, що змінюють технологічний уклад економіки. Це вимагає звернутися до традиційно важливої проблеми – інтеграції науки і виробництва ... забезпечуючи ... комплексне фінансування інноваційних програм під кінцевий результат» [2, с. 16].

Другий напрям – реалізація енергозберігаючої моделі розвитку економіки був обумовлений тим, що енергоємність ВВП (виробництво ВВП на одиницю умовного палива (у. п.)), в Україні була (та залишається і досі) одна з найнижчих у Європі (0,52 гривні на кг у. п.). Найбільш дієвим заходом щодо покращення такої ситуації, є наступне положення проекту Програми СПЕУ: «Передбачається здійснити поступове зменшення в галузевій структурі виробництва частки паливоємних галузей – електроенергетики і чорної металургії, перепрофілювати або закрити енергообтяжливі та енергозбиткові підприємства і виробництва, що не мають перспектив для реалізації енергозберігаючих технологій» [2, с. 18]. Водночас інші заходи, на кшталт: «диверсифікації зовнішніх джерел енергопостачання»; «розвитку та оптимізації структури власного паливно-енергетичного комплексу»; «забезпечення балансу між енергопостачанням всіх категорій споживачів з їх фактичною платоспроможністю»; «оснащення всіх суб'єктів господарювання засобами обміну енергоспоживання» тощо лише «пом'якшують» вирішення проблеми, але не розв'язують її. Про впровадження інноваційних проектів для енергозбереження у проекті Програми СПЕУ (2000 р.) майже не згадується [2, с. 17–19].

Система заходів щодо структурної перебудови паливно-енергетичного комплексу України передбачалась до реалізації на 2001–2004 рр. Водночас про відсутність якісних змін у цьому секторі економіки свідчить перелік очікуваних результатів від реалізації проектів [2, додаток 2]. Більшість з них передбачала: «Приріст потужностей...», «стабілізацію функціонування електроенергетичної системи України...», «створення в Україні власного ядерно-паливного циклу, зменшення залежності від імпорту ядерного палива...» та ін. Відсутні заходи, що передбачають принципово нові, інноваційні варіанти рішення. Отже, вже тоді було зрозуміло, що для України енергетична проблема так і не буде вирішена.

Щодо розвитку транспортної мережі та систем зв'язку, то стратегічною метою цього (третього) напрямку структурної перебудови стало завдання «...забезпечити приєднання України до міжнародних конвенцій та угод у галузі міжнародних перевезень та інтегрування у глобальну інформаційну структуру» [2, с. 21]. Головною умовою для реалізації цієї мети є гарантоване фінансування. Що стосується магістралей, нафто- та газопроводів міжнародного значення – йдеться про бюджетне фінансування. Всі інші складові внутрішньої національної транспортної мережі та систем зв'язку мають забезпечити модернізацію переважно за рахунок власних коштів підприємств та залучених приватних інвестицій. Разом з тим, механізми державного регулювання та сприяння цим процесам у проекті Програми СПЕУ (2000 р.) не були визначені.

Відсутність чітких важелів реалізації структурної перебудови економіки України, високий рівень декларативності основних положень Програми СПЕУ (2000 р.) та інші недоліки і стали причиною того, що і «Програма структурної перебудови економіки України на середньостроковий період 2001–2004 роки» (Київ, 2000 р.) так і залишилась тільки проектом «на папері».

Слід зазначити, що внаслідок «кулуарності», «закритості» проектів програм структурної перебудови економіки їх широкого обговорення в наукових колах України не відбулося. Лише деякі вчені – В. Гесць, Ю. Архангельський (див. газ. «Деловая Украина» від 26 березня 1999 р.) та колектив авторів Інституту економіки НАН України – О. Алімов, Н. Гончарова, М. Міхно, В. Лобанов, В. Ємченко в своїх роботах згадують або аналізують окремі положення цих документів.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 липня 2001 р. (№ 315-р) була утворена міжвідомча робоча група з підготовки нового проекту СПЕУ. На початку 2002 р. з'явився документ, що одержав назву «**Програма структурної перебудови економіки України на період до 2015 року**» (концептуальний варіант, проект, Київ – 2001 р.). Підкреслюючи, що десятирічний досвід існування незалежної України і реформування її економіки підтверджують дієвість раніше означених структурних орієнтирів, автори нового проекту зазначали: «Проте цілі та



завдання нового етапу розвитку є на порядок складнішими і масштабнішими від тих, що вирішувалися економікою в попередні роки» [3, с. 3]. Саме це і зумовлює актуальність розробки нового проекту програми СПЕУ.

На відміну від попередніх програм, останній проект передбачав реалізацію завдань довгострокової структурної політики (на період до 2015 р.). Уперше визнавалось, що «основним об'єктом структурного регулювання виступив реальний сектор економіки, пропорції якого відіграють ключову роль в активізації відтворювальних процесів, визначають ринкову спрямованість і конкурентоспроможність економіки» [3, с. 3]. З огляду на обмеженість інвестиційних ресурсів основна увага в проекті була зосереджена на таких пріоритетних напрямках: «підвищення структурної ефективності економіки, розвиток конкурентного середовища та прискорення інноваційного розвитку» [3, с. 4].

«Програма структурної перебудови економіки України на період до 2015 року» складалася з чотирьох розділів, в яких конкретизуються механізми її реалізації. У першому розділі «Економічні передумови структурної перебудови» були докладно проаналізовані основні тенденції та суперечності існуючої структури економіки України, чи не вперше зроблено порівняння основних соціально-економічних показників розвитку України та аналогічних показників у розвинутих країнах світу. Завдяки цьому виявлено основні диспропорції соціально-економічного розвитку, які й має усунути державна структурна політика [3, с. 5–18].

У другому розділі «Стратегічні орієнтири структурної політики» визначались цілі, основні завдання та очікувані макроекономічні пропорції економіки майбутнього. Заслугує на увагу спроба визначити етапи економічного зростання в Україні. Так, у період 2001–2005 рр. передбачалось вийти на темпи економічного зростання у середньому по 5,4% за рік. «У цей період буде завершено формування умов для рівноправного розвитку всіх форм власності на основі їх вільної конкуренції, досягнуто високоефективної та прозорої діяльності інститутів державного управління, забезпечена політична стабільність, розроблено дієві заходи протидії шоківому впливу зовнішніх чинників» [3, с. 23].

Протягом 2006–2010 рр. середньорічні темпи економічного зростання прогнозувались на рівні 6,8% за рік. Передбачалось, що цей період будуть характеризувати процеси «зростання взаємної довіри між населенням, бізнесом і державою та мінімізацію тіньової діяльності» [3, с. 23]. Для 2011–2015 рр. нормою мало стати «уповільнення темпів економічного зростання до 6% за рік унаслідок збільшення порівняльної економічної бази, сформованої в попередні роки. Основу економічного зростання складуть високотехнологічні та конкурентоспроможні види економічної діяльності, наукова продукція інноваційної системи, реалізація переваг транзитного потенціалу України, оптимізація паливно-енергетичного балансу та заходи з енергозбереження» [3, с. 23].

Водночас, така деталізація етапів соціально-економічного розвитку країни (як доводить господарська практика попередніх років) здебільшого є не обґрунтованою. Для реалізації вищенаведеного оптимістичного сценарію структурної перебудови економіки України, насамперед, потрібні політична воля та вагомі інвестиційні вливання в перспективні проекти, галузі, сфери національного господарства. Але вирішення цього завдання в даній програмі представлено робиться схематично. У четвертому розділі «Організаційно-економічне забезпечення структурної перебудови» до фінансових джерел здійснення структурних зрушень було віднесено: кошти підприємств і організацій; державні інвестиційні ресурси (через державні та галузеві науково-технічні програми та в межах коштів, передбачених міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади); кошти населення; кошти за рахунок мобілізації ресурсів фінансово-кредитних установ України та за рахунок залучення іноземних інвестицій [3, с. 69–72].

Як позитивний момент, слід відзначити, що в основу розробки проекту «Програми структурної перебудови економіки України на період до 2015 року» (концептуальний варіант, 2001 р.) вперше було покладено нові інституційні принципи, які поєднуються з уже відомим галузево-секторним підходом. Так, у третьому розділі «Національні пріоритети структурної перебудови» мета – зростання конкурентоспроможності української економіки на світовому ринку доповнена положенням про формування внутрішнього конкурентного середовища в Україні як необхідної передумови позитивних структурних перетворень. З огляду на це, по суті, вперше звертається увага на ступінь монополізації українського виробництва, наявність відкритого та опосередкованого протекціонізму, вплив тіньових доходів і корупції на формування розвинутого конкурентного середовища на рівні національної економіки.

Серед новацій уряду щодо досягнення макроекономічної стабілізації, в процесі практичної реалізації програми структурної перебудови передбачалось запровадження регуляторної системи управління економікою; реформування системи податково-бюджетного регулювання доходів макроструктурних пропорцій; створення розвинутого інституційно-правового простору; державна підтримка розвитку конкурентного середовища та формування розвинутої інфраструктури (як науково – освітньої, так і загально – господарської). Ці складові суспільної трансформації слід віднести до інституційних реформ, без реалізації яких неможливо досягти стану розвинутого ринкового середовища. Отже, на вищих рівнях державної влади відбулось розуміння необхідності інституційних перетворень з метою як активізації структурних зрушень, так і формування дієвого ринкового середовища в Україні в цілому.

У 2005 р. Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції запропонувало власний **проект Програми структурної перебудови економіки України під назвою «Інноваційна модель структурної перебудови економіки України»** (розрахований до 2015 р.). До позитивних аспектів цього проекту слід віднести чітке визначення головних пріоритетів структурної перебудови реального сектору економіки України: «Інноваційна модель». Водночас порівняно з попередніми проектами, цей документ мав виражений теоретико-методологічний, а в деяких місцях і декларативний характер. Розробники пішли традиційним шляхом перерахування всіх стратегічних завдань, що постали перед Україною без чіткого бачення механізмів їх практичної реалізації. Так, метою впровадження інноваційної моделі було визначено: «...забезпечення позитивних структурних зрушень на інноваційній основі, підвищення продуктивності економіки за рахунок випереджаючого розвитку високотехнологічних галузей та виробництва продуктів з високою часткою доданої вартості, стимулювання створення нових знань і

особливо їх ефективного використання в національних інтересах» [4, с. 1]. Критерієм ефективності впровадження інноваційної моделі структурної перебудови економіки України «...має стати зростання рівня конкурентоспроможності окремих галузей виробництва і економіки в цілому. У соціальному плані структурна перебудова економіки за інноваційною моделлю має на меті підвищення добробуту та реальних доходів населення, а також досягнення соціальних стандартів, передбачених Цілями Розвитку Тисячоліття ООН за рахунок досягнення високого рівня зайнятості в країні та створення нових високотехнологічних робочих місць, привабливих для кваліфікованих спеціалістів і робітників» [4, с. 1]. У проекті Програми СПЕУ 2005 р. не знайшла чіткого обґрунтування періодизація (етапи) структурної перебудови; не було чітко визначено межі та зміст етапів реалізації макроекономічних структурних змін. Особливо проблематичним виглядало завдання першого етапу (2005 – 2006 рр.), що передбачало «...запровадження цілісної системи нормативно-правового та організаційного забезпечення структурно-інноваційних перетворень... створення рівних умов конкуренції, захист прав власності, активізацію людського капіталу... запровадження світових стандартів якості продукції» [4, с. 2]. Ці завдання, створення інституційного середовища ринкових реформ на жаль, не були виконані в Україні протягом усього періоду її існування (1991–2010 рр.). Отже, дуже проблематичним була реалізація таких планів протягом лише двох років.

На другому етапі (2007–2009 рр.) передбачалось «...накопичення науково-технологічного, ресурсного, інтелектуального потенціалу структурно-інноваційних змін». Зокрема, це передбачалось досягти за рахунок «...ефективної системи комерціалізації наукових знань» [4, с. 2]. Що стосується шляхів комерціалізації наукових знань, то більш докладно про це йдеться у § 4.2, де серед основних напрямів визначено: створення правової та інституціональної бази для капіталізації інтелектуальної власності; стимулювання зростання венчурних інвестицій у високотехнологічне виробництво до рівня 50% загального обсягу інвестицій у виробництво; створення умов для зростання частки ощадних коштів населення, які вкладаються в інноваційні проекти; поступове скорочення обсягів закупівлі за кордоном результатів НДДКР в 2–3 рази порівняно із середнім показником за попередній період [4, с. 11]. Але якщо напрями структурної перебудови і були визначені, то конкретних пропозицій щодо комерціалізації наукових знань, обґрунтування реальних економічних механізмів щодо заохочення суб'єктів господарювання до цього процесу проект програми не мав.

На третьому етапі структурних реформ (2010–2015 рр.) передбачалось, що буде досягнуто «мультиплікаційний ефект від модернізації технологічної бази економіки... освоєння принципово нових технологій виробництва і наукоємних продуктів, розроблених в Україні, а також використання сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій, що відповідають стадії постіндустріального розвитку і сприятимуть інтеграції вітчизняного виробництва у світову і насамперед європейську систему» [4, с. 2].

Ще одним недоліком запропонованої у проекті Програми «Інноваційна модель структурної перебудови економіки України» (2005 р.) періодизація стала надмірна конкретизація показників соціально-економічного розвитку країни (у тому числі у відсотках). Так, передбачалось, що обсяг реалізації інноваційної продукції у загальному випуску промислової продукції України у 2005–2006 рр. мав становити 15%; у 2007–2009 рр. – понад 25%, а у 2010–2015 рр. – понад 50% [4, с. 2]. Сумніви викликали і визначені авторами проекту середньорічні темпи розвитку економіки на рівні 8–10% [4, с. 3]. Така ж конкретизація цифр присутня і у § 3.1 стосовно змін у промисловому виробництві та паливно-енергетичному комплексі [4, с. 4], у сфері зв'язку та інформатизації [4, с. 5]. Така конкретизація була зроблена без врахування реального стану економіки України, без врахування тенденцій коливань кон'юнктури на світових міжнародних ринках, зокрема на продукцію старопромислових галузей економіки (металургійне виробництво тощо).

Слабким місцем проекту програми структурної перебудови економіки України (2005 р.) стало визначення місця системи державного управління у реалізації структурних перетворень. Так, у § 4.3 йшлося про нагальну потребу «...створити державну службу прогнозування потреб економіки в кадрах» [4, с. 12]. Таке твердження йшло всупереч завданню скорочення кількості бюрократичного апарату, всупереч завданням адміністративної реформи. Сумніви викликали і пропозиції щодо створення нової децентралізованої моделі організації вітчизняної науки [4, с. 10] та поєднання цього завдання із «...створенням механізму регулярної державної експертизи відповідності претендентів (наукових установ, науковців) на отримання базового адресного фінансування» [4, с. 10]. Не зрозуміло було визначення ролі органів державної влади у «...розповсюдженні науково-технічної інформації з метою забезпечення її загальнодоступності для широких верств населення» [4, с. 13], «...робота з підвищення правової культури і юридичної грамотності всіх верств населення, а особливо організаторів інноваційних процесів в економіці» [4, с. 13]. У проекті програми структурної перебудови економіки України (2005 р.) відсутня конкретизація економічних механізмів заохочення суб'єктів господарювання різних форм власності до інноваційної діяльності; конкретні шляхи реалізації структурно-інноваційних зрушень. Йдеться про фінансово-кредитну, податкову політику; лізинг; механізми валютного регулювання тощо.

Відсутність протягом 1992–2005 рр. затвердженої державної Програми структурної перебудови економіки України можна пояснити, по-перше, браком науково-виваженої державної економічної політики з чіткими критеріями відбору господарських рішень; а по-друге – недостатньо відпрацьованими механізмами державного впливу на процеси структурних зрушень. Така ж ситуація зберігається і протягом 2005–2008 рр. («помаранчевий період» розвитку України). На рівні державної економічної політики проблема структурної перебудови національної економіки відходить на другий план. Цьому сприяли досить високі темпи економічного зростання (що розглядалось як підтвердження вірності обраного офіційного курсу на лібералізацію національної економіки та посилення її «відкритості»).

Так, за період 2000–2004 рр. темпи зростання реального ВВП України були найвищими серед пострадянських країн: у 2000 р. на 5,9%; у 2001 р. на 9,2%; у 2002 р. на 5,2%; у 2003 р. на 9,6%; у 2004 р. на 12,1% [5]. Високі темпи економічного зростання в Україні до 2005 р. були обумовлені активним використанням екстенсивних факторів: до завантаження наявних виробничих потужностей; використанням дешевої робочої сили та переваг сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури на товари сировинної групи та напівфабрикати; переваг українських експортерів (переважно металургійного, хімічного, деревообробного виробництва) від знецінення гривні тощо. Водночас, на відміну від таких країн як Індія, Китай, Сінгапур та інших лідерів постіндустріального розвитку, на початку XXI ст. Україна не використала свій шанс здійснити структурну перебудову національної економіки та перейти до нового типу інтенсивного розвитку (на основі реалізації структурно-інноваційних зрушень та технічної модернізації виробництва; зростання фондівіддачі; підвищення продуктивності праці; зниження енергоємності виробництва тощо). Тому з 2005 до 2008 рр. економічне зростання в Україні ґрунтувалось на старих, екстенсивних чинниках, в основі яких було використання застарілого виробничого обладнання (введеного в експлуатацію ще з часів СРСР). Внаслідок стабільно зростаючого світового попиту на сировину та напівфабрикати динаміка реального ВВП України за період 2005–2008 рр. (у відсотках до попереднього року) була позитивною: у 2005 р. – на 2,7%; у 2006 р. – на 7,3%; у 2007 р. – на 7,9%; у 2008 р. – на 2,3% [5].

Водночас економічне зростання, що спостерігалось в Україні на початку XXI ст. не стало результатом системних внутрішніх реформ та не було обумовлено впливом дії довгострокових факторів, що підвищують конкурентоспроможність національної економіки. Під тиском популістських гасел з 2005 р. в Україні економічна політика держави досить швидко переорієнтувалась на пріоритетність розширення внутрішнього споживчого попиту домогосподарств за рахунок загального підвищення доходів населення; активізацію соціальної політики (за рахунок збільшення фінансування соціальних виплат, пільг та інших соціальних трансфертів, підвищення пенсій); держава майже усунулась від контролю за процесами банківського комерційного кредитування (у тому числі кредитування домогосподарств на споживчі потреби). Результатом впровадження такої політики (за період 2005–2008 рр.) стало зростання сукупних доходів населення України щорічно у середньому, на 13,3% [5]. Такі диспропорції розвитку на макроекономічному відтворювальному рівні значно зросли у кризовий період, що мало для країни вкрай негативні макроекономічні наслідки.

Світова фінансово-економічна криза кінця 2008–2009 рр. внесла суттєві корективи у пошук шляхів та визначення пріоритетів структурної перебудови національного господарства України. Внаслідок кризи найбільші темпи падіння ВВП спостерігались по групі країн з розвинутою економікою (у середньому на 3,2%). За підсумками 2009 р. падіння ВВП США дорівнювало 2,4%; ВВП країн Єврозони у середньому, зменшилось на 4,1%; Японії – на 5,2%; Великобританії – на 4,9% [6]. У середньому, по країнах СНД у 2009 р. виробництво ВВП скоротилось на 6,6%. Найбільший економічний спад та падіння ВВП за 2009 р. було зафіксовано у Вірменії (на 13,4%) та в Україні (на 15,1%) [5; 6]. Причини надзвичайно стрімкого падіння економіки України, затяжної депресії та стагнації виробництва у кризовий період були обумовлені високим рівнем «відкритості» національної економіки, орієнтації українського виробництва на гарантовано стабільний попит на світових ринках сировини та напівфабрикатів (що виступило одним з найважливіших дестабілізуючих факторів національного розвитку).

За об'єктивними законами економіки, рівень оплати праці (та доходи домогосподарств) не можуть існувати відокремлено від стану та рівня розвитку виробництва, від динаміки формування та розподілу макроекономічних пропорцій ВВП, оскільки ігнорування такої залежності обмежує можливості подальшого економічного зростання країни. В Україні темпи зростання ВВП стали абсолютно незрівняні з темпами зростання доходів громадян, що порушило основну макроекономічну пропорцію відтворення національної економіки: так, у 2005 р. приріст ВВП становив 2,7%, а темпи зростання доходів населення – 23,9%; у 2008 р. приріст ВВП становив 2,3% а темпи зростання доходів – 44,8%. Заналом, за станом на кінець 2009 р. (порівняно з кінцем 2004 р.) реальні наявні доходи населення України зросли на 71,1%, а ВВП – на 21,6% [5]. Гіпертрофоване нарощування доходів домогосподарств (та підвищення рівня оплати праці без врахування продуктивності праці) у до кризовий період обумовило деформацію структурних пропорцій ВВП (у бік поточного споживання), що й обмежило можливості нагромадження та подальшого економічного зростання економіки України [7, с. 65].

Поряд із цим, однією з причин затяжної кризи та депресії економіки України стало те, що з 2005 р. в Україні держава практично усунулась від регулювання основних структурних пропорцій макроекономічного розвитку, надав перевагу ліберальним, ринковим важелям регулювання соціально-економічних процесів. Цьому сприяли і зовнішньо – політичні чинники: 01 грудня 2005 р. ЄС визнає статус України як країни з ринковою економікою; 17 лютого 2006 р. такий статус України визнають у США; 16 травня 2008 р. Україна приєдналась до СОТ, що офіційно закріпило пріоритетність принципів фритредерства у зовнішній торгівлі. Домінування принципів лібералізації та вільного ринку призвело до стихійної переорієнтації інвестиційних потоків в країні зі сфери промислового виробництва у сферу фінансових послуг та послуг, пов'язаних зі спекулятивними операціями на ринку нерухомості. Так, за період 2005–2008 рр. у структурі прямих іноземних інвестицій в Україну вкладення у нерухомість більш ніж у 8 разів перевищили обсяг інвестування у машинобудування (хоча саме ця галузь вважається підґрунтям модернізації та технологічного оновлення національного виробництва). Як наслідок – стрімко зростає рівень зношеності основних виробничих фондів української промисловості (2007 р. – 59%; 2008 р. – 58%; 2009 р. – 61, 8%) [5]. Усунення держави від управління виробництвом призвело до стрімкого зменшення питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації: у 2004 р. – 13,7%, у 2005 р. – 11,9%, у 2006 р. – 11,2%; у 2007 р. – 14,2%; у 2008 р. – 13%; у 2009 р. – 12,8% [5] від загальної кількості промислових підприємств в Україні (для індустріальних країн порогові значення щодо цього показника становлять 25%). Навіть в умовах кризи мінімальні показники інноваційної

активності промислових підприємств за 2009 р. були досить високими: Португалія – 26%; Греція – 29%; серед країн-лідерів інноваційного розвитку: Нідерланди – 62%; Австрія – 67%; Німеччина – 69%; Данія – 71%; Ірландія – 74% [8]. У до кризовий період у розвинутих країнах світу щорічно інноваційну діяльність впроваджували 70–80% від загальної кількості промислових підприємств [8].

Застаріла матеріально-технічна база українського виробництва, екстенсивний тип розвитку та експортна сировинна зорієнтованість товарної структури промислового виробництва не сприяли задоволенню внутрішнього споживчого попиту, що й стало причиною швидкого зростання імпорту. Вже у 2005 р. (вперше з 1999 р.) дефіцит торговельного балансу в Україні становив 1,1 млрд. дол. США, а на кінець 2008 р. він досяг 16,1 млрд. дол. США (8,9% від ВВП України) [5]. Швидкому зростанню обсягів імпорту в Україну сприяв ряд чинників: дерегуляція та лібералізація на ринках кредитно-банківських послуг; домінування іноземного банківського капіталу (понад 31%) та лобістська політика комерційних банків з іноземними інвестиціями щодо кредитування імпорту, виробленого іноземними товаровиробниками. Напередодні 2008 р. і до цього часу в Україні сформувався високий рівень залежності задоволення внутрішніх потреб національної економіки у кінцевій та інвестиційній продукції (машини, обладнання тощо) від імпорту, що посилюється сировинною спеціалізацією національного виробництва [9, с. 107]. Зростаючий дефіцит торговельного балансу фінансувався за рахунок зовнішніх джерел, що збільшувало валовий зовнішній борг України (виражений як відсоток до експорту товарів і послуг): у 2004 р. він становив 74,2%; у 2008 р. – 118,7%; у 2009 р. – 191,6% [5; 10].

Започатковане у до кризовий період неконтрольоване зростання рівня відкритості української економіки при наявності значних структурних деформацій та технологічної відсталості; зростаючих дисбалансів між доходами домогосподарств та продуктивністю праці; попитом та сукупною пропозицією на внутрішньому ринку – створило загрозу витіснення українських товаровиробників не тільки із зовнішніх, але й з внутрішнього ринку. Ситуація продовжує ускладнюватись не контрольованим рухом банківського капіталу – понад 80% усіх іноземних інвестицій в Україні спрямовується до банківського сектору [10]. А через надання валютних позик населенню продовжується активне стимулювання імпорту, що створює надзвичайно сприятливі умови для фінансової підтримки іноземних товаровиробників.

Усвідомлюючи всю складність ситуації, **Україна потребує зміщення акцентів з розробки політики структурної перебудови до розробки та впровадження політики структурної модернізації національного господарства, зорієнтованої на комплексне вирішення системних проблем соціально-економічного розвитку.** Більш того, саме в умовах кризи мають бути закладені засади нової структури національної економіки, адаптованої до майбутнього посткризового розвитку.

**У національній доповіді «Новий курс: реформи в Україні 2010–2015»** авторським колективом представників НАН України (В. М. Гесць, А. І. Даниленко, М. Г. Жулинський, Ю. А. Левенець, Е. М. Лібанова, О. С. Оніщенко та ін.) [11] визначені основні пріоритети реформ, пов'язані з структурною модернізацією національного господарства. Так, модернізації потребує політична, виборча та судова система; нагальною проблемою для України стає реформування місцевого самоврядування, адміністративно-територіальна та судово-правова реформи. Модернізація соціогуманітарного простору України потребує утвердження сучасної політичної культури; запровадження модерної етнонаціональної та мовної політики; політики щодо релігії та церкви, формування історичної пам'яті тощо. У сфері економічних перетворень на особливу увагу потребує розв'язання питань фінансової та боргової політики держави; удосконалення податкової політики та регулювання боргових процесів на новому (посткризовому) етапі розвитку. Для стабільного соціально-економічного розвитку України має бути модернізована грошово-кредитна система, здійснено реформування банківського сектору та створено сприятливі умови для розвитку ринку капіталів. Надзвичайно важливу роль для України відіграє технологічна модернізація (та інноваційне оновлення виробництва) як складова сучасної промислової політики. Негайної модернізації потребує існуюча на сьогодні система земельних відносин, розвиток сільського господарства, у тому числі – у сфері формування ринку землі, встановлення справедливих суспільних відносин на основі врегулювання відносин земельної власності конституційним, цивільним та земельним законодавством. Реформування національного господарства України гостро потребує реформи енергетичного сектору; забезпечення енергоефективності; енергобезпеки та скорочення енергоспоживання; переходу до використання альтернативних джерел енергії. Всі вищезазначені напрями структурної модернізації національного господарства потребують кардинальної модернізації державного управління економікою, активізації партнерських відносин між державою і бізнесом (у тому числі – у інвестиційно-інноваційній сфері). Нова роль науки та освіти, структурна модернізація соціальної сфери, реформування пенсійного та соціального забезпечення становлять невід'ємну складову процесів комплексної структурної модернізації національного господарства тощо. Тільки завдяки комплексній модернізації національного господарства Україна зможе вийти на новий рівень соціально-економічного розвитку, підвищити конкурентоспроможність та зайняти у XXI ст. гідне місце у світовій економічній спільноті.

#### *Література до підрозділу 1.2.2*

1. Програма структурної перебудови економіки України на середньостроковий період. 1999–2003 роки (проект). – К., 1998. – 74 с. (+ Додатки. – С. 75–113).
2. Програма структурної перебудови економіки України на середньостроковий період. 2001–2004 роки (проект). – К., 2000. – 49 с. (+ Додатки).
3. Програма структурної перебудови економіки України на період до 2015 року (концептуальний варіант) (проект). – К., 2001. – 72 с.
4. Інноваційна модель структурної перебудови економіки України на період до 2015 року (проект). – К., 2005. – 19 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

6. Сайт Центру міжнародної макроекономіки (Великобританія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.econ.ox.ac.uk/Research/cim](http://www.econ.ox.ac.uk/Research/cim).
7. Шинкарук Л. В. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні / Л. В. Шинкарук // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 61–69.
8. Сайт Інституту світової економіки та міжнародного менеджменту (Німеччина) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.iwim.uni-bremen.de](http://www.iwim.uni-bremen.de).
9. Бураковський І. В., Плотніков О. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І. В. Бураковський, О. В. Плотніков ; худож.-оформ. Л. П. Вировець. – Харків : Фоліо, 2009. – 299 с.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
11. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

### **1.3. Законодавче забезпечення структурних трансформацій та роль державних інституцій**

#### **1.3.1. Держава як інститут забезпечення сталого розвитку національної економіки**

Роль держави в досягненні сталого розвитку економіки визначається її характеристиками і логікою їхніх змін. В умовах сьогоденної змішаної економіки вона одночасно є, по-перше, організатором економічного порядку, відповідальним за встановлення загальних «правил гри» і гарантом стабільності їхнього виконання; по-друге, підприємцем, що здійснює економічну діяльність у межах визначених норм і правил; по-третє, персоніфікатором і виразником суспільних цілей і інтересів. Усе це підтверджує думку про те, що «державна не може розглядатися просто як дійсність, її повинно розглядати як діяльність» [1, с. 234].

Проблемна ситуація у сфері забезпечення сталого розвитку української економіки є, перш за все, наслідком незадовільної розробки організаційно-методологічних питань ролі держави в умовах трансформаційних перетворень. До того ж лозунг «менше держави», проголошений лідерами світової економіки і міжнародними організаціями, став засобом тиснення, який примушував уряди трансформованих економік звужувати предметний простір своєї діяльності, низводячи роль держави до рівня «інших питань».

Окремі аспекти проблеми держави і пошуку шляхів «збільшення» чи «зменшення» її в економіці розглянуті у працях багатьох відомих зарубіжних учених, серед яких слід виокремити японського ученого Ф. Фукуяму. Новий прагматизм у підході до держави, зумовлений світовими обставинами, обумовив його науковий поворот від проголошення перемоги лібералізму «на всі століття» до визнання суперечної його ідеалам творчої сили держави [2]. Російські дослідники Є. Ясін [3], В. Садков і І. Греков [4] визнають за державою необхідність виконання мінімального набору функцій («ліберального мінімуму»), а саме тих, які, окрім держави, виконати ніхто не в змозі. Не стоять осторонь від цієї проблеми і багато які вітчизняні дослідники. Так, В. Кредисов приділяв увагу питанням обопільного пристосування механізмів реалізації економічних інтересів державного регулювання та ринкового самоврядування [5]. Я. Жаліло у своїй монографії дослідив концепцію, пов'язану з основними напрямками дій держави як суб'єкта економічної діяльності [6]. Г. Тарасенко і І. Пенькова визначили роль держави та методи і шляхи удосконалення державної стратегії щодо формування інформаційного суспільства в Україні [7].

Незважаючи на великий обсяг наукових праць, консенсус серед учених стосовно цілей держави і засобів їх досягнення дотепер не здобутий. Аналіз і узагальнення наукових досліджень держави, практичні результати її функціонування у нинішній складній світовій ситуації переконують, що держава, поряд з ринком, є одним із головних інститутів сучасного господарства. Тож не претендуючи на вичерпність аналізу у рамках статті, спробуємо системно обґрунтувати необхідність держави як інституту забезпечення рівноважного розвитку не тільки економічного, а і соціального, кризь призму негативних впливів трансформаційного ринкового процесу на економічний розвиток українського суспільства. На нашу думку, такі питання мають важливе теоретичне, світоглядне і практичне значення, що обумовлює актуальність і основні завдання дослідження.

Роль держави підсилюється глибокими перетвореннями у світовій економіці, які змінюють середовище її функціонування. Разом з тим зростає вплив держави варто розглядати не тільки і не стільки з кількісної сторони, скільки з якісної, з позицій ефективності її діяльності, здатності усувати загрози сучасного світу і забезпечувати сталий розвиток економіки і суспільства. На думку Д. Белла, «постіндустріальне суспільство є також і комунальним суспільством, тобто суспільством, у якому соціальною одиницею є скоріше організована група, чим індивід, і рішення повинні бути досягнуті скоріше через державний устрій, чим ринок...» [8, р. 146].

Безумовно, держава, як і будь-який інший інститут, має свої достоїнства і недоліки, які за певних умов можуть трансформуватися один в одного. Так, у стабільній, інноваційній економіці пряме втручання держави неприпустимо. У стратегічно небезпечних ситуаціях, що підривають стабільність розвитку країни, подібні державні дії можуть виявитися кращою або навіть єдиною гарантією вирішення життєво важливих завдань. У таких випадках держава підсилює використання державної власності – державних підприємств і організацій – як своєрідні опорні точки, що допомагають виходу економіки з рецесії або перебудові яких-небудь напрямків її розвитку. До того ж у державі більші, ніж у приватного сектора, можливості забезпечувати необхідні заходи достатніми обсягами фінансування, залучати більше коло суб'єктів для реалізації поставлених цілей, використовувати більш широкий набір методів, запроваджувати активний контроль за ходом перетворень. При цьому варто зазначити, що рішення намічуваних завдань можливо при дотриманні певних умов. По-перше, використання державної власності в обмеженому

тимчасовому періоді і обмежених масштабах. По-друге, консолідація зусиль держави, приватного бізнесу і населення у вирішенні суспільно важливих завдань. По-третє, мінімізація бюрократизму і корупції, гнучкість і мобільність державних структур управління, демократичні форми контролю за роботою державних органів.

Не доводиться сумніватися, наскільки це важливо для країни, що здійснює ринкові перетворення, які супроводжуються двоїстими суперечливими результатами. Дуалізм трансформаційних процесів проявляє себе в тім, що поряд і одночасно зі становленням ринку виникає безліч негативних наслідків, які підсилюють актуальність і роль держави в їхньому подоланні (рис. 1.3.1.1).



**Рис. 1.3.1.1. Негативні наслідки трансформаційних процесів в Україні, що обумовлюють необхідність підсилення ролі держави та державного регулювання економіки**

Хоча стратегічні негативні наслідки ми виділяємо у якості самостійних, всі інші (кожний по своєму) також вважаємо стратегічно важливими для України. Так, масштаби допущеного скорочення виробництва виявилися настільки значними, що навіть за усі роки реформ Україна не змогла досягти рівня і обсягів ВВП останнього передреформного року. Якщо у 1988 р. Україна виробляла два відсотки світового ВВП, то тепер – 0,2%. В останні роки став спостерігатися зріст економіки, але якщо виключити вплив росту цін на номінальні показники темпів зростання, то, за результатами наявних аналітичних оцінок, триває стагнація в багатьох галузях економіки, що працюють на внутрішній український ринок.

Можна, звичайно, припустити, що зниження ефективності економіки – це «хвороба» становлення ринку. Однак, практично повна відсутність внутрішньої конкуренції між виробниками свідчить про вузькість ринкового простору. Його створення передбачає необхідність такої державної політики, в основі якої лежать способи як прямого, так і функціонально-орієнтованого впливу на управління робочою силою, основним капіталом, формування і підтримку

ринкового середовища, собівартість, витрати тощо. Ця політика через механізм стимулювання, бюджетні, податкові, фінансові заходи повинна забезпечувати прийняття відповідних рішень керівниками підприємств і фірм із метою розширення ними приватної ініціативи і конкуренції, зниження виробничих витрат і підвищення економічного ефекту, розвитку партнерських відносин у просуванні науки і технологій. Водночас державна політика повинна бути зорієнтована на розв'язання проблем трансформаційних негативних соціальних наслідків, особливо питань глибокої соціальної диференціації. За нашими спостереженнями, економічно активне населення сьогодні може бути згруповано за наступними своєрідними моделями (рис. 1.3.1.2). За таких умов важко визначити єдину національну ідею країни, забезпечити сталий розвиток українського загалу.

За висновками незалежних експертів Міжнародної фінансової корпорації за підтримки Європейської комісії, зростання виробництва в Україні нестабільне в структурному відношенні, має в основі вузьку галузеву базу. Економіка країни наблизилася до меж свого екстенсивного зростання за рахунок потужностей обробної промисловості, які уведено в експлуатацію ще за радянських часів та успішно використовувалися на початку 2000-х рр. для нарощування експорту. Задіяні чинники росту (зокрема, не використані раніше потужності) або вичерпуються, або мають короткостроковий характер (енерговитратний експорт), а отже, не можуть бути фундаментом для стабільного довгострокового зростання і сталості економіки.

Не стала основою підвищення ефективності економіки, і зокрема, приватної власності, трансформація державної власності. Варто помітити, що ефективність приватної власності повинна оцінюватися не тільки з чисто економічних, але і з більш широких, соціально-економічних позицій. У цьому зв'язку уявляється доцільним урахувати також ступінь збігу економічних інтересів нових власників з інтересами зміцнення і прискорення розвитку економіки України, а не економіки чужих країн за рахунок України.

«Нові» українці	Переважаючі характеристики	Пересічні українці	Переважаючі характеристики
<ol style="list-style-type: none"> <li>Олігарх – власник (керівник) великої вітчизняної компанії або сумісної компанії з іноземним капіталом, який бере участь у корупційних зв'язках з законодавчими і виконавчими органами державної влади.</li> <li>Представники управлінського персоналу підприємств, власники малого і середнього бізнесу.</li> <li>Особи, що спеціалізуються на різного роду злочинах, пов'язаних з сучасними інформаційними технологіями, шахрайством, незаконними фінансовими і комерційними угодами.</li> <li>Особи чиновницько-бюрократичного апарату законодавчої і виконавчої влади.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Індивідуалізм;</li> <li>– егоцентризм;</li> <li>– пріоритет грошово-матеріальних цінностей;</li> <li>– орієнтація на незалежність від держави в економічній діяльності;</li> <li>– ринкова мораль;</li> <li>– орієнтація на загальні світові (практично західні) цінності;</li> <li>– прагнення брати у природи і суспільства без відповідної віддачі;</li> <li>– провідна життєва позиція – збільшення багатства;</li> <li>– відсутність культури і поваги до людини у суспільних стосунках.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Основна маса технічної інтелігенції, наукових робітників, робітників сфер освіти і охорони здоров'я, робітники різного ступеня кваліфікації.</li> <li>Мешканці провінціальних міст, сільської місцевості, що не мають гідних умов праці і побуту, робітники бюджетної сфери цих територій.</li> <li>Тимчасові безробітні, які одержують визначену державну допомогу з безробіття.</li> <li>Нібито безробітні, що одержують допомогу з безробіття і одночасно працюють без оформлення за місцем роботи.</li> <li>Стійкі безробітні, що поступово втрачають навички до праці і бажання взагалі працювати, перетворюючись у т. зв. декласовані елементи.</li> <li>Особи без визначеного місця проживання.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Індивідуалізм із проявами колишнього колективізму;</li> <li>– пріоритет грошово-матеріальних цінностей;</li> <li>– орієнтація на провідну роль держави в забезпеченні економічних і соціальних умов життєдіяльності;</li> <li>– ринкова мораль із вимушеними залишками трудової моралі;</li> <li>– переважна орієнтація вимушеного характеру на вітчизняні цінності;</li> <li>– бажання жити в гармонії з природою і суспільством без здійснення відповідних дій;</li> <li>– провідна життєва позиція – виживання;</li> <li>– відсутність поваги до можновладців.</li> </ul>

**Рис. 1.3.1.2. Основні «моделі» економічно активних громадян у сучасній українській економіці**

Одним із характерних для періоду реформ проявів розбіжності інтересів приватних фірм із загальноукраїнськими є широко розповсюджена практика «відтоку» доходів, одержуваних в Україні, за кордон. У приватну власність перейшло понад 108 тис. підприємств, але ефективного власника цей процес не дав. Серйозних змін в економіці не відбулося, енергоємність української продукції одна з найвищих у світі. Компанії, які працюють на експорт, прибуток залишають в офшорних зонах, щоб потім вкладати його в приватизацію. Подібні вклади становлять в нашій країні п'яту частину іноземних інвестицій [9].

Здійснювані в Україні трансформації не підвищили ефективність і державної власності. Ще більш важливим постає «збідніння» головного призначення державної власності – використовуватися в інтересах розвитку

національної економіки і росту добробуту українського населення. Найбільш очевидними проявами неефективності державної власності як носія і інструмента реалізації цілей держави і суспільства є, по-перше, «недоодержання» належних державі доходів від діяльності підконтрольних їй монополістів («Укрзалізниця», «Надра України», «Нафтогаз України», «Укртелеком» та ін.). По-друге, державна власність є неефективною і на макрорівні, перш за все, тому, що використовується не з метою реалізації інтересів економіки і населення, а з очевидністю «обслуговує» інтереси чиновників, причому, не як представників держави, а як фактично приватних власників і користувачів громадського майна. Щоб мати про це уяву, достатньо ознайомитися з виступами-звітами в друкованому органі виконавчої влади України Головного контрольно-ревізійного управління.

У концептуально-теоретичному плані, передусім, необхідно уточнити питання про те, заради якого типу розвитку можна чи необхідно зараз мобілізувати українську економіку і населення, за якими напрямками доцільно використовувати економічний потенціал держави. На думку учених і керівників держави, сьогодні для України найдоцільнішим є орієнтація на інноваційний розвиток, тобто на масштабне і якісне науково-технологічне оновлення виробництва, підвищення його ефективності відповідно завданням переходу до конкурентоспроможної сталої економіки.

У зв'язку з цим, українська держава в інноваційних процесах, за прикладом інших країн, повинна активніше шукати шляхи і напрями збігу інтересів суспільства і приватного бізнесу, тобто розробляти великі загально-національні проекти у можливих напрямках прориву на засадах сумісного використання і приватної, і державної власності. Реалізація спільних зусиль можлива лише за наявності заздалегідь розробленої загальнодержавної програми інноваційного розвитку на середньо- і довгострокову перспективу незалежно від будь-яких миттєвих інтересів адміністрацій, що приходять до влади. Вона повинна бути орієнтиром для розробки власних інноваційних програм суб'єктами усіх рівнів господарювання.

Однією з головних причин багатьох проблем інноваційного характеру, на нашу думку, є розмитість ситуації з управлінням цим процесом, розпорошення і дублювання управлінських функцій. У країні дотепер (лише навесні 2010 року був створений Державний комітет з питань науки, інновацій і інформатизації) не було справжньої структури, що могла б виконувати функції загальнодержавного генерального штабу, реалізатора ідеологій інноваційного розвитку країни, як це має місце в США. Тут, [подається згідно з узагальненнями автора, здійсненими на основі: 10] на тлі традиційної риторики про свободу ринкового господарства, був прийнятий величезний пакет законів про державне регулювання науки, техніки, економіки. Спираючись на цей економіко-правовий механізм, апарат державного управління надійно забезпечує реалізацію багатогранних цілей державної стратегії. Загальнодержавним державним науково-технічним штабом усередині федерального уряду США є очолюване особисто президентом (як главою виконавчої гілки влади) Управління з науково-технічної політики – УНТП. З метою забезпечення державного планування науково-технічної політики, УНТП зобов'язано збирати інформацію про найважливіші тенденції і пріоритети у сфері науки і техніки і аналізувати її з тим, щоб визначити, які тенденції здатні вплинути на досягнення національних цілей; визначати сфери науково-технічної діяльності, що вимагають державної підтримки і т. д.

Головним урядовим органом, що відповідає за координацію робіт зі сприяння технічному прогресу і прискоренню інновацій у промисловості, є Міністерство торгівлі США, у складі якого функціонує Управління технічною політикою. Це управління регулярно проводить дослідження технічних потреб і особливостей розвитку різних галузей промисловості, а також вивчає фактори, що впливають на здатність компаній здійснювати швидку розробку і комерціалізацію нових технологій на світовому ринку. Воно також здійснює програми, спрямовані на розвиток інноваційної діяльності приватного сектора і формування національної інноваційної системи. Таким чином, невід'ємним правом господарської діяльності американської держави є всеосяжне державне регулювання науки і техніки на пріоритетних інноваційних напрямках, що підсилює його роль як головного гаранта забезпечення стабільного економічного розвитку американського суспільства.

Хоча автор опікується бажанням бачити свою країну інноваційно-розвиненою і конкурентоспроможною в глобалізованому світі, втім ми розуміємо, що цього не можна домогтися виключно шляхом використання досвіду країн з порівняно високим ступенем організації і здатності до постійного інноваційного розвитку. Для цього потрібні і власні зусилля, перш за все, з боку влади і товаровиробників. Говорячи про досвід державного господарювання в США, необхідно помітити, що до інноваційного шляху розвитку економіки була звернена пильна увага з боку усіх післявоєнних президентських адміністрацій, що супроводжується фінансовим забезпеченням з безупинним його збільшенням. В Україні з початком реформ такий підхід взагалі не передбачався. Головним став принцип непрямого регулювання економіки – свобода цін, приватизація – для того, щоб сформувати різні форми власності як умову конкуренції виробників. Але, продавши державну власність, причому найбільш ефективні підприємства, за безцінь, держава фактично визначила і низьку економічну ефективність її використання новими приватними власниками, тому що зробило нелогічним і нерациональним вкладення прибутків і надприбутків в інноваційний розвиток, якщо можна одержувати даровий доход.

Суттєва увага до активізації інноваційної діяльності в нашій державі повинна підсилюватися, перш за все, тим, що це ключова умова наукової і технологічної модернізації виробництва, тобто зміни, удосконалення його факторів і результатів відповідно до потреб сталого розвитку економіки. Модернізація – це керований процес, початок якого неможливий без ініціатора перетворень. Відомо, що в суспільстві, незалежно від суспільно-економічного устрою, завжди існує критична кількість громадян (2–3%), орієнтованих на новаторську діяльність заради майбутнього. Але істотно змінити інноваційну сферу в країні вони не можуть. Тому в умовах переважаючої частини українського приватного виробничого сектора, фактичної нужденності вітчизняної науки необхідність здійснення модернізації із властивими їй високими ризиками неминує зумовлює активізацію ролі держави. При цьому слід зауважити, що



держава тільки тоді ефективно управляє інноваційними процесами, коли уособлюючи її державновладці на перше місце ставлять економіку (а не політику). Адже за визначенням У. Черчілля, яке вже набуло академічного значення, державний діяч повинен думати про проблеми держави і працювати над ними; політики думають про чергові вибори і про своє місце в цьому процесі. Тому значна частка їх дій, як і формування моделі розвитку економіки, є популістською з метою одержання якомога більшої кількості «голосів» електорату.

Слід мати на увазі, що досягнення бажаних результатів сталого розвитку можливо лише тоді, коли інноваційна діяльність не буде обмежена виключно технічними інноваціями. Пріоритетними повинні бути визнані також соціальні (як і екологічні) аспекти інноваційної діяльності. Вкладення капіталу в освіту, науку, охорону здоров'я, оздоровчий спорт, соціальну інфраструктуру, тобто в усе те, що пов'язано з розвитком людського капіталу, рівною мірою з технологічними змінами є взаємопов'язаними і взаємозалежними чинниками сталого економічного зростання. Тим більше, що у сучасних суспільствах як західного взірця, так і тих, що поєднали інноваційний шлях розвитку з традиційним, основним чинником, що визначає сталий розвиток економіки держави, є нагромаджений людський капітал і характер його формування. Розвинені країни забезпечили за допомогою індивідуальних доходів членів суспільства не тільки юридичні, але і фінансові передумови того, що і приватний бізнес, і населення можуть успішно справлятися зі своєю частиною інвестиційних функцій. Проте держава не обмежується цією роллю, але і зберігає реальні важелі контролю над процесом відтворення людського капіталу, включаючи фінансування освіти, медичне страхування (у розмірі бюджетної частки) і інші програми, що стимулюють відтворювальні процеси. Тут, у результаті підвищення рівня наукоємкості виробництва, різко зрослої частки науки і освіти, кваліфіковані фахівці, у першу чергу, працівники розумової праці, набирають особливого значення. Саме вони – головне джерело нововведень у виробництво, у сферу науки і нових технологій, управління і організації виробництва.

Ефект освіти проявляється в поліпшенні підприємницьких здатностей людини, оскільки вона ефективніше розподіляє наявні у неї ресурси, швидше впроваджує інновації, зростає її продуктивність праці, підвищується здатність до наукової і технічної творчості. Все це у сукупності створює сприятливі умови становлення середнього і малого бізнесу, що в усіх країнах, у тому числі і в Україні, декларується одним з національних пріоритетів. У зв'язку з останнім твердженням не менш важливим здається наступне. На думку західних спеціалістів, прямих зв'язків між наукою, малим бізнесом і інноваційним розвитком економіки в цілому не існує. Цей висновок ілюструє той факт, що хоча в країнах ЄС та в США у фінансуванні науки, створенні науково-технічних зон, захисті інтелектуальної власності, розвитку малого бізнесу (як на загальнодержавному, так і регіональному рівні) суттєвих переваг не має, однак у технологічному розвитку випереджальні позиції належать США. Річ у тому, що європейські країни відіграють авангардну роль у межах фундаментальних досліджень, але відстають у здатності перетворювати наукові досягнення в конкретні інноваційні технології і прибутки. Про це свідчать дані експорту високотехнологічної продукції в загальносвітовому масштабі: частка США в експорті окремих видів високотехнологічної продукції переважає частку європейських країн у 2–10 разів. На думку О. Михайловської, така перевага пояснюється саме недостатнім розвитком технологічних знань, що перебувають у сфері дії корпоративного сектора [11, с. 84]. Даний висновок підтверджується і результатами інформаційного огляду ОЕСД, де досліджується робота найкрупніших 250 компаній, що працюють в області високих технологій [12], 56% з них засновані в США і тільки 13% – в ЄС.

Фундаментальні (наукові) знання самі по собі не можуть перетворитися в технологічні знання (технології). З'єднання науки і технологій у єдину систему (науково-технологічні знання) є, як показує досвід США, прерогативою великого бізнесу. Такий же «синтез лежить в основі ідеї технопарків і науково-технічних зон, які відіграють певну роль в інноваційному процесі» [11, с. 85]. Певну, але не головну. Тому українська держава в умовах усе більшого дефіциту кваліфікованої робочої сили і агресивної конкуренції з боку імпорту повинна переглянути не тільки реальну (0,5% ВВП) частку обсягів фінансування науки за рахунок державного бюджету, але і задекларовану Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність», ст. 34 (не менше 1,7% ВВП), оскільки вона вже не відповідає вимогам часу. Так, Лісабонською стратегією для країн – членів ЄС як перспектива включно до 2010 рр. було встановлено 3% ВВП видатків на науку.

Навіть в умовах недофінансування з боку держави, наукові дослідження усе ж ведуться, при наявності результатів вони переходять у стадію експериментів, однак це не означає, що опрацьована технологія обов'язково буде використана (впроваджена). Великих компаній, здатних масово використовувати інновації, в Україні, на жаль, замало. Інші не мають сьогодні реальних ресурсів і стимулів для відповідної перебудови виробництва і впровадження нових технологій. Тому держава повинна опікуватися не тільки малим і середнім бізнесом, а і великими підприємствами, передовсім, державними стратегічного призначення. Це не менш важливий суб'єкт інноваційного процесу, без якого, як показує досвід Європи, спроби істотно прискорити становлення сталої інноваційної економіки можуть не завжди давати очікуваний результат.

Підводячи підсумки, можна зробити наступні висновки. Сталий економічний розвиток – це така зміна стану національної економіки, що відображає приріст національного продукту і його якості при своєчасному запобіганні негативних ефектів. В Україні такими виступають деструктивні ефекти трансформації власності і економіки в цілому, що погіршують стан усіх джерел сталого розвитку: освіти, науки, технологій, нововведень і людського капіталу.

Державі у зв'язку з негативними результатами трансформаційних реформ важко бути ефективним гарантом у здійсненні переходу національної економіки на шлях сталого розвитку. «Для України сталий розвиток є поки що декларацією про наміри» [13, с. 23]. У той же час, якщо Україна не зробить ривок, вона втратить шанс бути у числі повноправних суб'єктів, а не об'єктів сучасних міжнародних економічних відносин. Тому необхідна розробка широкого кола заходів, які сприяли б подоланню обставин, що сформувалися. По-перше, з огляду на низьку

економічну і соціальну ефективність приватного капіталу в провідних базових галузях, треба визнати якщо не виправданим, то вимушено необхідним посилення інституту держави і її регулюючої ролі. По-друге, держава повинна активніше шукати шляхи і напрями збігу інтересів країни і приватного бізнесу в інвестиційному і інноваційному процесах. По-третє, повинні бути посилені позиції держави у тих сферах, функціонування яких орієнтовано на розвиток людського капіталу, підвищення якості життя.

Послідовними кроками в загальному алгоритмі участі держави в забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку можуть бути: розробка головних економічних і соціальних параметрів стабільності в середньостроковій перспективі; визначення в них пріоритетів, у реалізації яких провідна роль належить державі; розробка і застосування необхідних механізмів забезпечення сталого розвитку української економіки. Логіка взаємодії цих заходів буде обумовлюватися індивідуальним і комбінованим впливом кожного з них один на одного і на економічний зріст. Саме він є наочним показником сталого економічного розвитку.

#### *Література до підрозділу 1.3.1*

1. Маркс К. Критика гегелевской философии права / К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения. Изд. второе. – Т. 1. – М.: Полит. лит-ра, 1955. – С. 219–368.
2. Фукуяма Ф. Сильное государство. Управление и мировой порядок в XXI веке / Ф. Фукуяма; пер. с англ. О. Э. Колесникова и др. – М.: АСТ; АСТ Москва; Хранитель, 2007. – 220 с.
3. Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 4–30.
4. Садков В. Об оптимальных размерах участия государства в экономике / В. Садков, И. Греков // Общество и экономика. – 2006. – № 11–12. – С. 86–92.
5. Кредисов В. Держава і ринок: необхідність взаємодії в перехідній економіці / В. Кредисов // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 50–57.
6. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: монографія / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.
7. Тарасенко Г. Д. Роль государства в информационном обществе / Г. Д. Тарасенко, И. В. Пенькова // Социальная экономика. – Харьковский национальный университет. – 2004. – № 1–2. – С. 192–197.
8. Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism / D. Bell. – N. Y., 1976. – 352 p.
9. Засідання Національної ради безпеки і оборони від 18 січня 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.rainbow.gov.ua>>.
10. Патрон А. П. Государственное хозяйствование в США в начале XXI века / А. П. Патрон // США, Канада: экономика, политика, культура. – 2004. – № 3. – С. 36–54; № 4. – С. 30–43.
11. Михайловская О. «Европейский парадокс» инновационного развития: уроки для Украины / О. Михайловская // Экономика Украины. – 2006. – № 9. – С. 80–85.
12. OECD Information Technology Outlook. – Organization for Economic Cooperation and Development, 2004. – 125 p.
13. Данилишин Б. Украина в международных рейтингах устойчивого развития / Б. Данилишин, О. Веклич // Экономика Украины. – 2008. – № 7. – С. 13–23.

### **1.3.2. Диспропорції національної економіки і стратегічні заходи антикризового управління у сфері виробничої діяльності**

Національна економіка України стикається з низкою внутрішніх і зовнішніх загроз, які торкаються її позиції та інтересів у сучасному світовому господарстві та на економічному просторі СНД. Серед внутрішніх погроз виділяються відсутність чіткої державної соціально-економічної політики, незавершеність економічних перетворень і слабкість нормативно-правової бази, деформованість структури економіки і процеси деіндустріалізації, втрата позицій по напрямках науково-технічного розвитку, слабкість ринкових інструментів господарювання. До зовнішніх загроз економічній безпеці України можна віднести: надмірну «відкритість» економіки за відсутності належної економічної політики; сировинний характер експорту; неоколоніальний характер імпорту багатьох видів продукції стратегічного призначення; загострення залежності країни від міжнародних фінансових організацій.

Загострення валютно-фінансових проблем головних споживачів планети (США та інших провідних країн Заходу) – головна зовнішня, по відношенню до України, причина економічної кризи. Через скорочення американського і західноєвропейського попиту на кінцеві товари і сировину криза передається і на інші економіки, в тому числі і на українську. Все це призводить до певних диспропорцій у розвитку національної економіки.

**Диспропорції національної економіки.** Економічну кризу в Україні поглиблюють і певні диспропорції, що тривалий час складалися у національній економіці [1]. По-перше, це диспропорція між загальним рівнем доходів населення і розмірами його кредитування. По-друге, виникла диспропорція між рівнем цін на нерухомість і рівнем заощаджуваних доходів населення. Третя диспропорція – між імпортом і експортом. Вона стосується кількості іноземної валюти в країні, що напрями впливає на курс гривні і швидкість інфляційних процесів. Ще до падіння цін на метал, гривня була переоцінена відносно провідних світових валют. Про це свідчить від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу країни. Четверта диспропорція – між виробництвом і споживанням. Споживання вийшло за межі можливостей національного виробництва, про що свідчить лавиноподібне зростання імпорту. П'ята диспропорція криється у переважанні споживчого кредитування над інвестиційним.

Такі умови спричинили хвилю банкрутств усіх типів структур, що пов'язані на ринку нерухомості (будівельні компанії, агентства нерухомості, виробників будматеріалів), загострення фінансових труднощів відомих торговельних мереж, що спеціалізуються на продажу імпортової побутової техніки. Усі підприємства металургійної галузі показують зниження обсягів виробництва.

Загалом за підсумками 2009 р. падіння виявилось значним: у металургії – 26,7%, хімічній та нафтохімічній промисловості – 23%, машинобудуванні – 44,9%. При цьому майже двократне згорання машинобудівного виробництва пов'язано, перш за все, із різким звуженням інвестиційного попиту на внутрішньому ринку. Гальмування розвитку промислової діяльності вплинуло на зменшення виробництва послуг транспорту і торгівлі, падіння обсягу вантажообороту склало 22,4%, обороту оптової торгівлі – на 19,3%.

Причиною цього, крім зовнішнього фактора, став внутрішній – зменшення фінансових ресурсів в економіці.

У 2009 р. продовжився вплив коштів фізичних та юридичних осіб з банківської системи, який досяг 30 млрд. грн. або 8,8% від суми коштів, яка була на рахунках фізичних та юридичних осіб на початку кризи. Слабкість банківської системи України своїми причинами мала: переорієнтацію у передкризові роки банків на споживче кредитування; стимулювання саме валютного кредитування; невідповідність строків залучених депозитів та наданих кредитів. Як підсумок – від'ємний, сальдований фінансовий результат безпосередньо у фінансовій сфері становив – 37,6 млрд. грн.

На цьому тлі відбулося зниження обсягів кредитування економіки. В результаті: обсяг виданих банками кредитів за 2009 р. вперше за останніх 10 років не тільки не збільшився, але й скоротився на 16,5 млрд. грн. Тобто, за кризових умов 2009 р. українські комерційні банки не мали змоги кредитувати реальний сектор економіки, який у той час потерпав від нестачі власних фінансових ресурсів. Як наслідок, падіння виробництва у 2009 р. мало місце не лише в експортоорієнтованих секторах, а й у тих, що орієнтовані на внутрішній ринок через нестачу обігових коштів.

Погіршення фінансового стану корпоративного сектору економіки, різке зменшення прибутковості та кредитоспроможності підприємств, підвищення вартості запозичень, а також високий ступінь невизначеності щодо глибини та тривалості кризових явищ позначились не лише на здатності виконувати поточні зобов'язання, а й стали основною причиною глибокого згорання інвестиційної діяльності.

Цьому сприяли обтяжливі регуляторні процедури: складність адміністрування податків, кількість та складність отримання дозволів, технічне регулювання (сертифікація та стандартизація); податковий тиск на економіку; нерозвиненість інституційних механізмів інвестування і забезпечення гарантій прав власності, відсутність промислових парків, слабкі гарантії прав концесіонерів.

Як наслідок, обсяги валового нагромадження основного капіталу реально скоротились на 46,2% загалом за 2009 р. В умовах невиконання державного бюджету відбулося скорочення державних інвестицій: капітальні видатки зведеного бюджету зменшились на 51,5% порівняно з 2008 р. (їхня частка у структурі видатків зведеного бюджету знизилась з 13,3% до 6,5%).

Рівень залучення прямих іноземних інвестицій в Україну дуже незначний, на порядок нижчий ніж в країнах ЄС, особливо в розрахунку на душу населення. Так, на одну особу в Україні припадає у 17–18 разів менше іноземного капіталу, ніж у Чехії або Угорщині, та в 7 разів менше, ніж у Литві. Відношення накопичених іноземних інвестицій до ВВП в Україні становить 4%, у той час як у Литві – 35, а в Чехії та Угорщині – близько 50%.

У свою чергу, низька інвестиційна активність реального сектору, відсутність довгострокового кредитування стали основними причинами глибокого падіння у будівництві, яке склало за підсумками року 48,2%.

У цілому 2009 р. закінчився падінням: ВВП на 15,1%, обсягів промислового виробництва на 21,9%, інвестицій в основний капітал на 43,7%, експорту товарів та послуг на 36,6%, імпорту на 43,7%, реальної середньомісячної заробітної плати на 9,2%. Індекс споживчих цін становив 112,3%, рівень безробіття збільшився до 8,8%. Вперше за останніх 10 років в економіці збитки підприємств перевищили прибутки на 31,6 млрд. грн.

Головними проблемами, що найбільш суттєво впливали на розвиток економіки у 2010 р. є:

- різке погіршення стану державних фінансів. За офіційними даними у 2009 р. дефіцит державного бюджету складав лише 19,9 млрд. грн., або 2,2% ВВП, проте реально він досяг розміру 103,8 млрд. грн., або 11,4% ВВП. До фактичного дефіциту бюджету в обсязі 19,9 млрд. грн. необхідно додати суми з рекапіталізації банків (19,6 млрд. грн.), капіталізації НАК «Нафтогаз України» (24,4 млрд. грн.), суми спеціальних прав запозичень (15,7 млрд. грн.) та обсяг невідшкодованих сум ПДВ (24,2 млрд. грн.);
- погіршення якості ресурсної бази та кредитних портфелів банків. Частка проблемних кредитів у сукупному обсязі кредитів, наданих українськими банками, на кінець 2009 р. за офіційними даними досягла 9,4%, а насправді – значно більше; проблемна заборгованість зросла у 3,9 разу – з 18 млрд. грн. до 69,9 млрд. грн.; обсяг депозитів через низьку довіру до банківської системи знизився на 8,4%;
- збільшення рівня боргових зобов'язань на тлі зростання вартості запозичень. За 2009 р. рівень валового зовнішнього боргу досяг 88,9% від ВВП; сукупний державний гарантований борг зріс у 2010 р. до 40% від ВВП.

Інституціональні та організаційні механізми економічного регулювання не спрацьовують. Відсутність в Україні єдиної системи реєстрації прав на нерухоме майно перешкоджає залученню в економічний обіг майнових і земельних ресурсів, систематизації відомостей про нерухомість з метою її оподаткування, що призводить до втрат Державного бюджету України, а також створює умови для рейдерських захоплень та перешкоди для залучення іноземних інвестицій. Приватизація інвестиційно-привабливих об'єктів обтяжена цілим рядом проблем, або заборонена рішеннями вищих органів влади, внаслідок чого гальмується внесення інвестицій у розвиток стратегічних галузей економіки, невиконання завдань з надходження коштів від приватизації до державного бюджету набрало системного характеру. Діюча система управління державною власністю залишається мало-ефективною. Структура державного сектору економіки та існуючий розподіл функцій з управління об'єктами державної власності між органами виконавчої влади є недосконалими.

Існуючі диспропорції наявних факторів виробництва характеризуються такими тенденціями. Низька частка оплати праці у ВВП, наявність заборгованості із заробітної плати, що веде до зниження платоспроможного попиту

населення. Саме людина та її здатність до творчої праці є одним із головних чинників економічного зростання. Попри те, що нова філософія трансформаційного розвитку затверджує як найвищу цінність людський розвиток і запровадження європейських стандартів життєдіяльності людини, населення України постійно скорочується. Щоб зрозуміти та оцінити людські втрати звернемось до 1930-х рр. За десять років (1929–1939 рр.) колективізації, голоду і репресій доросле населення СРСР скоротилось на 17,2 млн., тобто 20%. Деколективізація 1990-х рр. обійшлась за ту же ціну: 18,9% померлих серед дорослого населення РФ. Така ж ситуація і в Україні. Але є різниця між цими періодами. За 1990-ті рр. ВВП РФ знизився у 2 рази, України – 2,5 разу, а за 1930-ті рр. – збільшився більш ніж у 3 рази [2].

Зношені основні фонди, відсутність достатніх інвестиційних джерел, взаємна заборгованість підприємств руйнують виробничу сферу економіки. Україна не має реальної бази для швидкого переходу до економічного зростання. Скорочення капітальних вкладень в економіку України у 2009 р. становило близько 40% від рівня 1990 р.

Для того щоб досягти в Україні стабільного приросту ВВП, необхідно, за експертними розрахунками, мати від 2,3 до 2,8% приросту капіталовкладень на кожний процент приросту ВВП. Така закономірність підтверджується і досвідом зарубіжних країн.

Залучення коштів населення та отримання громадянами довгострокових кредитів для будівництва (реконструкції) житла є пріоритетним завданням впорядкування інвестиційного процесу в країні. Але розвиток іпотечного кредитування стримується високим рівнем процентних ставок (табл. 1.3.1.2).

Таблиця 1.3.2.1

**Умови іпотечного кредитування\***

Країна	Рівень процентних ставок за іпотечними кредитами	Частка від загальної вартості житла	Термін кредиту, роки
Греція	5,00	80	до 25
Туреччина	4,00	75–80	до 20
Іспанія	4,00	40–70	до 30
Болгарія	8,15	70	до 15
Україна	25–32	50	15–20

\* Складено за даними зарубіжних джерел.

Подолання структурних криз ускладнюється світовою фінансово-економічною кризою, необхідністю збільшення витрат різних суб'єктів господарювання на природоохоронні цілі. Так, у чорній металургії, нафтопереробній та інших галузях промисловості від 10 до 20% капіталовкладень іде на охорону навколишнього середовища.

Під впливом кризи на світовому фінансовому ринку розвинуті країни перестали бути фінансовими донорами інших країн. У зв'язку з цим зовнішній попит на їх продукцію суттєво скоротився, що підвищило пропозицію на внутрішньому ринку і сприяє дефляції.

Проведення м'якої монетарної політики, збільшення грошової пропозиції для обслуговування руху реальних товарів (послуг), зниження базових ставок або підтримання інфляції на рівні 2% сприяє стимулюванню внутрішнього попиту на товари, що виробляє економіка розвинутих країн, а також фінансової стабільності та економічному розвитку.

Однак такі заходи неефективні в Україні. В Україні немає загрози дефляції. Інвестиційний процес гальмується через значну інфляцію, несприятливий інвестиційний клімат і зволікання структурних реформ. Основні товари промисловості не мають попиту на внутрішньому ринку. Щоб збільшити внутрішнє споживання, наприклад металу, необхідні структурні реформи і покращення бізнес-середовища. Інакше додаткові гроші, які потрапляють до обігу, будуть спрямовані головним чином на валютний ринок, у тому числі через збільшення попиту на імпорту продукцію.

Стабільність грошової одиниці може бути забезпечена адекватною бюджетно-фіскальною політикою і жорсткою грошово-кредитною політикою через рекапіталізацію банків за участю держави, викуп у банків проблемних активів, випуск боргових інструментів з урядовою гарантією, створення стимулів для повернення вкладень у банківську систему, обмеження девальваційного тиску на валютному ринку.

**Структурні кризи і тенденції антикризового управління.** Розвиток економіки України перетворився на системне деструктивне протистояння олігархічного капіталу інтересам українського народу. Структурні кризи як кризові явища довготривалого нециклічного характеру проявляються в занепаді окремих галузей (видів економічної діяльності) народногосподарського значення і в порушенні ключових відтворювальних пропорцій. Основою структурних криз є дія закону нерівномірності економічного розвитку, непогодженість у розвитку різних типів структур національного господарства, відсутність обґрунтованої структурної політики держави.

У перше десятиріччя реформування економіки динаміка та напрями структурних перетворень відбувались під впливом як позитивних, так і негативних факторів. Серед перших можна відзначити поширення дії ринкових відносин, становлення конкурентного середовища, зменшення рівня монополізації економіки, зміцнення недержавного сектору. До другої групи входять такі фактори: перебільшення саморегулюючої функції ринку та усунення держави від ролі провідного суб'єкта регулювання структурних зрушень; скорочення інвестицій в економіку; надмірна відкритість економіки і наявність зовнішнього боргу, обслуговування якого потребує зростання експорту; зневага до проблем суспільства; відсутність професійного менеджменту; поглиблення технологічної відсталості.

Під впливом негативної динаміки розвитку високотехнологічних галузей зростає частка найбільш енергоємних та екологічно шкідливих комплексів – паливно-енергетичного та металургійного, відбувається зубожіння матеріально-технічної бази промисловості.

Негативні структурні зрушення в економіці сприяли підвищенню ресурсоемності вітчизняної продукції, яка перевищує світовий рівень у 2 рази. Енергетична складова у виробництві продукції становить чверть її вартості. У США цей показник становить 6%, у Франції – 3%. Постійно зростає витратоемність виробництва – витратна частина валового випуску перевищує дохідну. Тенденція витратного характеру виробництва підтверджується постійним перевищенням темпів зміни валового випуску товарів і послуг порівняно з індексом фізичного обсягу валової доданої вартості, який зростає відповідно до зменшення проміжного споживання.

Такі негативні тенденції відрізняють економіку України від економіки ринкового типу, у якій під час класичної структурної кризи відбувається руйнування наявної технологічної структури та створюється фундамент для подальшого економічного зростання на новій технологічній основі. Так, структурні реформи економіки у розвинутих країнах світу сприяли переходу до енерго-, матеріало- і працевзберігаючих технологій. У США у 1980-ті рр. матеріалоемність виробництва у нових галузях була на 27% нижче, ніж у традиційних. Тому необхідно по усіх видах економічної діяльності розробити заходи щодо зниження матеріалоемності та контролювати їх виконання.

У другому десятиріччі реформ основним джерелом економічного зростання були вільні виробничі потужності та види діяльності зі швидким оборотом капіталу за одночасного формування технологічної залежності від імпорту техніки і технологій, яка формує майбутнє відставання за рахунок підтримання низької конкурентоспроможності. Стратегічний ресурс розвитку – інновації – так і не був задіяний.

Зміст антикризової складової макроекономічної політики в Україні змінювався відповідно до змін в умовах господарювання. У 1990-ті рр., коли впав попит, гіперінфляція поглинула оборотні кошти, механізм ціноутворення не працював, поведження підприємств різко змістилися у бік короткострокових цілей, які для багатьох з них зводилися до однієї: вижити за всяку ціну.

У таких умовах регіональна антикризова політика неминуче зводилась до регіонального протекціонізму. Його основне завдання – збереження економічного потенціалу і санація для подолання збитковості підприємств і регіональних бюджетів. Основними інструментами регулювання регіональних ринків стали: податкові пільги й пряме додаткове фінансування (надання інвестиційного податкового кредиту або звільнення – повне або часткове – від сплати податку в бюджет, відстрочки або розстрочки податкових платежів у бюджет, надання інвестицій з позабюджетного фонду, участь на паях у фінансуванні програм розвитку підприємств).

До середини 1990-х рр. місцеві органи державної влади взяли на себе ряд функцій керування підприємствами: укладали двосторонні угоди з виконавчими органами інших регіонів по збуту продукції.

Така державна підтримка ефективна в короткостроковому періоді, вона стабілізує ситуацію й створює передумови для економічного росту, але негативно впливає на конкурентоспроможність підприємств у довгостроковій перспективі, стримуючи своєчасне вирішення проблем реструктуризації підприємств.

У міру стабілізації ситуації антикризова політика почала набувати системні властивості, і в ній усе більш чітко виділялися такі складові, як маркетингова, екологічна, структурна, інвестиційна, фінансова, технічна, кадрова (соціальна), розвиток інфраструктури. Нові складові економічної політики в тім або іншому ступені були пов'язані з «провалами ринків», типовими для країн з перехідною економікою. У таких умовах регіональні органи керування повинні зосередитися на оцінці стану різних ринків, виявленні властивому тому або іншому ринку недоліків і розробці заходів, спрямованих на подолання цих недоліків.

Державна допомога окремим підприємствам повинна компенсувати наявні недоліки ринку, а не недоліки корпоративного управління. Державна підтримка, що полягає в передачі підприємствам ресурсів, у селективному розподілі ресурсів або впливі на конкуренцію, необхідна в тій мірі, в якій проявляються недоліки конкретного регіонального ринку, а її ефективність повинна оцінюватися по ступеню усунення недоліків цього ринку.

Через специфіку перехідного періоду провідною тенденцією розвитку структури ринків стала вертикальна інтеграція підприємств, тому що підприємства в 1990-х рр. були практично беззахисні й перед контрагентами, і перед конкурентами. Потім ринки почали швидко мінятися, але підприємства не змогли адекватно реагувати через специфіку своїх активів і зазнавали значних втрат. Вертикальна інтеграція була одним зі способів рішення проблеми, інтеграційні процеси прискорювалися.

У міру того як усе більше актуальним стає завдання підвищення продуктивності праці, активна участь регіональних органів влади в керуванні поведженням підприємств на ринку поступово переходить у площину горизонтальної інтеграції, у створення умов для розвитку промислових кластерів. Створення кластерів підприємств дозволяє виявити нові можливості підвищення продуктивності праці без зниження інтенсивності конкуренції. Як показали дослідження М. Портера, розвиток кластерів, що стимулюють інновації, стає одним з регіональних джерел довгострокового економічного росту [3]. Найбільш загальний критерій оцінки ефективності економічної політики по розвитку кластерів – темпи росту інвестицій.

Подальше економічне зростання знижує ризики й тому викликає зсув мотивації суб'єктів ринку у бік довгострокових цілей, що стимулює розвиток маркетингового управління й маркетингових досліджень.

Для державних органів керування стратегічна мета антикризового управління – забезпечення стійкого економічного зростання на основі створення довгострокових конкурентних переваг підприємств або їхніх кластерів, що дозволяють залучати інвестиції й підвищувати продуктивність праці на інноваційній основі.

**Розвиток науково-технічної та інноваційної сфери.** До чинників, що стримують інноваційний розвиток в Україні, можна віднести таке:

- відмова України від політики пріоритетного науково-технічного розвитку, виключення з числа основних продуктивних сил науки передової освіти й інновацій. Натомість відбувається орієнтація на зовнішні запозичення, які до того ж не використовуються для інвестицій у нові технології і засоби виробництва з метою відтворення і примноження сукупного національного продукту;
- неодноразові спроби реформувати національну науку і освіту ніколи не мали цілісного міжгалузевого характеру і не спрямовувались на інноваційний розвиток держави. Відсутня концентрація інтелектуальних ресурсів на стратегічно важливих напрямках розвитку. Бюджетні кошти, що спрямовуються на науку, розпорозуються по локальних програмах 30 розпорядниками без загальної координації і загальних цілей;
- незбалансованість структури і обсягів держзамовлення на підготовку спеціалістів з потребами ринка праці та з перспективними напрямками розвитку країни, невизначеність освітньо-кваліфікаційних рівнів;
- відсутність механізмів стимулювання і заохочення інноваційної діяльності.

Україна втрачає свою інтелектуальну власність. Кримінальний трансфер технологій з України у галузі матеріалознавства, металургійного виробництва, авіаційної техніки, хімічних речовин та сполук, монокристалів, високоточної оптики за кордон є фактично інтелектуальним пограбуванням країни. Нинішня політика державного фінансування науково-технічної сфери, циркуляції наукових знань, результатів досліджень, об'єктів права інтелектуальної власності не відповідає сталим тенденціям світової практики і, водночас – національним інтересам України.

Технологічний розрив, що існує між країнами, які знаходяться на різних шляхах соціально-економічного розвитку, дозволяє одним, промислово розвинутим, надовго утримувати лідерство та тримати на належній дистанції країни, що відстали у своєму науково-технологічному розвитку або свідомо його загальмували. Саме вони залишаються на ринку основними реципієнтами та споживачами технологій, як правило, вчорашнього дня, імпортерами продукції та ліцензіатами винаходів, термін дії патентної монополії яких збігає.

Ключові проблеми полягають в тому, що:

- темпи розвитку й структура науково-технічної та інноваційної сфери не відповідають попиту на передові технології з боку економіки;
- пропонувані наукові результати світового рівня не знаходять застосування в економіці через низьку сприйнятливості підприємницького сектору до інновацій;
- у науково-технічній та інноваційній сфері триває втрата кадрів і скорочення матеріально-технічних засобів.

Існує загроза переорієнтації вітчизняної науки на вирішення проблем інноваційного розвитку інших країн і перетворення України на експортера товарів і послуг з низьким рівнем доданої вартості, у тому числі у сфері інтелектуальної праці.

Причинами виникнення проблем є:

а) скорочення фінансування науково-технічної та інноваційної сфери. Наукоємність ВВП протягом 2000–2009 рр. в Україні зменшилася з 1,16% до 0,95%, у тому числі з держбюджету – до 0,41%.

б) неефективність системи бюджетного фінансування української науки:

- система не налаштована на одержання кінцевого прикладного результату. Виконання більшості науково-технічних робіт припиняється на завершальних, найбільш ресурсномістких етапах дослідження експериментальних зразків, і в очікуванні продовження фінансування, морально старіє;
- кошти розпорозуються між 36 головними розпорядниками бюджетних коштів, науковими структурами, частина з яких працює неефективно;

в) законодавчі обмеження, що ускладнюють фінансування наукової сфери:

- через ускладнену процедуру обслуговування Державним казначейством спецрахунків, з яких фінансується діяльність державних наукових установ і вищих навчальних закладів, замовники, у тому числі іноземні, часто відмовляються співпрацювати з ними;
- державні замовники НДДКР, на додаток до конкурсного відбору, вимушені застосовувати процедуру конкурсних торгів при здійсненні закупівель за держані кошти;

г) відсутність економічних стимулів у суб'єктів господарської діяльності здійснювати технологічну модернізацію шляхом запровадження нових науково-технічних розробок.

Частка України – 0,4% – у світовому потенціалі технологічних знань та інтелектуальних здобутків залишається непомітною для потенційних ліцензіантів.

У міру того як слабшають позиції української науки, невпинно зменшується її вплив на формування інноваційної дієспроможності у національній економіці та в промисловому виробництві, яке стрімко втрачає конкурентоспроможність і здатність оперативного реагувати на появу нових винахідницьких здобутків.

За даними дослідження реального використання інтелектуального наукового ресурсу в Україні, проведеного Радою по вивченню продуктивних сил України НАН України, у концепції розвитку наукової сфери України мова йде про високу вірогідність загрози не лише реалізації нової моделі інноваційного розвитку економіки, але й збереження критичної маси науковців, здатних розуміти досягнення світового рівня [4, с. 20].

Здатність адаптувати іноземні науково-технічні досягнення за імпортованими ліцензіями до технологій сучасної української промисловості має тільки одне з 335–350 підприємств, які й дотепер вважаються «інноваційно» активними.

Україна вже фактично витіснена зі світового ринку патентів ліцензій високотехнологічної продукції. У країні змінилися на гірше якість товарів та технологій, технічний рівень виробництва. Про технологічну деградацію машинобудівних підприємств свідчить питома вага їхньої продукції у структурі товарного експорту з України. За дослідженнями А. П. Варгатюка, зараз залишилося тільки одне з 6–7 підприємств галузі, яке ще спроможне конкурувати на зовнішніх ринках та постачати на експорт більш дешеву продукцію загального машинобудування, а наукоємну продукцію високих технологій – тільки 45–50 з них [5, с. 363].

Приватизація майже 2/3 усіх підприємств машинобудівного комплексу країни обмежила і без того низькі можливості державного регулювання їх зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасний стан присутності країни на зовнішніх ринках інтелектуальної продукції, патентів та ліцензій означився впродовж років незалежності України чотирикратним зменшенням числа українських організацій та підприємств-ліцензіарів. Підприємств машинобудування на них скоротилося у 1,6 разу, академічних наукових установ та галузевих організацій – утричі, а присутність вищих навчальних закладів зі статусом «національних», впала до нульової відмітки, хоча підвідомчі тільки колишньому Мінвузу УРСР 7–12 ВНЗ ще наприкінці 1980-х – початку 1990-х рр. були патентовласниками-ліцензіарами та активними учасниками на ринку інтелектуальної продукції. Такий низький рівень вузівської науки не в останню чергу зумовлений падінням рівня керівних кадрів вузів України.

Зацікавленість фірм-ліцензіатів (покупців) з азіатських країн і країн Західної Європи, а також зі США та Канади до результатів інтелектуальної праці українських вчених і винахідників, знецінених у своїй країні, полягає у виграші часу та коштів, аніж при залученні до таких робіт власних фахівців чи фірми та компанії з інших країн, Євросоюзу, що впливає з аналізу укладених ліцензійних угод. Відсутність патентного захисту до того ж багатократно здешевлює вартість ліцензії. При цьому безпатентні ліцензії на «ноу-хау», секрети виробництва з передачею технічної документації, за фактично демпінговими цінами, стало порочною практикою сьогодення та звичним явищем «трансферу технологій» в українській інтерпретації.

Українська наука вже не здатна забезпечити свій кадрово-відтворювальний процес зміни та наступності поколінь науковців та винахідників через втрату фінансової підтримки та відсутність будь-яких проявів державного патерналізму. Бюджетні асигнування не стали стабільним джерелом її розвитку.

Кожен шостий науковець працює на іноземного замовника, результати творчої праці яких відповідно до норм відредагованих у 2000–2001 рр. законів «Про авторське право та суміжні права» (ст. 16.1) та «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» (ст. 9), на порушення ст. 54 Конституції України закріпили на користь «грантодавця-роботодавця» відчуженість майнових прав найманого працівника на свій інтелектуальний продукт – автора на твір, науковця – на винахід. Крім того, згідно ст. 9.1 цього закону, такий «роботодавець» отримав за українським законодавством ще й право засекретити винахід і не подавати заявку на нього впродовж 4 років, а після привласнення його творіння про вченого-винахідника не варто буде й згадувати. Такого «трансферу технологій», як свідчать дані ЮНЕСКО, більш ніде у світі не спостерігається.

**Стратегічні заходи антикризової програми розвитку національної економіки.** Відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни можливе за умови реалізації стратегічних перетворень за такими напрямками:

1. Утримання низького рівня інфляції разом з гнучким валютним курсом, стабілізація державних фінансів і створення стійкої фінансової системи.

2. Формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України.

3. Модернізація інфраструктури й базових секторів шляхом усунення економічних диспропорцій і структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від дотацій до самоокупності виробництва й соціальних послуг.

4. Збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту.

5. Підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби й виконавчої влади.

Перелік відповідних заходів згідно з Програмою економічних реформ на 2010–2014 рр. наведено у табл. 1.3.2.2.

Таким чином, відновлення сталого економічного зростання й модернізації економіки на інноваційній основі можливе за умови здійснення рішучих реформ і антикризових заходів, спрямованих на подолання економічних диспропорцій і підвищення конкурентоспроможності економіки; формування ефективної системи державного управління; реальне, а не декларативне підвищення ролі науки і технологій в суспільстві, престижу наукової діяльності; поліпшення бізнес-клімату й залучення інвестицій; модернізації інфраструктури та базових секторів економіки.

## Антикризові заходи розвитку національної економіки

Види кризи	Цілі антикризових заходів	Перелік основних заходів	Очікувані результати
1	2	3	4
Інноваційна криза	Стимулювання інвестиційної діяльності, збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій в економіку країни	Розвиток державно-приватного партнерства, створення промислових парків, посилення державних гарантій прав концесіонерів, удосконалення механізму залучення інвесторів на умовах угод про розподіл продукції	Підвищення інвестиційної привабливості економіки України
	Розвиток науково-технічної та інноваційної сфери	<p>Посилення конкурентоспроможності сектору наукових досліджень і розробок, забезпечення його інтеграції в Європейський дослідницький простір шляхом:</p> <p>а) збільшення фінансування на оновлення матеріально-технічної бази наукових установ та вищих навчальних закладів;</p> <p>б) розширення програм надання грантів молодим ученим і викладачам для проведення досліджень, підготовка українських учених до ефективної конкурентної боротьби за гранти Рамкової програми ЄС;</p> <p>в) зміцнення зв'язків наукової сфери з бізнесом, промисловими та підприємницькими структурами.</p> <p>2. Підвищення ефективності бюджетного фінансування наукової та інноваційної сфери шляхом:</p> <p>а) оптимізації системи бюджетних наукових установ на основі об'єктивних критеріїв оцінювання результативності їхньої науково-технічної діяльності;</p> <p>б) нарощування частки бюджетних коштів, що спрямовуються на фінансування фундаментальної науки та прикладних наукових і технічних розробок;</p> <p>в) пріоритетного спрямування бюджетного фінансування науки на виконання за конкурсними принципами державних цільових наукових, науково-технічних програм, державного замовлення у сфері науки та інноваційної продукції, а також фінансування грантів Державного фонду фундаментальних досліджень;</p> <p>г) застосування спрощених процедур закупівлі (на підставах, передбачених законам про державні закупівлі) для фінансування за рахунок державних коштів НДДКР, виконавці яких визначаються на конкурсній основі у встановленому законодавством порядку;</p> <p>д) підвищення рівня фінансової автономії наукових установ і ВНЗ у розпорядженні коштами, отриманими від замовників різних форм власності за виконання НДДКР.</p> <p>3. Спрямування вітчизняного науково-технічного потенціалу на забезпечення потреб інноваційного розвитку економіки України й організацію виробництва високотехнологічної продукції шляхом: запровадження державно-приватного партнерства в науково-технічній та інноваційній сферах; розробки та впровадження інструментів державної підтримки інноваційної діяльності.</p> <p>4. Підвищення ефективності національної інноваційної системи через: розвиток інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо); приведення законодавства України у сфері інтелектуальної власності у відповідність до законодавства Європейського Союзу; удосконалення державного регулювання й економічного стимулювання суб'єктів господарювання у сфері трансферу технологій.</p>	<p>Активізація інноваційних процесів в економіці, повноцінне використання потенціалу науки в процесі технологічної модернізації економіки.</p> <p>Запровадження гарантій як механізму підтримки наукової діяльності.</p> <p>Збільшення частки інноваційно активних промислових підприємств з 10,7 до 25%.</p> <p>Підвищення наукоємності ВВП за рахунок усіх джерел фінансування з 0,95 до 1,5%.</p> <p>Вдосконалення системи атестації наукових кадрів вищої кваліфікації.</p> <p>Оптимізація системи бюджетного фінансування фундаментальних досліджень.</p> <p>Реформування податкової системи, що повинна працювати на стимуляцію дослідницької та інноваційної діяльності.</p> <p>Вдосконалення системи непрямих методів державного впливу на розширення сектору високотехнологічного виробництва.</p> <p>Відновлення та розширення функціонування наукових центрів у складі АТ, створення національних науково-технічних центрів загальнодержавного значення.</p>



1	2	3	4
Криза управління, криза довіри	Реформування відносин власності	Оптимізація кількості підприємств державного сектору економіки, які не підлягають приватизації і мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави; збільшення кількості підприємств державного сектору економіки, які відновили свою платоспроможність у процедурах банкрутства; виконання завдань щодо залучення коштів від приватизації державного майна, визначених державним бюджетом, із забезпеченням принципів прозорості; запровадження прозорої процедури набуття прав власності на землю на конкурентних засадах (на земельних торгах), забезпечення гарантування цих прав.	Удосконалення інституціональних та організаційних механізмів економічного регулювання
	Підвищення ефективності управління об'єктами державної власності та корпоративними правами держави	Покращення основних показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки. Перерахування до Держбюджету частини чистого прибутку державними підприємствами та дивідендів на державну частку акцій у статутних капіталах господарських товариств	Зменшення відсотка неефективно працюючих державних підприємств Виконання показників
	Дерегуляція підприємницької діяльності	Скорочення переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню. Скорочення тривалості процедури започаткування бізнесу Реформування чинної системи технічного регулювання на засадах прогресивного міжнародного та європейського досвіду.	Створення сприятливих умов для започаткування бізнесу  Усунення перешкод у веденні господарської діяльності
	Адміністративна реформа	Залучення громадян до формування та реалізації державної політики, сприяння впровадженню технологій демократичного врядування та діяльності інститутів громадянського суспільства;  забезпечення відкритості та прозорості діяльності органів виконавчої влади; запровадження державної комунікативної політики; спрощення та підвищення якості надання адміністративних послуг.	Підвищення довіри до органів виконавчої влади, поліпшення якості державного управління і зниження корупції
Фінансова криза	Підвищення спроможності забезпечити стає зростання економіки країни	Активізація фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. Збільшення рівня капіталізації фінансової системи, обсягів надання фінансових послуг з урахуванням фінансових ризиків. Зниження частки проблемних активів фінансових установ. Підвищення рівня капіталізації й обсягу торгів фондового ринку.	Сприяння залученню малого бізнесу до кредитних ресурсів. Стабілізація банківського сектору, відновлення нормального кредитування економіки
Соціальна криза	Захист прав споживачів	Забезпечення належного рівня захисту прав споживачів через відповідальність за дефектну продукцію; проведення незалежної експертизи якості товарів сировини, матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих виробів; затвердження технічного регламенту маркування харчових продуктів	Підвищення рівня захисту прав споживачів
Криза виробництва	Формування ефективної зовнішньоекономічної політики	Формування ефективної експортної політики України відповідно до світових норм і принципів та підвищення частки високотехнологічних та середньотехнологічних видів економічної діяльності в українському експорті; забезпечення подальшої інтеграції України у європейську та світові економічні системи; створення умов для підвищення конкурентоспроможності товарів українського походження на зовнішніх ринках; створення умов для протидії практиці застосування обмежувальних та протекціоністських заходів з боку окремих країн та провідних транснаціональних корпорацій на зовнішніх ринках та для припинення правопорушень на внутрішньому ринку	Покращення експортно-імпортного балансу, використання переваг членства у СОТ. Просування на нові ринки товарів та послуг вітчизняного виробництва та закріплення на традиційних ринках. Розвиток двостороннього та регіонального співробітництва з перспективними країнами-партнерами в сферах торгівлі, захисту інвестицій, промисловості, науки і технологій

### *Література до підрозділу 1.3.2*

1. Сьтник Е. А. Диспропорції і кризис / Е. А. Сьтник // Бизнес Салон. – 2008. – 4 листоп.
2. Кожин В. Единожды солгав / В. Кожин / Завтра. – 2000. – № 40 (357). – 3 окт.
3. Портер М. Конкуренція / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вільямс, 2000.
4. Концепція розвитку наукової сфери України (проект) // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 19–21.
5. Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми / за ред. д-ра екон. наук М. М. Якубовського. – К. : НДЕІ Міністерства економіки України, 2005. – 410 с.

### **1.3.3. Основні напрями коригування ринкових перетворень в Україні**

Зараз вже є достатньо доказів того, що ринкові перетворення в Україні не принесли суспільству обіцяних позитивних соціально-економічних зрушень. Швидше навпаки: викликали негативні соціально-економічні наслідки, які, якщо говорити найбільш загально, проявилися в занепаді суспільного виробництва і зниженні життєвого рівня населення. І цей факт змушені визнавати найвищі керівники держави. Але дивна річ: попередники нинішнього президента, навіть визнаючи означений нами факт, продовжували вести країну курсом ринкового фундаменталізму. Та ще й при цьому заявляли, що ринковим перетворенням альтернативи нема. Характерно, що й останні президентські перегони проходили, головним чином, під прапором того ж таки ринкового фундаменталізму: кандидати в президенти обіцяли дати країні більше ринку, більше лібералізму.

І це в той час, коли провідні вітчизняні та зарубіжні вчені не раз попереджали: до ринкового фундаменталізму і неоліберальної моделі ринкової трансформації економіки не можна ставитися так, як до священної корови. Так, В. Геєць і А. Гриценко писали про те, що за позитивні наслідки ринкових перетворень відповідальні в Україні є, а за те, що в ході ринкової трансформації більша частина населення перебуває нижче від рівня бідності, що країна фактично втратила чверть століття для прогресивного поступу, що зростає кількість алкоголіків, наркоманів і т. п., відповідальних нема [1, с. 8–9].

А. Чухно наголошував на тому, що ринковий фундаменталізм зумовив те, що перехідний період і економічна політика були обмежені ринковими перетвореннями, внаслідок чого Україна з індустріально розвинутої держави перетворилася у державу з переважанням сировинної економіки [2, с. 16]. Відомий польський економіст Г. Колодко зазначав, що «неоліберальна економічна теорія не витримує перевірку практикою, оскільки застосування її рекомендацій не веде до рівноважного і довготривалого фінансового, соціального та екологічного зростання й економічного розвитку. А отже, ця теорія неправильна» [3, с. 276].

Зі сказаного випливає висновок про те, що здійснювані з кінця 80-х років реформи потребують певного коригування. А тому метою даного дослідження є не стільки розкриття негативних наслідків реформування вітчизняної економіки, скільки пошук основних напрямів коригування реформ. Тим більше, що сьогодні в світі є певні напрацювання – теоретичні і практичні – щодо надання реформам творчого характеру, тобто щодо, якщо можна так сказати, реформування реформ з метою їх удосконалення. Це передусім досвід Росії та Аргентини. Та й вітчизняний досвід періоду прем'єрства В. Ф. Януковича багато чому може послугувати, адже і в перший, і в другий прихід його на посаду глави уряду соціально-економічний розвиток України істотно погравлювався. І це було в той час, коли в країні, особливо в період існування уряду антикризової коаліції, діяли фактично два центри керівництва соціально-економічним життям: уряд і секретаріат президента. При цьому секретаріат дуже часто вдавався до блокування заходів уряду щодо соціально-економічного розвитку тільки тому, що вони були зініційовані протилежною стороною. Сьогодні такого протистояння між гілками влади, слава богу, нема, а отже, Україна, при наявності у цих гілок відповідної політичної волі, може вирватися із лещат руйнівної системної кризи.

А починати треба, як нам думається, з дотримання чіткої, зрозумілої, однозначної наукової термінології. Це треба зробити передусім тому, що, як зазначає Г. Колодко, «для позначення одного і того ж явища інколи використовуються різні терміни або один і той же термін використовується для позначення різних за суттю явищ та процесів» [3, с. 275]. За таких обставин можуть виникати розбіжності в розумінні суті тих чи інших явищ і процесів, а отже, можуть робитися різні висновки і формуватися різні позиції щодо згаданих явищ та процесів. Скажімо, коли говорили про «соціалістичну перебудову» чи про «соціально орієнтовану ринкову економіку», то переважна частина населення навіть уві сні не могла припустити, що мова йшла про реставрацію капіталістичних виробничих відносин. Вона вважала, що йдеться про забезпечення «більше соціалізму» і «більше добробуту», а тому й «на ура» сприймала реформи. Сьогодні ж, коли ми перенасичені наслідками ринкових реформ, будь-яка заява про «реформування економіки», «про продовження курсу реформ» неодмінно асоціюється з продовженням курсу на подальше збагачення горстки олігархів і поглиблення зубожіння переважної частини населення. Щоб дистанціюватися від таких реформ, на всіх рівнях суспільної ієрархії доцільно говорити про започаткування курсу «реформування ринкових реформ», «удосконалення реформ», «корекцію реформ» тощо.

Ми розуміємо, що в кінцевому рахунку справа не в дефініціях. А тому вкрай важливо, щоб вслід за чіткими дефініціями здійснювалися такі ж чіткі, усім зрозумілі заходи, які б свідчили про виправлення помилкової політики реформ.

Як на нашу думку, досягти цього можна лише тоді, коли реформування ринкових реформ буде здійснюватися на альтернативних неолібералізму концептуальних засадах, а ці останні спиратимуться на вітчизняні першоджерела. Саме так діяла Аргентина після того, як зазнали краху спроби реформувати

економіку на базі радикально-ліберальної моделі. Починаючи з 2003 р. керівники цієї держави вибудовують макроекономічну політику на принципах, які дозволяють успішно долати глибоку економічну кризу. Серед цих принципів передусім такі:

- створення державних підприємств і повернення природної ренти державі;
- різноманітна за формами державна підтримка національної промисловості;
- здійснення часткового контролю над цінами;
- послідовна реалізація соціально справедливої політики підвищення доходів і рівня соціальної захищеності незаможних верств населення, зростання частки найманих працівників в національному багатстві;
- сприяння капіталізації найбільших національних компаній стратегічного значення на основі внутрішніх інвестицій;
- стримане відношення до функціонуючих в країні іноземних ТНК і ведення з ними постійних перемовин з метою забезпечення максимально вигідних для Аргентини умов взаємодії;
- ставка на пріоритетний розвиток латиноамериканської інтеграції і певне дистанціювання від руху у фарватері геостратегії США [4, с. 58].

Названі принципи добре спрацювали не тільки в Аргентині. Ті чи ті із них виявилися продуктивними і в таких країнах, як Росія, Китай, В'єтнам, Індія, Білорусь і багатьох інших.

Першим заходом щодо застосування цих універсальних по своїй суті принципів має бути переоцінка місця і ролі держави в сучасному соціально-економічному розвитку.

Адже не секрет, що саме виведення держави із сфери економіки призвело до некерованості економічних процесів, а відтак і до стагнації та руйнування вітчизняного виробництва. Включення держави у сферу економіки може здійснюватися різними шляхами, але найбільш продуктивним серед них, як нам здається, є повернення державі статусу основного (провідного) суб'єкта підприємництва. А це означає, що, по-перше, слід призупинити процеси роздержавлення та приватизації і, по-друге, здійснити ретельний моніторинг об'єктів державної власності з тим, щоб не допустити зведення економічних функцій держави до ролі нічного сторожа, як це мало місце в умовах капіталізму вільної конкуренції. Справа в тому, що нинішня економіка може більш-менш нормально функціонувати тільки за умови органічного поєднання ринкових та неринкових відносин і форм. Такий моніторинг дав би суспільству уяву про те: багато в нас об'єктів державної власності чи мало; в яких галузях багато, а в яких мало. Причому визначати «багато» чи «мало» слід не за їх кількістю, а за можливістю впливати на стан економічної безпеки, конкуренції, попиту і пропозиції тих чи інших товарів та послуг тощо. При цьому варто орієнтуватися на світові тенденції розвитку державного підприємництва, в тому числі і в найбільш розвинених країнах. В цих останніх державі належить до 30% власності, в той час як в Україні лише 12%, та й ту прагнуть пустити з молотка.

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

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

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

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

Саме глобалізація змушує міняти усталені розуміння, скажімо, ролі державного регулювання та його форм у всіх країнах світу. Без держави вітчизняний бізнес неспроможний сформувати потужних глобальних гравців, здатних, якщо не на рівних, то хоча б на прийнятних умовах конкурувати з такими суб'єктами світової економіки, як ТНК. Держави повинна, з одного боку, сприяти формуванню таких суб'єктів і виходу їх на глобальний ринок, а

з іншого, вона й сама може стати ефективним гравцем в геоекономіці. Можливий і третій спосіб формування ефективних суб'єктів глобальної економіки в Україні – це розвиток державно-приватного партнерства. Якому з названих способів формування конкурентоспроможних гравців глобальної економіки слід віддавати перевагу, можна визначити, виходячи з конкретної ситуації в той чи інший період. Але при цьому слід пам'ятати, що доцільність та ефективність цих способів не можуть бути однаковими для періоду формування ринкових відносин і для періоду функціонування зрілих ринкових відносин.

Для створення потужних вітчизняних гравців глобального ринку в сучасних умовах міг би бути продуктивним спосіб державно-приватного партнерства, який, до речі, використовувався ще в перші роки радянської влади, коли чимало родовищ передавалося іноземним інвесторам на засадах концесійних угод. Виступаючи партнерами, держава і приватний бізнес перерозподіляли б відповідальність і ризики за розвиток секторів, які зазвичай відносяться до сфери відповідальності держави і в які приватний бізнес не поспішає вкладати свої капітали через низьку швидкість їх обороту (інфраструктура національної економіки). Діючи таким чином, держава може залучити приватника до організації ефективного менеджменту при збереженні державної власності, якщо вона впливає з політичної, соціальної, безпекової чи будь-якої іншої доцільності.

В умовах державно-приватного партнерства державний сектор бере на себе, скажімо, встановлення параметрів і стандартів для об'єктів інфраструктури і сфери послуг, а приватний сектор – зобов'язання щодо розробки, будівництва, фінансування об'єкта і управління ним відповідно до стандартів і параметрів. Крім того, останній зобов'язується дотримуватися відповідних вимог при наданні послуг. За своє партнерство він отримує від держави чи споживачів відповідну оплату, розмір якої залежить від результатів діяльності. Розвиток державно-приватного партнерства був би вигідним трьома сторонам: урядові (державі), приватному бізнесу і населенню. Уряд: вивільнив би кошти держбюджету внаслідок залучення фінансових коштів приватного сектора; забезпечив би більш швидке створення об'єктів інфраструктури; частину ризиків передав би приватному сектору. Приватний сектор мав би стабільний і прогнозований прибуток та можливість діалогу з державою. Населення одержувало б якісні послуги за оптимальними цінами. В сучасних умовах в зарубіжних країнах державно-приватне партнерство виступає у таких формах, як концесії, контракти на управління, контракти на надання продукції та послуг, передача в лізинг. Найчастіше таке партнерство застосовується в транспортній інфраструктурі, освіті, обороні, енергетиці, водопостачанні, житловому будівництві тощо.

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

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

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

Якщо в цих пропозиціях хтось бачить повернення до проклятої реформаторами «гігантоманії» дореформеного періоду, то той, хоче він чи ні, ігнорує принаймні дві речі: по-перше, те, що економічну могутність США, Японії, Німеччини та іншим найбільш розвиненим країнам забезпечують не мільйони карликових суб'єктів малого та середнього бізнесу, а потужні і надпотужні ТНК. Саме вони мають великі переваги щодо забезпечення науково-технічного прогресу, оскільки можуть виділяти великі кошти на дослідження, проектування, виготовлення досліdnих зразків, підготовку виробництва і запуск продукції у серійне виробництво. Цього, зрозуміло, не може собі дозволити малопотужне підприємство.

Як зазначають німецькі дослідники, величина підприємства відіграє ключову роль щодо активізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). На основі аналізу вони встановили, що протягом десяти років тільки 20% німецьких малих та середніх підприємств переробних галузей регулярно здійснювали НДДКР, в той час як серед великих підприємств цього сектора економіки частка активних виконавців НДДКР становила 80% [5, с. 18].

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

Якщо хтось боїться створення державних ТНК, вбачаючи в них загрозу національній ринковій економіці, то тому слід пильніше придивитися до досвіду країн з розвинутою ринковою економікою. В них, як вже зазначалося, питома вага державного сектора постійно зростає, оскільки тамтешні уряди ще з часів Ф. Рузвельта усвідомили висновок, зроблений Ф. Енгельсом про те, що в умовах капіталізму державна власність хоча і не розв'язує конфлікт між продуктивними силами та виробничими відносинами, проте «вона містить в собі формальний засіб, можливість його розв'язання» [6, с. 274]. Іншими словами, якщо ми хочемо удосконалити реформи з метою уникнення економічного краху, то повинні відмовитися від «дикого» капіталізму, як говорив Президент України В. Янукович, і будувати, якщо можна так сказати, капіталізм «цивілізований», державний капіталізм ХХІ ст.

По-друге, той хто в наших пропозиціях бачить повернення до «гігантоманії» та «одержавлення», очевидно забуває, що коли ТНК є державною, то весь прибуток від її діяльності належить державі, і він завжди буде більшим від податку, сплаченого з цього прибутку. Коли ж хтось прагне будь-що-будь все роздержавити і приватизувати, той, які б гарні слова не казав про свою любов до України і скільки б не бив себе в груди при цьому, діє у своїх власних інтересах. Така вже логіка розвитку приватного бізнесу. Та й практика в цьому переконує. Сьогодні коли соціально-економічна сфера «задиhaється» від нестачі коштів, сумарна вартість активів 20 українських олігархів дорівнює доходній частині державного бюджету 2009 р. Причому у цьому ж таки, 2009 р., незважаючи на розгул фінансово-економічної кризи, кількість осіб з річним доходом понад 10 мільйонів доларів в Україні зросла на 61 особу і становила понад 200 осіб [8, с. 1].

Як вже зазначалося, радикально-лібералістська модель соціально-економічного реформування передбачає обмеження економічної ролі держави не тільки в промисловості, а й у сільському господарстві. Реалізуючи її, Україна знищила великотварне господарство, якими були колгоспи та радгоспи, і на їх місце створила 40 тис. фермерських господарств, обіцяючи, що таким чином будуть відроджені ефективні власники. Проте статистика свідчить про протилежне. Фермерські господарства, маючи в своєму розпорядженні 12% усієї ріллі, виробляють менше 4% валової сільськогосподарської продукції. Не краще господарюють нині і товариства з обмеженою відповідальністю, котрі орендують земельні паї формальних власників. І в той же час питома вага населення у виробництві сільгосппродукції зросла до 55%. Як наслідок, у порівнянні з 1990 р. виробництво м'яса усіх видів зменшилось у 2,3 разу, а молока – у 2,1 разу. Все це – результат того, що за вказаний період поголів'я великої рогатої худоби зменшилось майже на 20 млн. голів, корів – майже на 6 млн., свиней – на більше як 11млн., овець і кіз – майже на 7 млн. голів [5, с. 2]. Одним із негативних наслідків реформування великотварного сільськогосподарського виробництва у середньотварне і дрібнотварне є зниження у рази продуктивності праці і відповідне зростання витрат, що призвело до зростання вартості виробленої продукції.

Говорячи про негативні наслідки радикально-лібералістського реформування сільського господарства, ми далекі від думки, що треба негайно відродити колгоспи та радгоспи. Хоча б могли навести переконливі приклади того, що там, де, всупереч указом Л. Кучми, колгоспники і їхні керівники зберегли великотварне виробництво, господарство успішно витримало удари системної і кількох фінансово-економічних криз. Це, на наш погляд, справа майбутнього. Сьогодні слід думати про те, як саме допомогти нашим годувальникам, аби вони у відчаї не кинули напризволяще сільське господарство, як це зробила з ними держава періоду ринкових перетворень. Така перспектива цілком реальна, якщо взяти до уваги той факт, що з початку знищення великотварного господарства з карти України зникло чотири тисячі сіл. І цей процес з кожним роком наростає.

Серед заходів, які, на наш погляд, слід негайно здійснити з метою стабілізації соціально-економічних процесів на селі, найпершими могли б бути наступні:

- посилення державного контролю за фінансово-економічною діяльністю товариств з обмеженою відповідальністю та різного роду фірм, котрі працюють на засадах оренди земельних паїв населення. Через відсутність належного контролю з боку держави лише незначна частка виторгу за продану продукцію фіксується у відповідних документах, в той час, як інша частка осідає в кишенях керівництва;
- ліквідація спекулятивного посередництва (так званого зернотрейдерства та перекупництва іншої сільгосппродукції), яке паразитує як на праці сільського населення, так і на всіх платниках податку, адже, скажімо, зернотрейдери фактично за безцінь скуповують зерно у безпосередніх виробників, а потім за ринковими (тобто більш високими) цінами продають його державі. Викорінювати посередництво слід не

адміністративними методами, а шляхом нарощування обсягів державних закупівель за ринковими цінами у безпосередніх виробників;

- запровадження монополії держави на експорт сільгосппродукції, вииграш від якої мав би розподілятися між державою і безпосередніми виробниками. Тим більше, що сам вииграш, з відомих причин, був би стабільним і постійно зростаючим;
- відмова від перетворення товарної землі на товар і усунення ситуації, при якій третина ріллі (11 мільйонів гектарів) перебуває під контролем іноземних фірм і структур, які в разі перетворення землі на товар намагатимуться прямо або через підставних осіб скупити її. Якщо таке станеться, то доходи від сільського господарства, яке навіть в умовах фінансово-економічної кризи є конкурентоспроможним, будуть осідати на рахунках вітчизняних олігархів, зарубіжних фірм та іноземних держав;
- відновлення і розвиток соціальної сфери села як важливого чинника порятунку і розвитку сільського господарства. Адже не секрет, що за роки ринкових перетворень соціальна сфера села зазнала ще більшого знищення, ніж сільськогосподарське виробництво. В багатьох селах закриті школи, фельдшерсько-акушерські пункти, аптеки, будинки культури, бібліотеки, дошкільні заклади, відділення зв'язку, крамниці, перукарні тощо. Більшість населення позбавлена можливості працювати, а ті, хто працює, отримують жалюгідну платню.

Говорячи про проблеми села, ми не будемо закликати до розроблення програм чи проектів розвитку села. За роки ринкових перетворень, особливо перед черговими виборами, кожна гілка влади наприймала їх стільки, що папером, на якому вони виписані, можна було б вимостити усі вибоїни та багнюки в усіх селах України. Та біда наша в тому, що жодна з програм не була реалізована. Складається враження, що наша влада дослухалась порад Ворони з відомої байки «Ворона та Лис», яка, не давшись обманути себе, порадила Лисові йти на село дурити. От і дурять наше багатостраждальне село різного роду хитрі лиси, забувши про те, що сільське господарство одна з небагатьох галузей, яка може бути конкурентоспроможною в умовах сьогоденного глобалізованого світу і яка одна-однісінька покликана забезпечувати продовольчу безпеку країни і сприяти створенню робочих місць у суміжних галузях. Але з цим завданням вона впорається лише тоді, коли праця селянина буде в пошані.

Для того, щоб переконатися в життєдайності пропонованих нами заходів, не треба їхати ні в розхвалювані країни Західної Європи, ні, тим більше, за океан. Достатньо лише перетнути кордон з Білоруссю. Маючи ґрунти, які за земельним кадастром оцінюються в 50 балів (проти 80 балів в Україні), Республіка Білорусь не тільки повністю забезпечує себе високоякісним продовольством, але й експортує його в багато країн світу, в тому числі і в Україну. При цьому земля перебуває у державній власності і нікому навіть у страшному сні не може з'явитися думка розпаювати її та перетворити на товар. Мудрі білоруси вчать на досвіді прибалтів, які першими із колишніх республік СРСР зробили землю об'єктом купівлі-продажу і перетворили великотоварне сільськогосподарське виробництво у дрібнотоварне. А зараз їздять у Білорусь за продуктами, у яких співвідношення ціни та якості надзвичайно гармонічне. Мудрість білорусів проявляється і в тому, що при вирішенні завдань щодо збільшення валового випуску сільськогосподарської продукції вони роблять ставку на енергонасичену техніку власного виробництва, яка не тільки не поступається світовим аналогом, а нерідко перевершує їх. Як, скажімо, зернозбиральний комбайн «Полісся», який за всіма параметрами кращий американських та німецьких.

Держава і господарства в цій країні створюють в селі умови для гідного життя людини. В селах відмінні дороги, розвинута медицина, мережа магазинів та побутових підприємств, транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта – не поступається європейським стандартам. В країні тільки за сім років побудовані півтори тисячі агромістечок, в яких набір комунальних і побутових послуг не уступає місту. З таких сіл та містечок молодь не буде тікати у місто чи за кордон, тим більше, що зарплата в середньому становить 500 дол. США на місяць. А комбайнери та інші механізатори у жнива заробляють по тисячі і навіть по дві тисячі доларів [9, с. 3]. Доярка одержує по 900 дол. на місяць [10, с. 4]. Багато хто в Білорусі каже, якби команда О. Лукашенка нічого не зробила, крім врятування села, то і цього було б достатньо, щоб ще за життя їй пам'ятник поставити. А дехто навіть вказує з якого матеріалу – із золота найвищої проби. Команди наших попередніх президентів, особливо Л. Кучми, цілком заслужено можуть претендувати на такий же пам'ятник від вітчизняних і зарубіжних олігархів за пограбування і розвал села.

Наступним заходом стратегії удосконалення реформ має бути одержавлення всього фінансового сектора. Ми розуміємо, що для багатьох наших співвітчизників ця ідея може видатись ще більш радикальною ніж попередня. Але ж щось подібне вже не раз пропонували навіть західні спеціалісти [11, с. 3], вбачаючи в ньому єдиною можливий спосіб стабілізації фінансово-кредитної системи в сучасних умовах. Більш того, аби не допустити краху національної фінансово-кредитної системи, а через неї і всієї економіки, держава вже сьогодні змушена діяти в такий спосіб, який був би цілком природним і виправданим в умовах одержавленої фінансової системи. Маємо на увазі передусім те, що саме держава організовує процес порятунку приватних банків та інших фінансових структур від банкрутства, розширює державні гарантії по зобов'язаннях приватних компаній, забезпечує доступ до відносно дешевих державних кредитів для подолання кризи ліквідності, робить замовлення приватним компаніям на поставки матеріалів для державного будівництва і т. ін. Хоча ці та їм подібні дії, як вже зазначалося, в певній мірі спрямовані на подолання фінансової економічної кризи, від якої потерпає увесь процес суспільного відтворення, проте сприймаються вони передусім як дії в інтересах великого бізнесу. І не безпідставно.

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

системи, рівнем ефективності національної антикризової політики тощо. Скажімо, Білорусь, яку на заході та в Україні тривалий час критикували за те, що у неї недостатньо розвинутий фондовий ринок і не великі обсяги іноземних інвестицій та кредитів, сьогодні більш-менш успішно витримує удари світової фінансово-економічної кризи. Цьому сприяло передусім те, що керівництво держави на чолі з Президентом О. Лукашенком ще десять років тому поставило серйозні бар'єри проникненню іноземного капіталу в банківську систему і в той же час створило сприятливий клімат для іноземних капіталовкладень у реальний сектор економіки. А це означає, що мільярдні капітали, вкладені іноземними компаніями в обладнання, і в умовах кризи залишилися в Білорусі [12, с. 1].

Натомість Україна у передкризовий період створила сприятливі умови для широкого доступу іноземного капіталу в національну банківську систему через її кредитування та придбання українських приватних банків. Крім того, іноземні фінансові інститути долучилися до розширення споживчого кредитування населення. З початком фінансово-економічної кризи переважна більшість згаданих капіталів відпливла за кордон, чим спричинила обвал гривні і посилила спад нашої економіки.

І ще одна деталь. З появою перших ознак світової фінансово-економічної кризи керівництво Білорусі розробило за допомогою місцевих спеціалістів багаторічну антикризову програму, згідно з якою в країні розпочалася модернізація народногосподарського комплексу і були заключені міжнародні угоди про посилення співробітництва з країнами ЄС, Євразії та Латинської Америки. Як наслідок, у 2008 р. в Республіці Білорусь порівняно з попереднім роком зросли: ВВП на 10%, інвестиції в основні фонди – на 23,1% [12, с. 1]. В Україні дійова повномасштабна антикризова програма практично була відсутня.

Дехто може сказати, що приклад з Білоруссю не є характерним, оскільки у порівнянні з Україною вона, мовляв, у меншій мірі втягнута у світогосподарські відносини. Для таких ми наведемо приклад з Китайської Народної Республіки, економіку якої характеризує надзвичайно високий рівень втягнення у світогосподарські відносини. Протягом останніх п'яти років середньорічні темпи приросту зовнішньоторговельного обороту становили 28,5%, а частка зовнішньої торгівлі у ВВП досягнула 66,8%. Як зазначають дослідники, серед країн з ринками, що «розвиваються», КНР є найбільшим реципієнтом іноземного капіталу, адже на кінець 2007 р. тут було створено 632 тис. підприємств з загальним обсягом нагромаджених іноземних інвестицій в 660 млрд. дол. [13, с. 61–62]. Навіть у грудні 2008 р., коли повсюди в капіталістичному світі спостерігався вплив іноземного капіталу, в КНР були засновані 2562 підприємства з участю іноземного капіталу [14, с. 63]. На початку 2008 р. нагромаджені інвестиції китайських компаній за кордоном склали 120 млрд. дол. і були розміщені у 172 країнах світу [13, с. 62].

На наш погляд, наведені дані переконливо свідчать про високий рівень інтегрованості економіки КНР у світогосподарські відносини. Проте це не завадило країні не тільки витримати натиск світової фінансово-економічної кризи, а й активно діяти в напрямі подальшого соціально-економічного розвитку. Завдяки широкомасштабному включенню держави у сферу фінансово-кредитних відносин державне керівництво змогло оперативним чином на стимулювання внутрішнього попиту. Помітну роль серед них відіграло значне полегшення доступу позичальників до кредитних ресурсів, що дало можливість вже в листопаді-грудні 2008 р. в порівнянні з відповідним періодом попереднього року удвічі збільшити обсяги кредитування. При цьому істотно були знижені процентні ставки по кредитах і запроваджена система заохочень для банків за реструктуризацію кредитної заборгованості компаній, що зв'язана з проблемами, викликаними нинішньою кризою [13, с. 66]. Характерно, що зниження процентних ставок по кредитах було здійснено не тільки в Білорусі та КНР. До нього вдалися навіть найбільш розвинені країни. Скажімо, антикризові заходи Японії передбачали зниження ставки кредитних ресурсів у річному обчисленні від 0,5% до 0,25%, в той час, як нашим позичальникам доводилося сплачувати 20–25%.

Важливою складовою стратегії удосконалення реформ має бути впровадження дійової системи державного регулювання економіки шляхом розвитку на національному та регіональних рівнях таких його форм як програмування, прогнозування і планування. Зрозуміло, що вищою серед зазначених форм є планування. Проте, як переконує досвід розвинутих країн, кожна з них за певних умов може бути ефективним інструментом реалізації антикризової політики. Причому вони можуть бути достатньо ефективними не лише в економічній та фінансовій сферах, а й у сфері соціальної, промислової і науково-технічної політики. Іншими словами, використання тих чи інших форм державного регулювання дає можливість державі цілеспрямовано впливати на систему продуктивних сил, соціально-економічні, організаційно-економічні та техніко-економічні відносини.

Для здійснення державного регулювання у розвинутих країнах у свій час навіть були створені спеціальні урядові органи: у Франції – Генеральний комісаріат з планування, в Англії – Національна рада економічного розвитку, в Італії – Комітет міністрів з економічного програмування, у ФРН – Кон'юктурна рада і Рада з фінансового планування. Характерно, що в більшості країн в тій чи іншій формі практикується довгострокове планування та прогнозування соціально-економічного розвитку.

На жаль, в Україні не тільки перспективне, а й будь-яке поточне (до одного року) планування було відсутнє. І це в той час, коли вітчизняний досвід перспективних планування у радянський період, за визнанням західних вчених, багато в чому вартий запозичення. Відомий американський економіст російського походження, лауреат Нобелівської премії В. Леонт'єв, порівнюючи економіку з вітрильником, зазначав: для того, щоб швидко і безпечно рухався вітрильник, йому потрібен вітер у вітрила і надійне кермо. Під вітром для економіки він розумів мотив прибутку, а під кермом – планування. Та й автори теорії конвергенції, а це, знову ж таки, відомі західні вчені, не раз писали про те, що економіка постіндустріального суспільства візьме дві найкращі риси від капіталізму і дві – від соціалізму. Однією із них називали і називають сьогодні планування.

З огляду на сказане, ми вважаємо позитивним фактом розроблення командою Президента В. Януковича Програми економічних реформ на 2011–2014 рр.: «Багате суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». При наявності річних та перспективних планів (програм) соціально-економічного розвитку істотно зміниться роль державного бюджету: він стане інструментом фінансового управління, інструментом реалізації відповідних планів, а отже, перестане бути інструментом переділу фінансових ресурсів країни вузьким колом груп, які сьогодні контролюють виконавчу та законодавчу владу в Україні.

Саме наявність дійової системи державного регулювання дозволяє КНР здійснювати активну бюджетно-фінансову політику, спрямовану не тільки на нейтралізацію негативного впливу світової фінансово-економічної кризи, а й на подальше зміцнення позицій у системі світогосподарських відносин. Впевнена хода Китаю дає підстави багатьом експертам вважати, що у недалекій перспективі він зможе навіть перевершити США по своєму гео економічному впливу. В той час, як з початком світової кризи уряди більшості країн скорочують соціальні витрати, в КНР знайшли можливість удвічі збільшити субсидії фермерам з бюджету, зменшити ставки податку на додану вартість (ПДВ), звільнити підприємства від сплати цього податку у разі придбання нового технологічного обладнання для реалізації інвестиційних програм і водночас здійснювати програми по будівництву соціального житла, розвитку інфраструктури сільських районів, транспорту, освіти та охорони здоров'я, захисту навколишнього середовища, підвищенню добробуту населення, відновленню районів, що постраждали від землетрусу тощо [13, с. 68–69]. І все це робиться, як кажуть, не за останні гроші, бо золотовалютні резерви країни в 2008 р. становили 1,9 трлн. дол. [13, с. 62]. Між іншим, золотовалютні резерви України з початку кризи зменшилися з 40 млрд. дол. до 25 млрд. дол. І це незважаючи на отримання 7,3 млрд. дол. перших двох траншів кредиту МВФ. А що стосується рівня життя, то його зниження вже відчули на собі дві третини нашого населення [15, с. 3].

В умовах глобалізації особливої уваги потребує державне регулювання зовнішньоекономічних відносин. Держава не повинна виступати в ролі статиста, який лише фіксує, хто і скільки товару та грошей вивезе за кордон, хто і скільки товару та грошей не ввезе в Україну. Державне регулювання разом із зростанням ролі державних компаній в загальному обсязі зовнішньоторгових операцій має повернути державі роль провідного суб'єкта у сфері зовнішньої торгівлі та зовнішніх запозичень. Якби держава не віддала ці сфери на відкуп приватним компаніям, Україна сьогодні не мала б майже 90 млрд. дол. корпоративного зовнішнього боргу, який сформувався за останніх 2–3 роки внаслідок штучного розкручування невиправдано масштабного споживчого кредитування. І так само не мала б десятків мільярдів доларів, приховуваних нечесними суб'єктами господарювання у зарубіжних банках.

Проте це лише один напрям піднесення ролі держави в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Інший напрям – це активне включення вітчизняних державних структур у процес регулювання світогосподарських відносин. Потреба в такому включенні зумовлена, по-перше, тим, що нинішній рівень інтеграції національної економіки у світове господарство є достатнім для того, щоб, у разі виникнення у наших партнерів зривів у процесі відтворення, спрацював «ефект зараження» і наша економіка опинилася у кризі. По-друге, як показує практика світогосподарських відносин, механізми боротьби зі світовими кризами поки що не настільки ефективні, щоб національні уряди могли покладатися виключно на них. Свідченням цього може бути хоча б те, що програми МВФ, розроблені для подолання фінансово-економічних криз 1980–90-х рр., не вберегли світове господарство від нинішніх потрясінь і не гарантують неможливість їх повторення в майбутньому. Більше того, нинішня світова фінансова система, як зазначає академік Російської академії наук О. Некіпелов, внаслідок припливу на національні ринки зростаючих потоків короткострокових капіталів дещо скорочує можливості проведення національної антикризової грошово-кредитної політики. Крім цього, вказує академік, певні ризики виникнення фінансових криз зумовлюються тривалим падінням курсу долара у відношенні до валют провідних торгових партнерів США [14, с. 25]. Очевидно, саме через це на нараді керівників країн-членів Шанхайської організації співробітництва (ШОС) Президент Республіки Казахстан Н. Назарбаєв запропонував створити наднаціональну резервну валюту країн ШОС, за допомогою якої можна було б здійснювати міждержавну торгівлю, кредитування та інвестування [15, с. 1]. Характерно, що в умовах нестабільності світової фінансової системи про свої наміри створити регіональну наднаціональну валюту заявляють керівники і деяких інших інтеграційних об'єднань.

На наш погляд, означені тенденції доволі позитивні. Їх реалізація, як переконує досвід країн учасниць колишньої Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ), між якими розрахунки велись у перевідних карбованцях, і досвід країн ЄС, де наднаціональною валютою у минулому виступав еку, а нині євро, наявність регіональної наднаціональної валюти прискорює торгові та інвестиційні потоки. Крім того, регіональна наднаціональна валюта, частково перебираючи на себе функції світової валюти, готує ґрунт для становлення єдиного загальносвітового платіжного засобу.

Зрозуміло, що принципи функціонування колективної валюти розробляються країнами-засновниками об'єднання, виходячи з максимального врахування їхніх інтересів. Ті ж країни, котрі приєднуються до спільноти пізніше, змушені сповідувати існуючі принципи незалежно від рівня задоволеності ними. Як кажуть в народі, в чужий монастир зі своїм статутом не ходять. З огляду на це Україні треба діяти таким чином, щоб бути активним розробником згаданих принципів у тих інтеграційних об'єднаннях, які ще не завершили процес їх формування. Наше вперте орієнтування на ЄС і не менш вперте ігнорування або обмеження рівня інтеграції з країнами інших інтеграційних об'єднань (Співдружність незалежних держав, Єдиний економічний простір, ШОС тощо) у перспективі може обернутися для нас великими економічними втратами.

І нарешті, ще про один напрям державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – створення сприятливих умов для того, щоб нинішня криза стала передднем структурної перебудови вітчизняної економіки на основі нового технологічного укладу. При цьому слід виходити з того, що сама криза дає нам шанс це зробити.



Найтяжчі удари фірмам з високими технологіями, криза спонукала їх до зниження капіталізації, а це останнє відкриває можливість долучення вітчизняних підприємств до використовуваних у згаданих фірмах високих технологій шляхом придбання контрольного пакета акцій. Проте сьогодні, якщо судити по наявній інформації, ні державний, ні приватний сектори вітчизняної економіки поки що цим шансом не скористалися. Державні структури все ще воліють не проникати на зовнішні ринки капіталів, а продавати те, що ще не приватизоване.

Нинішня світова фінансово-економічна криза створює можливість долучення до високих зарубіжних технологій також тим, що істотно знижує потреби лідерів у високотехнологічному обладнанні і цим робить його більш дешевим, а отже, і більш доступним для таких країн, як наша. Більше того, в умовах кризи фірми з високими технологіями змушені скорочувати свої надлишкові потужності, а тому й виявляють готовність продати зайве технологічне обладнання. Світова практика знає не один випадок, коли менш розвинуті країни скористалися кризою для того, щоб долучитися до світових передових технологій. Скажімо, так діяли в 1970–80-х рр. нинішні нові індустріальні країни (НІК), так діяв Радянський Союз в роки Великої депресії, коли західні компанії особливо гостро відчували потребу у замовленнях. Сьогодні цим досвідом могла б скористатися і Україна, але для цього потрібні не тільки політична воля, а й енергійна цілеспрямована структурна, кредитно-грошова, фінансово-бюджетна, валютна, митна, цінова, соціальна політика.

Серед заходів Національної стратегії удосконалення реформ не останнє місце має посісти і такий, як повернення довіри населення до державних та комерційних структур і комерційних структур – до держави. На перший погляд цей захід може видатись далеким від економічних проблем, але насправді те, що ми спостерігаємо сьогодні, а ще більше те, з чим Україна може зіткнутися у недалекій перспективі, дає підстави стверджувати, що потреба у відновленні довіри має пряме відношення до відтворювального процесу. Справа в тому, що, по-перше, з самого початку ринкових перетворень держава виявилась безпорадною перед шахрайством різноманітних приватних структур, внаслідок чого чимало наших громадян втратили свої заощадження, а отже, перестали довіряти не тільки комерційним структурам, а й державним. Недовіра до цих останніх досягла своєї вершини, коли Нацбанк України своїми непродуманими діями спочатку спровокував відтік депозитів банківської системи, а далі прийняв протизаконне рішення про заборону дострокового їх зняття. Більше того, сьогодні є чимало фактів, які свідчать про те, що окремі підрозділи комерційних банків відмовлялися повертати вклади населенню навіть після закінчення строку договору між вкладником і банком. В такій ситуації навряд чи знайдеться багато охочих вкладати свої, тяжко зароблені, кошти в банки, які нікому ніщо не гарантують. А ось зворотній потік може бути настільки масштабним і раптовим, що банківська система його не витримає. Чим подібний сценарій розвитку подій міг би закінчитися, прогнозувати не будемо. Але при цьому не можемо не сказати, що в той час, коли в нашій країні непродуманими протизаконними рішеннями заморожують депозити населення, в Китаї, наприклад, держава розробила і успішно впровадила систему заходів, спрямованих на більш активне використання депозитів населенням для задоволення своїх потреб. Тобто держава таким чином прагне стимулювати споживчий попит і цим самим дати додатковий імпульс розвитку економіки [13, с. 67].

Паралельно із зміцненням довіри населення до держави і бізнесових структур вкрай важливо забезпечити довіру підприємців до держави. При цьому йдеться не про представників великого приватного капіталу, котрі зрослися, злилися з владою і виступають здебільшого у двох іпостасях: представників великого бізнесу і високопосадовців. Мова про представників середнього та малого бізнесу, тих, хто потерпає від непродуманого законодавства, корумпованості та свавілля чиновництва. Як переконує вітчизняний і зарубіжний досвід, від стану справ на цих підприємствах в значній мірі залежить і глибина падіння ВВП, і рівень безробіття, і тривалість виходу з кризи і т. ін. Справа в тому, що згадані бізнесові структури, передусім малі, функціонують здебільшого у невиробничій сфері, окремі галузі якої реагують на кризу з деяким запізненням. Скажімо, незважаючи на значне скорочення продажу автомобілів, холодильників, комп'ютерів та інших товарів тривалого користування, потреба в їх обслуговуванні та ремонті зберігається, а то й зростає. Якщо криза недовготривала, то ці галузі опиняються начебто поза кризою. Зрозуміло, що згадані галузі не зможуть компенсувати усі ті втрати і падіння зайнятості у сфері виробництва, проте вони в певній мірі протидіють цьому.

З огляду на сказане постійною складовою стратегії удосконалення реформ мають бути заходи, спрямовані на розвиток і підтримку середнього та малого бізнесу. На жаль, цього в нашій країні не було. Навпаки, ми мали приклади того, що окремі дії уряду спричиняли масову самоліквідацію малих підприємств. Так, у відповідь на постанову Кабміну України про підвищення розмірів обов'язкової державної пенсійної страховки, понад 300 підприємців Івано-Франківська подали заяви на закриття свого бізнесу. Причому кількість тих, хто бажає припинити підприємницьку діяльність, постійно зростає [16, с. 2].

Наше бачення стратегії удосконалення реформ було б далеко неповним, якби ми не визначилися з пріоритетами інвестиційної політики. Сьогодні усі розуміють, що в умовах фінансово-економічної кризи інвестиційна активність в країні істотно знизилась, і це притому, що вона не була високою і в докризовий період. А це означає, що в країні тривалий час існуватиме проблема фінансування інвестиційної діяльності, яка вимагатиме вкрай виваженого підходу при виборі сфер спрямування інвестиційних потоків. Адаже завдання полягає в тому, щоб інвестиції пішли в ті сфери та галузі (і навіть конкретні підприємства), які допоможуть відродити національну економіку в цілому.

При всій суперечливості думок вчених і політиків щодо місця і ролі металургійного комплексу у подоланні нинішньої кризи, ми переконані в тому, що держава повинна забезпечити йому інвестиційну підтримку, реальний доступ до кредитних ресурсів, належні умови до прискореної амортизації основних фондів і реінвестування прибутків, аби не допустити його розвалу. Робити це треба оперативно, оскільки йдеться про порятунок галузі, яка забезпечує майже 27% ВВП, 40% експортної виручки і близько 500 тисяч робочих місць. Ми стоїмо на цьому навіть

за умови, що, як зазначає В. Геєць, орієнтування на металургійну промисловість як основного постачальника експортної виручки буде підштовхувати курс гривні до девальвації з метою створення цінового запасу конкурентоспроможності, оскільки собівартість металовиробів дуже висока [17, с. 21]. Наша позиція в цьому питанні зовсім не означає, що ми прагнемо законсервувати ситуацію, при якій 75–80% продукції металургійного комплексу йшло на експорт і лише 20–25% – на внутрішній ринок. Ми воліли б, щоб метал максимально реалізовували на внутрішньому ринку, а на експорт поставляли наукоємні вироби з нього. Але це інша тема.

Пріоритетне право на всебічну інвестиційну підтримку повинен мати і аграрний сектор як такий, що, по-перше, ще з початку ринкових перетворень опинився у затьожній трансформаційній кризі, на яку наклалася нинішня фінансово-економічна криза, а тому вибратися із неї самотужки він не зможе; по-друге, за прогнозами експертів, через дефіцит продовольства у світі очікується зростання цін на нього; по-третє, зростання експорту сільськогосподарської продукції не потребуватиме зниження курсу національної валюти [17, с. 21]. При цьому знову ж таки йдеться про експорт не пшениці, ячменю, соняшнику і т. ін., а продуктів їх глибокої переробки. В тому числі м'яса і м'ясопродуктів, вироблених завдяки збільшенню виробництва концентратів. Зрозуміло, що і в металургійному комплексі, і в аграрному секторі інвестиційну підтримку мають отримувати передусім інноваційні проекти.

Наше бачення стратегії удосконалення реформ не претендує на істину у вищій інстанції. Проте, як нам думається, в разі його реалізації вітчизняна економіка зможе швидше оговтатися від тих потрясінь, яких вона зазнала внаслідок помилкової політики реформ.

#### *Література до підрозділу 1.3.3*

1. Геєць В., Грищенко А. Навігатор у блукаючому світі (Роздуми над прочитаним) : [Текст] / В. Геєць, А. Грищенко // Економіка України. – 2009. – № 9. – С. 4–18.
2. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі : [Текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 14–28.
3. Колодко Г. Мир в движеніи : [Текст] / Г. В. Колодко ; пер. с польс. Чайникова. – М. : Магістр, 2009. – 575 с.
4. Яковлев П. Аргентина: трудное продолжение курса «реформирования рыночных реформ» : [Текст] / П. Яковлев, С. Батчиков // Российский экономический журнал. – 2009. – № 5. – С. 48–69.
5. Невиак С.-О. МСП и инновации в Западной Европе : [Текст] / Невиак Свен-Олаф // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2010. – С. 17–18.
6. Енгельс Ф. Анти-Дюринг : [Текст] / К. Маркс, Ф. Енгельс. Твори. Т. 20. – С. 7–318.
7. Каненська Я. «Оранжева» спадщина : [Текст] / Я. Каненська // Комуніст. – 2010. – 16 квіт. – С. 1.
8. Кузьменко М. В мирное время : [Текст] / М. Кузьменко // Киевский вестник. – 2010. – 26 авг. – С. 2.
9. Гресь И. Белая Русь: четыре года спустя : [Текст] / И. Гресь // Киевский вестник. – 2010. – 14 октяб. – С. 3.
10. Лукашенко О. Величезна відповідальність перед простими людьми : [Текст] / О. Лукашенко // Комуніст. – 2010. – 10 груд. – С. 3–4.
11. Дзюба В. Мировая экономика: пациент приходит в себя : [Текст] / В. Дзюба // Комуніст. – 2009. – 21 мая. – С. 3.
12. Крук В. Антикризовые шаги Белых Русов : [Текст] / В. Крук // Киевский вестник. – 2009. – 21 марта. – С. 1.
13. Новоселова Л. КНР: инвестиции в преодоление кризиса : [Текст] / Л. Новоселова // Российский экономический журнал. – 2009. – № 1–2. – С. 61–73.
14. Некіпелов О. Ризики грошово-кредитної політики та сучасні фінансові кризи : [Текст] / О. Некіпелов // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 24–30.
15. Крук В. Поступ каравана Евразийских держав : [Текст] / В. Крук // Киевский вестник. – 2009. – 23 июня. – № 2. – С. 1–2.
16. Ростовцев Е. Операция «Самоликвидация» : [Текст] / Е. Ростовцев // Рабочая газета. – 2009. – 14 июля. – С. 2.
17. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи : [Текст] / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.

#### **1.3.4. Структурні трансформації національної економіки як виклик модернізації державного управління**

Структурні трансформації національної економіки так чи інакше попадають в поле державного управління. Як об'єкт управління вони: по-перше, стають сферою макроекономічного, макроструктурного або регіонального аналізу, який формує інформаційну базу для вироблення стратегічних цілей, бачень та рішень; по-друге, перебувають у центрі діяльності органів державної влади, спрямованої на корегування цього процесу; по-третє, впливають на зміну суб'єкта управління, вимагають модернізації його організаційної структури та функціональної діяльності.

На сьогодні зміни структури національної економіки та зміни в державному управлінні відбуваються автономно. Не взаємопов'язано вони досліджуються в науковій літературі.

Однією з причин такої ситуації є методологічна хибність визначення поняття «структура соціально-економічної системи,» звуження його лише до співвідношення елементів складу системи, а не відношень між цими елементами. Як наслідок, зазвичай структуру вивчають з позиції теорії структуралізму. Структуралізм, як методологія гуманітарних наук, намагається аналізувати певну специфічну галузь як систему взаємопов'язаних частин. Як зазначає Елісон Ассістер, для структуралізму характерні чотири фундаментальні ідеї, з яких формується «інтелектуальний тренд». По-перше, структура – це те, що визначає позицію кожного елемента в цілому; по-друге кожна система, на думку представників цієї теорії, має специфічну структуру; по-третє, структуралісти розглядають

закони, які мають відношення радше до існування, ніж до змін. І, нарешті, структура – це та реальна річ, яка лежить під поверхнею чи невидимістю значення<sup>2</sup>.

В сучасній економічній теорії структуралізм розглядають, як різновид сучасного позитивізму, для якого характерні формально-логічні методи вивчення явищ: інструменталізм (зведення наукових понять до функції, інструментів аналізу), операціоналізм (визначення наукових понять лише через інші операції), аплікація (опис явищ за допомогою формалізованих математичних методів), ситуаційний аналіз.

Широко використовуючи формально-логічні методи та свої специфічні (структурно-функціональний аналіз, метод ієрархізації структур, метод рекомбінації, метод «бінарних опозицій», метод математичної логіки та моделювання), структуралістичний підхід містить загрозу схематизму, неувважності до генетичних зв'язків, відстороненості від явищ, які не вписуються в структурні порядки.

Цей методологічний недолік частково враховує поструктуралізм, який досліджує інституційні, соціокультурні, екологічні доміанти функціонування національної економіки, які впливають на ефективність економічної політики. У цьому зв'язку на особливу увагу заслуговує інституційний підхід, який розглядає структуру національної економіки як інституційної бази її розвитку. Нажаль, саме він ігнорується в побудові системи керування на рівні взаємовідносин «суб'єкти–об'єкти» її розвитку.

Як наслідок, проведення реформ в державному управлінні не пов'язується з структурними трансформаціями і структурним реформуванням. Відповідно, організаційно-функціональна структура управління не адекватно реагує на той чи інший тип структурних змін.

Необхідність виходу з цього замкненого кола вимагає: по-перше, вироблення нового методологічного підходу до дослідження проблеми; по-друге, діагностики характеру структурних змін в національній економіці; по-третє, емпіричної оцінки змін в державному управлінні і її співставлення зі змінами об'єкта управління (структурної трансформації); по-четверте, модернізації державного управління.

Підставою для розгляду проблеми з позицій взаємозв'язку структурних трансформацій національної економіки та модернізації державного управління може бути гіпотеза про існування об'єктивних суперечностей самоструктуризації національної економіки і регуляторних впливів з боку економічних суб'єктів різної функціональної природи та ієрархічного рівня, які можна подолати лише на основі гармонізації структуроформуючих процесів та обґрунтованої інституціалізації середовища їх виникнення та протікання.

В умовах мінливого зовнішнього середовища теоретичну базу дослідження структурних трансформацій економіки доцільно розглядати через призму поєднання теорії систем, теорії структуралізму (постструктуралізму) й інституційної теорії структурної трансформації економіки, що сприятиме не лише усуненню методологічної хибності визначення поняття «структура» соціально-економічної системи, але й формуванню теоретико-методологічного підґрунтя структурних змін у кількісному (співвідношення елементів складу системи) та якісному (відношення між елементами) вимірі як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях управління, чіткому визначенню місця, ролі та сутності структурних та інституціональних реформ у процесі трансформації економіки та суспільства, а, відповідно, і системи цілей та пріоритетів структурних та інституційних змін, суб'єктів та об'єктів реформ.

Долучення інституційного підходу до дослідження структурних трансформацій дозволяє по новому розглянути цей процес, оскільки: по – перше, за інституційною теорією категорія «структура» системи не повністю відповідає усталеному поділу економіки на секторні та галузеві компоненти. Більшою мірою цьому поняттю відповідає категорія «транзакція» (кошти (ціна) транзакції»), що за сутністю є вартісним вираженням відношень між складовими елементами щодо виробництва, обміну та споживання (використання) товарів. Нерозвиненість сектору транзакцій є виявом недосконалої структури економіки, найвагомим чинником відставання у економічному розвитку нашої країни порівняно з іншими країнами, що проходили стадію перехідної економіки, обумовлює неможливість утримувати належні позиції у глобальній конкуренції. Такий підхід дозволяє закласти більш обґрунтовані теоретико-методологічні підвалини для емпіричного аналізу структури економіки у статичній і динамічній.

При цьому варто врахувати, що у працях зарубіжних вчених як категорія «структура економіки» (явище у статичній), так і категорія «структурні зміни» (явище в динамічній) тлумачаться по-різному.

Якщо дефініція «структура економіки» трактується як: 1) сукупність, складові якої взаємопов'язані, відіграють особливу роль, але слугують досягненню спільних цілей; 2) структура нагромадженого фізичного та людського капіталу; 3) поділ економіки на первинні, вторинні третинні і т. д. сектори; 4) співвідношення сучасних та традиційних секторів, то, в свою чергу, структурні зміни визначаються як: 1) зміни у структурі попиту, торгівлі, виробництва і зайнятості трудових ресурсів; 2) зрушення у галузевій структурі економічної діяльності, розміщенні зайнятості; 3) послідовні зміни у структурах, що приводять до заміни традиційного сільського господарства новими галузями.

При цьому, зазначимо, що Й. Шумпетер, досліджуючи проблему нерівномірного розвитку висунув гіпотезу, що нововведення та їх поширення із витісненнями старих складових ринку є постійним фактором порушення рівноваги та джерелом довгострокового розвитку, а Р. А. К. Фріш, розвиваючи цю ідею, додав необхідність пояснення структурних особливостей системи, що породжують коливання, прийшовши до висновку, що без втручання ззовні поштовхи затухають.

У вітчизняній економічній літературі ще на початку 90-х рр. ХХ ст. реструктуризація (структура перебудова економіки) завжди визнавалась першочерговим пріоритетом поряд з комерціалізацією, лібералізацією внутрішньої і зовнішньої торгівлі, макроекономічною стабілізацією. Але декларувати їх пріоритети, не означало реальних змін,

<sup>2</sup> Assiter, 2009 p., К'еркегор метафізики та політичної економії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.uwe.ac.uk/hlss/courses/philosophy/staff\\_a\\_assiter.shtml](http://www.uwe.ac.uk/hlss/courses/philosophy/staff_a_assiter.shtml).

більш того, теоретичне тлумачення категорій «структурні реформи», «реструктуризація», «структура економіки» тощо у практичних заходах було доволі розпливчастим.

Як наслідок, як слушно зазначає Р. А. Кучуков, держава не змогла реалізувати дві важливих функції, які відповідали специфіці розвитку процесів в складних соціальних системах в періоди посилення нестійкості<sup>3</sup>.

Не було здійснено чітко спрямованого початкового впливу на економічну систему через формування інституціональних структур ринкової економіки з акцентом на механізми контролю і примусу до виконання прийнятих норм і правил. З другого боку, той факт, що в соціальних системах виведення процесів на певні параметри розвитку (параметри порядку), які в подальшому розвиватимуть поведінку всіх елементів і підсистем і задавати темп руху системи в цілому, проходить через свідому діяльність людей, пред'являє жорсткі вимоги до економічної політики. Її спрямування в першу чергу на стабілізацію народногосподарської кон'юнктури (короткострокову)політику), вирішення фінансових проблем і відсутність чіткої програми активізації реального сектора економіки призвело до запуску локальних процесів самоорганізації банківської і бюджетної сфер економіки без запуску механізму, який би об'єднав процеси в реальному, грошовому і бюджетному секторах економіки на основі певних темпів її зростання.

Аналіз, проведений на основі запропонованого нами теоретико-методологічного підходу, свідчить, що за відсутності чіткої, системної структурної політики держави, структурні зміни в національній економіці є наслідком реагування суб'єктів господарювання на макроекономічну ситуацію в країні та виклики зовнішнього оточення, тобто в основному, наслідком функціонування ринкових агентів на засадах раціональної поведінки.

Тому система затрималась на багато років в точці біфуркації, не вийшовши на оптимальну траєкторію розвитку. Оцінюючи це, можна згодитись з Р. А. Кучуковим, що, водночас із діями держави (успішних чи менш успішних) в галузі створення відповідного інституційного середовища, необхідно було забезпечити прямий цілеспрямований вплив на найбільш чутливі зони реального сектору економіки, які б сприяли: по-перше, усуненню наявних диспропорцій в національній економіці, по-друге, забезпечили її інноваційний розвиток<sup>4</sup>.

Це вимагало відповідних цільових програм, яких по великому рахунку не було розроблено, а за тими, що були прийняті, через непослідовність політики і нестачу фінансування, не отримано очікуваного результату.

Мова йде про змістовну і якісну складову функціональної структури державного управління. Це стосується насамперед її спрямованості на певну глибину структурних перетворень.

Емпіричні оцінки дозволяють вирізнити декілька рівнів глибини цього процесу: 1) структурна революція, яка є продуктом і наслідком науково-технічного процесу, характеризується кардинальними змінами між секторами економіки, трансформацією традиційних виробництв у нові, найбільш перспективні, що приводять до зміни технічного чи технологічного базису країни; 2) структурна перебудова економіки, що має макроекономічний характер і полягає у радикальній зміні макроекономічних пропорцій, передусім за галузевою ознакою; 3) структурні зрушення, які характеризують коливання в загальній структурі виробництва, що принципово не змінюють структуру національної економіки і пов'язані зі змінами економічної кон'юнктури ринку (проявляються на рівні домогосподарств, підприємств і організацій, на галузевому та регіональному рівні та рівні національного господарства).

Аналіз структури національної економіки в розрізі її основних структурних вимірів та її динаміки дозволяє зробити висновок, що структурні трансформації, які проявляються в формі зміни стану елементів, часток, пропорцій і кількісних характеристик економічної системи, охоплюють усі зрізи її структури: галузевий, технологічний, відтворювальний, соціальний, регіональний, зовнішньоекономічний інституційний, однак глибина цих змін відповідає рівню «структурні зрушення».

Дослідження секторальної структури економіки України і її динаміки свідчить, що вона загалом відповідає пропорціям, які склалися в економіках країн ЄС, в яких значна частка припадає на вторинний (26,70%) і третинний (71,5%) сектори<sup>5</sup>, які домінують у постіндустріальному типі суспільства. В 2009 р. частка сільського господарства, мисливства і лісового господарства склала 7,6%, промисловості – 34,1%, сектору послуг 44,7%<sup>6</sup>. Це сталося не стільки завдяки ефективній структурній трансформації в користь сфери послуг, скільки через занепад промислового виробництва.

Проведений аналіз галузевої структури економіки та її динаміки свідчить про певні позитивні тенденції, зокрема: зростання частки валової доданої вартості, що створюється у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, у переробній промисловості; зниження матеріалоємності у сфері освіти та охорони здоров'я і надання соціальної допомоги; зниження трудоємності у всіх видах економічної діяльності. Водночас негативний характер носять наступні тенденції: скорочення у структурі ВВП частки валової доданої вартості сільського господарства, мисливства і лісового господарства та добувної промисловості; скорочення частки валової доданої вартості, що створюється в сфері послуг транспорту і зв'язку; скорочення частки виробництва високотехнологічних галузей; підвищення показників матеріалоємності у будівництві, діяльності транспорту і зв'язку, сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві.

<sup>3</sup> Кучуков Р. А. Теория и практика государственного регулирования экономических и социальных процессов : учеб. пособ. / Р. А. Кучуков. – М. : Гардарики, 2004. – 288 с. – С. 35.

<sup>4</sup> Там само.

<sup>5</sup> Європейська комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : < <http://eurostat.ec.europa.eu>>.

<sup>6</sup> Україна в цифрах. 2009 рік. Статистичний щорічник / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держ. підпр-во «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 567 с.

В 1991 р. в Україні 25,6% виробництва припадало на базові галузі – металургію, хімічну промисловість, енергетику та паливну промисловість<sup>7</sup>.

За станом на кінець 2009 р. частка зазначених галузей не лише не знизилася, але й виросла до 45,9%<sup>8</sup>. Найбільш прогресивна структуроутворююча галузь – машинобудування – втратила свої позиції, створюючи 12% ВВП<sup>9</sup> та 10,6% у загальному випуску промислової продукції. Падіння промислового виробництва порівняно з 1991 р. сягло 2,5 разу. Маючи у своєму складі такі наукоємні галузі, як авіакосмічна, автомобілебудівна, важке машинобудування, верстатобудівна, інструментальна, приладобудівна, радіоелектронна, суднобудівельна промисловість, Україна забезпечується промисловими товарами власного виробництва лише на 60–65%, інноваційною продукцією – на 25–30%, маючи значно нижчі показники ефективності промислового виробництва ніж у Європі (продуктивності праці – у 7–10 р., менше споживання матеріальних ресурсів – у 2–3 рази більше).

Технологічна структура економіки країни представлена III, IV і V технологічними укладами і в останні роки погіршилась. За даними офіційної статистики III технологічному укладу відповідає близько 1/3 промислової продукції, IV – приблизно стільки ж, а на V технологічний уклад, що визначає власне постіндустріальний тип виробництва, припадає лише приблизно 3–5%, наслідком чого є те, що у міжнародному розподілі праці Україна займає безперспективні позиції, які змінюються прогресуючим наростанням відставання.

Передумовою удосконалення технологічної структури економіки виступає інвестування технологічного оновлення основних фондів. Результати аналізу вказують на те, що протягом досліджуваного періоду (2001–2009 рр.) у структурі інвестування основного капіталу в розрізі видів економічної діяльності спостерігалось зростання обсягу залучених інвестицій в основний капітал сфери послуг на 4,84%, сільського господарства, мисливства, лісового господарства, рибальства – на 2,26%, будівництва на 1,94%. Водночас, суттєво скоротилась (9,04%) частка інвестицій в основний капітал промисловості, що є надзвичайно негативною тенденцією з огляду на значний ступінь фізичного і морального зносу основних фондів реального сектору економіки<sup>10</sup>. Що стосується промислового виробництва, то варто зазначити, що починаючи з 2006 р., частка інвестицій у виробництва III технологічного укладу дещо знизилась і становила 48,28% – у 2006 р., 30,85% – у 2007 р., а частка інвестицій у виробництва IV технологічного укладу суттєво збільшилась і загалом перевищила 50%: 58,17% – у 2006 р., 51,75% – у 2007 р. Проте слід відмітити усталений негативний тренд – із загального обсягу залучених інвестиційних ресурсів у виробництва V технологічного укладу спрямовувалось тільки 2%<sup>11</sup>. Через це V технологічний уклад розвивається занадто повільними темпами. Як наслідок, частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі в 2009 р. в Україні становила лише 4,8%<sup>12</sup>.

Аналіз структури національної економіки в розрізі інституційних секторів в статистиці і в динаміці свідчить про зростання ролі сектору домогосподарств. Частка сектора домогосподарств у чистій доданій вартості у 2008 р. становило 18,2%, у чистому прибутку, змішаному доході – 48,05%, а в кінцевих споживчих витратах – 76,75%<sup>13</sup>. Значна концентрація наявних доходів у секторі домашніх господарств при низькому рівні добробуту населення стає чинником переходу до споживацької моделі розвитку.

Зовнішня структура національної економіки, для якої характерні частка експорту в 46,3% в 2009 р. і імпорту 48%, свідчить про високу експортну орієнтацію держави попри загальні негативні тенденції, які засвідчують витіснення вітчизняних виробників на окремих ринках промислової продукції, динаміку зростання імпорту більшості груп товарів промисловості, що призводить до істотного дисбалансу між розвитком зовнішньої торгівлі та розвитком внутрішнього ринку України, надмірної зовнішньоторговельної залежності економіки при невисокому потенціалі залучення інвестицій.

Зміни та дисбаланси в територіальній структурі національної економіки прослідковуються за рівнем соціально-економічного розвитку регіонів. Аналіз, проведений згідно чинної Методики оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2009 р. № 476, засвідчує посилення тенденції нерівномірного розвитку територій, асиметрії регіонального розвитку. Зокрема, розбіжності між максимальним і мінімальним рівнями валового регіонального продукту у 2007 р. становили 13,3 разу, у 2009 р. вони збільшились до 13,8 разу. Значну міжрегіональну диференціацію ілюструє показник валового регіонального продукту на одну особу (30918 грн. і 61592 грн. у Дніпропетровській області й відповідно м. Києві та 9771 грн. і 9678 грн. у таких проблемних регіонах, як Чернівецька та Тернопільська області).

<sup>7</sup> Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семеновичко В. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.

<sup>8</sup> Україна в цифрах. 2009 рік. Статистичний щорічник / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держ. підпр-во «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 567 с.

<sup>9</sup> Там само.

<sup>10</sup> [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

<sup>11</sup> Там само.

<sup>12</sup> Україна в цифрах. 2009 рік. Статистичний щорічник / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держ. підпр-во «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 567 с.

<sup>13</sup> Дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Незважаючи на певні заходи державної підтримки розвитку регіонів, у 2009 р. та за січень – серпень 2010 р. залишилася загальна тенденція зменшення валового регіонального продукту практично по всіх адміністративно-територіальних одиницях від 23% у Запорізькій області до 7,2% у Тернопільській області<sup>14</sup>.

Суттєві зміни відбулися лише в інституційній структурі економіки. Починаючи з 1991 р. сектор підприємництва кількісно зріс майже у 12 разів. В структурі підприємств найбільшу частку у 2009 р. займали малі – 85,1%, на середні припадало 14,7%, а на великі – лише 0,2%<sup>15</sup>. Питома вага малого та середнього бізнесу в загальному обсязі реалізованої продукції склала 74%. І хоча за кількісними оцінками розвиток малого і середнього бізнесу на 1000 чол. населення відповідає європейським показникам (56,6 одиниць у 2007 р. при 59,0 – у Великій Британії, 43 – Німеччині, 66 – Португалії, 42 – Франції, 72 – Італії), за якісними (внесок у ВВП, рівень продуктивності праці, якість продукції, соціальні гарантії тощо) суттєво відстає. В результаті інституційних трансформацій сформувався інститут приватної, комунальної і державно-корпоративної власності.

Узагальнюючи, зазначимо, що відмінністю структурних процесів в українській економіці від загальносвітових тенденцій є: скорочення внеску обробної промисловості у виробництво ВВП, структурні зрушення в ній на користь виробництв з низькою часткою вартості у валовому випуску, тобто енергоємних виробництв; повільність і менша ефективність структурування, ніж в успішних трансформаційних країнах; відсутність позитивних зрушень у становленні нових технологічних укладів; не суттєві зрушення в посиленні інвестиційно-інноваційного компонента української економіки, що призводить до посилення експортної та імпоротної екзогенної залежності; консервація структурних диспропорцій регіонального розвитку, наслідком чого є недостатня база оподаткування і, відповідно, домінування трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів, їх напруженість, обмеженість джерел фінансування розвитку інфраструктури, напруженість балансу ринку праці, інституційна непорядкованість міграційних процесів тощо.

Зазначені особливості структурних зрушень (або їх відсутність) мають наслідком збереження диспропорцій в національній економіці: 1) відтворювальних, які стримують економічне зростання, створюють підґрунтя для тіньового сектору, зниження конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, призводять до неефективного використання економічного потенціалу, зростання державного боргу; 2) галузеві, що підвищують бар'єрність економіки, рівень цін і тарифів, призводять до деформації ринків товарів і послуг, зростання ресурсоемності виробництва; 3) територіальні, що сприяють консервації територіальної диференціації, збереженню депривисності окремих територій; 4) зовнішньоекономічні, що обумовлюють розбалансованість платіжного балансу.

Розглядаючи сучасні моделі дослідження природи структурних трансформацій національної економіки: 1) модель динаміки світового розвитку Д. Форрестера, Д. Медоуз, що визначає основні параметри, на яких будується структура світової економіки, та враховує природу зовнішніх впливів системи наддержавного регулювання<sup>16</sup>; 2) динамічну модель структурних змін Й. Шумпетера (так звана «еволюційна теорія економічних змін»<sup>17</sup>, яку сьогодні використовують як методологічне підґрунтя для теорії економіки перехідного періоду, оскільки в основу покладено елементи невизначеності та економічного ризику при поясненні функціонування «еволюційної економіки»<sup>18</sup>; 3) модель забезпечення національної безпеки, згідно якої під дією зовнішніх та внутрішніх чинників порушується цілісність генетичних структур суспільства, стимулюються процеси адаптації до нових викликів, або руйнування існуючих структур з метою виходу на нові тренди суспільного процесу, що вимагає втручання держави в економіку, спрямоване на нейтралізацію можливих загроз національній економіці; 4) модель мультирівневого управління (С. Ф. Шарп, П. Шміттер, В. Стріка)<sup>19</sup>, яка акцентує увагу на посиленні ролі наднаціональних утворень у управлінні розвитком національних економік, на оптимальному взаємозв'язку інструментарію управління довгостроковим розвитком на наднаціональному, національному, субнаціональному рівнях; 5) інституційну модель структурних трансформацій Д. Норда, яка пов'язує структурні зміни у економічному розвитку з поступовою перебудовою інституційної основи національної економіки, з можливістю використання кращих світових практик такої інституційної трансформації, з запровадженням інноваційних змін в системі державного управління<sup>20</sup>, для розв'язання проблеми, висунутої на розгляд у даному розділі книги, використаємо концептуальні засади двох останніх моделей.

В цьому контексті заслуговують на увагу такі аспекти аналізу структурних трансформацій в національній економіці як: 1) оцінка впливу структурних зрушень на ефективність національної економіки; 2) аналіз впливу структурної трансформації на формування нової якості економічного зростання; 3) діагностика основних суперечностей трансформації структури національної економіки; 4) оцінка потенціалу національної економіки як базису її структурної перебудови у короткостроковій та довгостроковій перспективі; 5) аналіз впливу на структуру національної економіки та її динаміку базових ринкових, владних та громадських інститутів.

<sup>14</sup> Соціально-економічний розвиток регіонів України за січень–серпень 2010 року : Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

<sup>15</sup> Розвиток суб'єктів підприємницької діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

<sup>16</sup> Форрестер Д. Мировая динамика : [пер. с англ.]. – М. : ООО «Издательство АСТ»; СПб. : Fantastica, 2003. – 379 с.

<sup>17</sup> Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Финстандартформ, 2000.

<sup>18</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательства, прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982.

<sup>19</sup> Спільний європейський економічний простір і гармонізація мегорегіональних суперечностей. – К. : КНЕУ, 2007. – 544 с. – С. 80.

<sup>20</sup> Норд Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норд. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

Для оцінювання ефективності структурних зрушень в національній економіці України творчим колективом кафедри державного та муніципального управління Тернопільського національного університету при виконанні наукових досліджень за темою «Інституційне забезпечення структурних трансформацій в національній економіці» ДМУ-10-2010 «Б» згідно з наказом МОН України № 686 від 22.07.2009 р., номер державної реєстрації 0110 U 001205 було проведено розрахунки низки базисних та ланцюгових індексів структурних зрушень, зокрема: індексу структурних зрушень в інноваційній активності національної економіки; індексу структурних зрушень у впровадженні екологічних та ресурсозберігаючих технологій; індексу структурних зрушень у зовнішньоекономічній діяльності; індексу структурних зрушень в споживчих витратах, а також базового та ланцюгового інтегральних індексів<sup>21</sup>. Визначення впливу структурних зрушень на показники, які характеризують економічну та соціальну ефективність національної економіки, було проведено шляхом визначення коефіцієнтів парної кореляції за формулою

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x - \bar{x})^2}{n}} \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y - \bar{y})^2}{n}}},$$

де  $\bar{x}$  – базовий індекс структурних зрушень;

$\bar{y}$  – факторна ознака (національний дохід, середньомісячна заробітна плата, прожитковий мінімум, коефіцієнт макроекономічної безпеки, індекс промислового виробництва, темпи росту ВВП на одну особу).

Проведені розрахунки засвідчили прямий вплив структурних зрушень на рівень національної безпеки, на зростання рівня конкурентоспроможності, зростання темпів промислового виробництва та, в кінцевому результаті, на позитивну динаміку ВВП (табл<sup>22</sup>).

Одночасно виявлено, що цей вплив виражається вкрай низькими коефіцієнтами парної кореляції, що вказує на низьку інституційну спроможність органів державної влади стимулювати структурні зрушення відповідно до обраних цільових пріоритетів. Водночас стійкий обернений зв'язок структурних зрушень показниками, що характеризують соціальну ефективність, є ознакою того, що реформи, які проводились в національній економіці в період 2000–2009 рр., фактично не були достатньо соціально зорієнтованими. З метою діагностики взаємозв'язку між структурною трансформацією і формуванням нової якості економічного зростання в процесі дослідження було використано регресивні моделі залежності динаміки ВВП та показників інноваційного неосферизованого розвитку економіки України<sup>23</sup>. Аналіз запропонованих функціональних моделей показав, що найбільший вплив на приріст ВВП можуть мати державні замовлення на створення новітніх технологій за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки та технічне забезпечення науки. Зроблено висновок, що в процесі структурних зрушень необхідне забезпечення таких критеріїв економічного зростання: а) спроможності механізму державного регулювання нівелювати негативні соціальні наслідки спаду виробництва; б) використання інтенсивних чинників розвитку, формування конкурентного ринкового середовища; в) впровадження нових програмних технологій, ресурсозберігаючих видів техніки, що стимулюватиме підвищення попиту на інновації. Для цього державі необхідно: реалізувати стратегію не наддоганяючої модернізації, а випереджуючого розвитку нано- і біотехнологій, ядерної і термоядерної енергетики, інформаційної інфраструктури на основі сучасних систем супутникового зв'язку, виробництва сучасних засобів гнучкої автоматизації, програмного забезпечення, електронно-обчислювальної техніки, використання екологічно чистих технологій. Для цього повинні бути створені та активно працювати інститути, які сприятимуть залученню вітчизняних та іноземних інвестицій, кредитних ресурсів для фінансування пріоритетів науково-технічного розвитку, які сформулюють необхідну технологію прориву та забезпечать прискорений економічний розвиток.

Основні суперечності трансформації структури національної економіки, які виявлено в процесі дослідження, зводяться до наступного:

- погіршилась технологічна структура національної економіки (при зростанні питомої ваги III і I–II укладів скоротилася частка передових технологій);
- має місце наростання технологічного консерватизму (інституційна неспроможність до сприйняття базисних інновацій призвела до посилення тенденцій відставання України від розвинутих
- країн в освоєнні продукції V–VI технологічних укладів, що набуло характеру технологічної деградації економіки)<sup>24</sup>;
- має місце значний розрив за технологічними укладами в розрізі регіонів України, що дозволяє констатувати асиметрію технологічного розвитку (для східних регіонів притаманний розвиток третього технологічного укладу, для західних і центральних – четвертого та п'ятого)<sup>25</sup>;
- спостерігається пасивність щодо інвестування в оновлення технологічної бази національної економіки;

<sup>21</sup> Звіт про науково-дослідну роботу на тему «Інституційне забезпечення структурних трансформацій в національній економіці» (практичний), 2010 р., УКРНТІ, Державний обліковий номер 0211U 002239.

<sup>22</sup> Там само.

<sup>23</sup> Там само.

<sup>24</sup> Закон України «Про затвердження загальнодержавної програми розвитку високих наукових технологій» від 9 квітня 2004 року № 1676-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

<sup>25</sup> Економіка України: втрачене десятиліття 1999–2008 рр. // Дзеркало тижня. – 2010. – № 51.

- має місце скорочення кількості суб'єктів, що займалися інноваційною діяльністю (за даними Держкомстату України на 28% за останні 10 років)<sup>3</sup>;
- продовжується поглиблення проблемного статусу промисловості через збереження високої питомої ваги продукції сировинних галузей;
- збільшується первинна частка доходів домогосподарств, що посилює процеси натуралізації у підсобних господарствах;
- продовжується деформація структури відтворювальних пропозицій. У розділі ВВП за витратами спостерігається зсув на користь споживчих витрат при одночасному зниженні валового нагромадження основного капіталу як головного фактора економічного зростання і модернізації виробництва. На нагромадженні ресурсів негативно відображається перекид у сторону витрат; за структурою нагромадження спостерігається ухил на користь матеріальних основних засобів та скорочення нематеріальних активів;
- в експортних поставках превалювали поставки продукції низьких переділів, що сприяє формуванню уразливої від зовнішніх «шоків» економічної системи;
- не відбулось суттєвих змін в структурі інвестицій за видами економічної діяльності.

Окреслені тенденції та суперечності загострюють необхідність чіткого визначення векторів структурної трансформації економіки України та формування активної структурної політики. В даному контексті актуалізується проблема стратегічного управління процесами реструктуризації національної економіки, вироблення загальнодержавної стратегії її структурної перебудови.

Це вимагає не лише діагностики функцій та суперечностей структуроутворюючих процесів, але й оцінки потенціалу (природо-ресурсного, трудового, інвестиційного, науково-технічного, виробничо-технологічного, інформаційного, управлінського), який є стартовою умовою для розв'язання завдань структурної корекції економіки. При цьому варто врахувати: по-перше, всі його елементи – структурні, ресурсні, технологічні, інституційні; по-друге, кількісну і якісну сторону; по-третє, можливість взаємозамінності основних компонентів; по-четверте, модель економічного розвитку (сталого розвитку, інноваційну, соціально-орієнтовану тощо) країни.

Проведені дослідження свідчать, що наявний науково-технічний потенціал України може сформувати підґрунтя для структурної перебудови економіки в напрямку її технологічної модернізації, виробництва наукомісткої (інноваційної) продукції за умови розвитку національної інноваційної системи України, яка згідно з Концепцією<sup>25</sup> визначена, як сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань і технологій і визначають умови для інноваційного процесу. Потенційно наша країна, володіючи значним внутрішнім ринком, розгалуженим промисловим і сільськогосподарським потенціалом, різноманітними природними ресурсами, а також вигідним геополітичним розташуванням, може стати одним із провідних європейських реципієнтів інвестицій. Проте вона здатна абсорбувати додатковий капітал, лише за умови ефективного платоспроможного попиту на продукцію, вироблену в результаті інвестицій і наявності людських, управлінських та адміністративних ресурсів, що володіють навичками, необхідними для перетворення інвестиційних засобів у реальні інвестиції.

В цьому контексті важливим є питання адекватності організаційної та функціональної адміністративно-управлінської системи змінам в структурі економіки, які мають місце, або які нормативно задані. В умовах становлення демократичного суспільства предметом особливої уваги має стати механізм інституційного забезпечення структурних змін, в національній економіці з позицій багатосуб'єктності та ієрархічності регульовальних процесів, тобто інституційне середовище. Останнє має розглядатися як чіткий, упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування і розвитку економічних агентів і цим самим зумовлюють зміни в структурі національної економіки. Сприятливе інституційне середовище структурних трансформацій може бути сформоване за умови взаємодоповнення, підтримання формальних і неформальних інститутів, усунення протиріч. Важливою є діагностика зрілості інститутів, їх придатності забезпечувати передумови для формування оптимальної структури економіки.

Інституційно процеси трансформації структури національної економіки супроводжувались: становленням нових форм управління; формуванням базових засад нових управлінських механізмів (зміщенням акцентів на економічні методи її регулювання); створенням нормативно-правової бази реструктуризації економіки, перманентних, хоча і не достатньо радикальних, змін в організаційній структурі управління імплементацією деяких нових функцій в системі державного управління, розвитком елементів недержавних інститутів управління. Однак вплив ринкових, владних і громадських інститутів на активізацію процесів структурної перебудови національної економіки де-факто виявився недостатньо результативним.

Основними індикаторами цього є:

- незадовільне використання потенціалу інституту власності в напрямку оптимізації структури економіки внаслідок відсутності повної інформації про її натурально – речовий склад, про розподіл за суб'єктами, територіальну приналежність, недосконалість механізму захисту прав власності, в т. ч. промислової та інтелектуальної;

<sup>3</sup> Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

<sup>25</sup> Концепція розвитку національної інноваційної системи. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р., № 680 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).



- неспроможність держави забезпечити належний контроль за діяльністю суб'єктів державного сектора через відсутність їх належного обліку, стратегії розвитку та чітких підходів до визначення його місця в структурі економіки;
- недостатня протидія чинникам негативного впливу на розвиток підприємництва (детінізація підприємницького середовища, підвищення рівня економічної безпеки), недостатня дієвість управлінських впливів на покращення індикаторів побудови раціональної структури економіки (рівень капіталізації, рівень інноваційної активності, якість людського капіталу тощо). За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України рівень тінізації економіки становить 36%, за даними Рахункової палати на початок 2009 р. він оцінювався в 40%, за оцінками Світового банку – перевищує 50%. В результаті державний бюджет недоотримує понад 100 млрд. грн.<sup>26</sup>
- нерозвинутість інституту конкуренції в ряді видів економічної діяльності;
- деформованість інституту ціноутворення, недосконалість виконання основних функцій цін (обліково-інформаційної, стимулюючої, розподільчої, балансуєної), які в сукупності покликані створювати умови для удосконалення структури економіки.

Оскільки ринкові інституції впливають на структурування економіки неоднозначно, перед органами державного управління стоїть завдання застосувати такі регулюючі механізми, які б посилили позитивний і послабили негативний вплив ринкових інститутів на структуру національної економіки.

За відсутності єдиної стратегії структурної економіки України, діяльність владних структур в напрямку удосконалення структури економіки здійснюється шляхом розроблення галузевих, цільових державних програм, без належного їх узгодження, фінансового забезпечення, належної координації. Зазвичай, органи державної влади, відповідальні за розвиток економіки, здійснюють корегування структурних пропорцій шляхом визначення стратегічних цілей, пріоритетів, завдань та забезпечення їх досягнення засобами економічного, правового, адміністративного впливу. Проте така діяльність є ефективною в рамках реалізації чітко окресленої структурної політики.

В програмних документах Уряду визначені наступні цілі структурної політики: встановлення оптимальних макроекономічних пропорцій та формування раціональної структури національної економіки; формування інноваційної моделі розвитку; підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та збільшення експортного потенціалу країни; розвиток імпортозаміщуючих виробництв; зниження ресурсо- і, насамперед, енергомісткості виробництва; розвиток конкуренції через реструктуризацію та диверсифікацію виробництва.

Завдання структурної корекції національної економіки в рамках реалізації довгострокової стратегії знайшли своє відображення в Посланні Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки»<sup>27</sup>. Стратегічні орієнтири структурної корекції національної економіки були визначені Указом Президента України «Про стратегію економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки»<sup>28</sup>. Однак, вони не знайшли подальшого закріплення в законодавчо-нормативних актах, не було розроблено програми структурної перебудови економіки, як наслідок, не було здійснено належне узгодження стратегічних, тактичних цілей та заходів структурної корекції економіки. Значною мірою це було зумовлено частою зміною урядів та відсутністю інституційної наступності в економічній політиці. Позитивний вплив на розвиток законодавчого забезпечення структурної корекції економіки можна очікувати від системи заходів, спрямованих на удосконалення інституційної основи інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні (розроблення Концепції розвитку промисловості в Україні на період до 2017 р., законодавче визначення такої форми спільної діяльності суб'єктів господарювання як кластери; підготовка правової бази для створення і функціонування промислових парків; впорядкування процесу досудового вирішення спорів з інвесторами та ін.).

На корекцію регіональної структури національної економіки спрямовані механізми, закладені в Концепції державної регіональної політики, схваленої указом Президента України в 2001 р.<sup>29</sup> у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України в 2006 р.<sup>30</sup>, яка передбачає застосування таких інструментів як програми подолання депресивності окремих територій, державних цільових програм, угод щодо регіонального розвитку, Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» (2006 р.).

Попри позитивну загалом оцінку напрацьовань в сфері нормативно-законодавчої бази структурних перетворень національної економіки, діагностика інституційного середовища цього процесу свідчить про наявність інституційних бар'єрів формування оптимальної структури національної економіки. Забезпечуючи певною мірою функцію цілереалізації без належного інституційного забезпечення функцій цільовизначення та цілеформування процесу структурного реформування, інституційне середовище не відповідає потребам задекларованих намірів щодо структурної політики. Має місце неузгодженість інститутів, їх слабка взаємодія, що надає структурним змінам характеру стихійності.

<sup>26</sup> Тіньова нація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/04/13/232545/>

<sup>27</sup> Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

<sup>28</sup> Указ Президента «Про стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхи Європейської інтеграції» на 2004–2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

<sup>29</sup> Концепція державної регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

<sup>30</sup> Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 року № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

В реаліях української економіки на особливу увагу заслуговує питання формування механізму моніторингу ефективності інститутів, в першу чергу інститутів влади. Дана проблема має розглядатися в двох площинах: 1) відповідності організаційної структури управління чинним структурним трансформаціям і нормативним параметрам змін; 2) адекватності функціональної структури управління змінам об'єкта управління (структури).

На оптимізацію організаційної структури державного управління спрямована адміністративна реформа в Україні, яка розпочалась в 1998 р., супроводжувалась прийняттям низки нормативно-правових актів, організаційно-розпорядчих дій, направлених на розв'язання нових завдань органів виконавчої влади, і здійснювалась в декілька етапів.

Характерно, що в перше десятиліття незалежності вона передбачала розв'язання трьох основних завдань, які планувалось забезпечити поетапно: удосконалення організаційних структур управління на національному і регіональному рівнях, становлення інституту державної служби, проведення адміністративно-територіальної реформи, з яких більш менш успішно були завершені два перші. Відзначаючи деяку реструктуризацію органів державної влади, яка врахувала частково зміну характеру національної економіки як об'єкта управління, підкреслимо, що вона була більшою мірою спрямована на упорядкування керуючої системи з позицій внутріорганізаційних завдань управління («система для системи»), недостатньо реагуючи на необхідність трансакцій конкретного характеру для суб'єктів ринку, не достатньою мірою враховуючи структурні трансформації в об'єкті управління, потреби керування цим процесом.

Досвід зарубіжних країн, які проводили адміністративні реформи, свідчить, що в їх основі лежала діагностика трансформаційних змін (трансформації) об'єкта (об'єктів) управління, формування цілей управлінського впливу (цілепокладання), необхідних функцій і, на основі їх систематизації – побудови відповідних організаційних структур. Так, зокрема, в Німеччині, наприклад, при проведенні реформ у кінці 1980-х – на початку 1990-х рр. в основу реформування було покладено функціональне обстеження органів виконавчої влади всіх рівнів.

В Україні проведення функціонального обстеження (як основного механізму для реформування системи та структури органів виконавчої влади) було започатковано в 2006 р., коли відповідним розпорядженням Кабінету Міністрів України (№ 570– р. від 04.11.2006 р.) було утворено Координаційну раду з питань проведення функціонального обстеження. Функція функціонального обстеження була закріплена як повноваження органу влади. Використання Європейського досвіду в цих питаннях сприяло утворення Центру сприяння інституційному розвитку державної служби до стандартів Європейського Союзу. З 2007 р. функціональне обстеження центральних органів виконавчої здійснювалось робочими групами згідно графіку з залученням фахівців та незалежних експертів, що дозволило виявити дублювання та надлишковість функцій, узагальнити інформацію про загальне функціональне навантаження органів виконавчої влади. В продовження даного процесу згідно розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2007 р. № 657 «Про затвердження плану заходів щодо реалізації подолання корупції в Україні на шляху до доброчесності на період до 2011 р.» проводилось комплексне функціональне обстеження системи центральних органів виконавчої влади, яке дозволило не лише емпірично обґрунтувати проєкт нової адміністративної реформи, але й сформувати реєстр державних функцій ЦОВВ, який включив 9,5 тис. функцій та постійно оновлюється. Реєстр є електронною базою даних – функцій, які виконуються органами виконавчої влади, що містить інформацію про: нормативно-правовий акт, яким затверджена та чи інша функція; орган, за яким закріплено виконання функції; тип функції (нормативно-правове регулювання, контроль та нагляд, управління майном тощо); сферу функції (інтелектуальна власність, податки тощо).

Зазначений реєстр дає можливість виділяти зони функціональної відповідальності, визначити зони перетину сфер впливу різних органів та характер їх функціональної організації, проводити експертизу щодо вмотивованості тих чи інших змін у системі органів виконавчої влади, оцінку якості адміністративних послуг, які надаються державою, використовувати як основу для затвердження нових положень про органи влади після проведення реформи<sup>31</sup>.

Функціональне обстеження дозволило не лише встановити навантаження центральних органів виконавчої влади, але й виявити такі основні проблеми, як: відсутність єдиної типологізації організаційно функціональних статусів виконавчих органів; слабкість зв'язку між назвою, функціями органу влади та його статусом; поширеність логіки політичного призначення на керівні посади, які належать до сфери професійної державної служби, конфлікт типів функцій. Так, наприклад, як зазначають дослідники, пов'язання нормативно-правового регулювання з функціями з надання адміністративних послуг або контрольно-наглядових функцій є типовим прикладом конфлікту інтересів, адже зручність адміністрування дій з використанням права визначає нормативний порядок їх здійснення. Подібна ситуація характерна при поєднанні функцій з управління державним майном і здійснення контрольних функцій<sup>32</sup>.

Будучи функціонально універсальними одиницями державного управління, центральні органи, закриваючи свою діяльність весь адміністративний процес (від визначення норми до контролю за її виконанням) фактично спотворювали цілі і цінності того сервісу, який очікувався від них ринком або громадянським суспільством, що призвело до витіснення стратегічних рішень тактично-оперативними. Цим, з інституційної точки зору, пояснюється

<sup>31</sup> Мельник А. Удосконалення функціональної діяльності державної служби в контексті глобальних змін та забезпечення структурної корекції економіки / А. Мельник // Удосконалення функціональної діяльності державної служби як складової структурних трансформацій в суспільстві : зб. матеріалів наук.-практ. семінару, м. Тернопіль, 18–19 листоп. 2010 р. – С. 9–18.

<sup>32</sup> План модернізації державного управління. – К. : Центр адаптації держ. служби до стандартів ЄС, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www/guds.gov.ua/document/265944/modernize\\_druk\\_2.pds](http://www/guds.gov.ua/document/265944/modernize_druk_2.pds).

недостатність уваги до структурної політики, як політики довгострокової, і зосередженні уваги на кон'юнктурній політиці (політиці стабілізації), особливо враховуючи проходження української економіки через низку криз.

Попри позитивну оцінку проведеної роботи, яка дозволила підготувати підґрунття для адміністративної реформи, що розпочалась в кінці 2010 р. в Україні, забезпечити таке співвідношення типів функцій, яке б не продукувало конфлікт інтересів у діяльності органу виконавчої влади, сформуванню його функцій (формування державної політики; ухвалення нормативно-правових актів; контроль і нагляд у визначній сфері діяльності; надання державних послуг; управління державним майном), забезпечити уніфікацію органів виконавчої влади («міністерства», «державні служби», «державні агентства»), зазначимо, що вона, як і раніше, в більшій мірі спрямована на впорядкування взаємовідносин всередині системи виконавчої влади.

Зміни ж в об'єктах управління, які характерні для трансформаційної економіки, вимагають особливої уваги до регуляторних функцій (стимулювання, стримування, підтримки, мотивації), а також змістовної складової функціональної діяльності.

Означені проблеми в процесах структурної трансформації національної економіки України, які частково мали місце в інших країнах з ринками, що розвиваються, дозволяють стверджувати про два важливих рівні втілення цих завдань: 1) модернізацію; 2) зародження та розвиток. Опіраючись на концептуальні засади моделі Д. Норта та теорію модернізації, ставимо питання про імплементацію з врахуванням національної ідентичності сучасних технологій управління процесами структурної перебудови (структурної корекції) економіки, які підтвердили свою ефективність у країнах з розвинутою ринковою економікою.

В цьому контексті вимагає суттєвого удосконалення функціональна діяльність в аналітико-прогностичній царині; необхідним є імплементація в практику роботи блоку органів влади, відповідальних за розвиток внутрішнього ринку, транспорту, енергетики та навколишнього середовища, соціальної сфери сучасних технологій моделювання економічних процесів; модернізація технологій управління, зокрема стратегічного планування на макроструктурному і мезорівнях.

Функціональна діяльність, пов'язана зі структурною корекцією національної економіки, має носити превентивний характер, спрямовуватись на правильне визначення пріоритетів, які були б зорієнтовані на модернізацію, зниження потенційної вразливості економіки від внутрішніх і зовнішніх коливань. У функціональні обов'язки державних службовців економічних служб доцільно впровадити функцію моніторингу за трансформацією структури економіки, яка б передбачала розрахунки таких індикаторів як коефіцієнти структурних зрушень, ефективність структури економіки.

Особлива увага має бути приділена функціональній діяльності блоку органів незалежних регуляторів та кластеру органів у сфері фінансів, зорієнтованій на коригування структури економіки. Мова йде про: контроль діяльності монополістів; функціональну діяльність, спрямовану на підтримку конкуренції на ринку; податкове стимулювання, направлене на спрямування інвестиційних потоків у пріоритетні сфери національної економіки, стимулювання інвестиційної діяльності, фінансове і кредитне стимулювання венчурного бізнесу, інфраструктурне та організаційне забезпечення інвестиційної діяльності (функціональної діяльності, спрямованої на розвиток фондового ринку, іпотеки, інвестиційних фондів, створення інституційних інвесторів-банків довгострокового кредитування), стимулювання впровадження інвестиційних проектів (освоєння і впровадження елементів проектного менеджменту, сприяння в проведенні техніко-економічного обґрунтування проектів), стимулювання заощаджень як джерела інвестування національної економіки.

Оскільки найбільш суттєві зрушення відбулися в інституційній структурі національної економіки (становлення інститутів державної і комунальної власності), на національному та особливо регіональному і місцевому рівні мають бути модернізовані функції, пов'язані з наданням адміністративних послуг, залученням бізнесу до розроблення стратегій і їх реалізації, освоєнням і більш широкою імплементацією таких форм використання комунальної власності як концесія, іпотека, застава, муніципальна позика, тощо для розв'язання проблем розвитку територій.

В контексті інституційних структурних зрушень особливої уваги заслуговують питання вибору організаційно-економічних моделей розвитку державно-приватного партнерства. Помилково вважати, що це – удосконалення управління виключно матеріальними активами і об'єктами, і що розвиток державно-приватного партнерства не потребує спеціальних компетенцій державних і муніципальних службовців. Формування і розвиток державно-приватного партнерства у світовій практиці відбувається у відповідності до певних принципів і вимагає освоєння державними службовцями наступних функцій: визначення пріоритетних інтересів держави, визначення замовлення по проекту, ефективного розподілу ризиків, визначення потреб у спільних інвестиційних ресурсах державного і приватного секторів, формування контрактів на послуги, контрактів на управління, лізингових угод, змішаних типів контрактів, стратегічного прогнозування діяльності в рамках концесії, механізму передачі об'єкта приватному сектору тощо.

Підсумовуючи, зазначимо, що більша частина зазначених видів функціональної діяльності уже імплементована в практику державного управління (модернізації вимагають технології їх здійснення), інша – вимагає імплементації. Такі підходи дозволяють націлювати удосконалення управлінської діяльності на об'єкти управління (структурні зміни), а не лише на вертикальні та горизонтальні відносини в системі управління.

Модернізація (франц. *Modernization* – оновлення) – означає зміни відповідно до найвищих сучасних вимог і норм. Безпосередній вплив на модернізацію державного управління здійснюють такі складові модернізації економіки як: зростання взаємозалежності економік різних країн, цілісності та єдності світового господарства; розвиток мережевої економіки. Цей вплив проявляється в тому, що: по-перше, окремі нації і держави поступово передають свої функції суб'єктів міжнародних відносин і міжнародного права національним органам; по-друге,

звужується сфера державного контролю; по-третє, дедалі більший вплив на розвиток національних економік (як і економіки України) створюють міжнародні організації (ВТО, МВФ, Світовий банк, ЮНКТАД, ФАО, МОП), регіональні організації, багатонаціональні корпорації, інституціональні інвестори, неурядові організації.

Для країн, які пройшли етап переходу від адміністративно-командної доринкової економіки, не менш важливі і внутрішньодержавні зміни. Відійшовши від адміністративно-розподільних функцій, національні урядування (в т. ч. України), по-перше, закріпили за собою такі регулятивні функції як: корекція кон'юнктурного циклу, усунення негативних екстерналій, покриття частини трансакційних витрат, підтримка конкуренції тощо; по-друге, зробили кроки до стимулюючого управління за принципом «регулювати, а не керувати», а також до управління, зосередженого на інтересах суспільства, за принципом «уповноважувати»; по-третє, здійснили делегування частини регулятивних функцій на регіональний рівень; по-четверте, делегують частину функцій на наднаціональний рівень (рівень міжнародних регіональних утворень за прикладом ЄС). Таким чином, уряди стають суб'єктами глобальної економічної системи та глобальної політичної системи. Особливого значення в цих умовах набуває чинник конкурентоспроможності національної влади й системи адміністративного управління. На фоні зростання ролі міжурядових організацій, з одного боку, і делегування частини повноважень влади і управління на рівень регіонів, з другого, законодавчо-політична і виконавчо-розпорядча влада дедалі більше концентрується на наднаціональному та регіональному рівнях<sup>33</sup>.

Модернізація у світовій економіці означає, що поряд з індустріальними моделями з елементами доіндустріальних форм, все більше розвиватимуться і співіснуватимуть постіндустріальні (інформаційно-технологічні) моделі економічного розвитку. Україна, яка має задовільні стартові умови, здатна підключитися до цих загальноцивілізаційних процесів, що не може не вилунувати на подальшу структурування її економіки. Водночас, це ставить як перед суспільством в цілому, так і перед владними структурами, ділему: вибору пріоритетів в структурній політиці в орієнтації на:

- корекцію структури економіки, виходячи з виявлених диспропорцій і внутрішніх ресурсів;
- адаптацію структури національної економіки до умов глобального середовища, геополітичних та гео економічних векторів розвитку; орієнтацію структурних змін на побудову інноваційної моделі розвитку;
- формування пріоритетів структурної корекції в контексті першочергового задоволення потреб суспільства; соціально-орієнтовної моделі розвитку;
- удосконалення структури національної економіки в контексті національної безпеки.

Незалежно від прийнятого політичного рішення (в сенсі економічної політики), в країні має бути сформована система інституційного забезпечення, зорієнтована на нормативні параметри (бажану структуру) національної економіки, яка забезпечить її конкурентоспроможність та соціальну зорієнтованість. Це означає, насамперед, необхідність формування стратегії структурної перебудови економіки України і адоптації всієї законодавчо-нормативної бази в напрямку забезпечення її ефективної реалізації.

#### *Література до підрозділу 1.3.4*

1. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Гесць, А. Кінах, В. Семиноженко – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 року № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Економіка України: втрачене десятиліття 1999–2008 рр. // Дзеркало тижня. – 2010.
5. Європейська комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://euostat.ec.europa.eu>.
6. Закон України «Про затвердження загальнодержавної програми розвитку високих наукових технологій» від 9 квітня 2004 року № 1676-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Звіт про науково-дослідну роботу на тему «Інституційне забезпечення структурних трансформацій в національній економіці» (проміжний), 2010 р., УКРНТІ, Державний обліковий номер 0211U 002239.
8. Концепція державної регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Концепція розвитку національної інноваційної системи / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р., № 680-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
10. Кучуков Р. А. Теория и практика государственного регулирования экономических и социальных процессов : учеб. пособ. / Р. А. Кучуков. – М. : Гардарика, 2004. – С. 35.
11. Мельник А. Удосконалення функціональної діяльності державної служби в контексті глобальних змін та забезпечення структурної корекції економіки / А. Мельник // Удосконалення функціональної діяльності державної служби як складової структурних трансформацій в суспільстві : зб. матеріалів наук.-практ. семінару, Тернопіль, 18–19 листоп. 2010 р. – С. 9–18.
12. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер – М. : Финстандартформ, 2000.
13. Норд Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норд – К. : Основи, 2000. – 198 с.
14. План модернізації державного управління. – К. : Центр адаптації держ. служби до стандартів Європейського союзу, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www/guds.gov.ua/document/265944/modernize\\_druk\\_2.pds](http://www/guds.gov.ua/document/265944/modernize_druk_2.pds).
15. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
16. Розвиток суб'єктів підприємницької діяльності в Україні [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

<sup>33</sup> [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ocademia.org/?P\\_id=46 gid -599](http://www.ocademia.org/?P_id=46 gid -599).

17. Соціально-економічний розвиток регіонів України за січень–серпень 2010 року [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
18. Спільний європейський економічний простір і гармонізація мегорегіональних суперечностей. – К. : КНЕУ, 2007 – С. 80.
19. Тіньова нація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/04/13/232545/>
20. Указ Президента «Про стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхи Європейської інтеграції» на 2004–2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
21. Україна в цифрах. 2009 рік. Статистичний щорічник / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держ. підпр-во «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 567 с. – ISBN 978-617-517-025-8.
22. Форрестер Д. Мировая динамика: Пер.с. англ. / Д. Форрестер – М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Fantastica, 2003. – 379 с.
23. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательства, прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер – М. : Прогресс, 1982.
24. Assiter. К'єркегор метафізики та політичної економії, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.uwe.ac.uk/hlss/courses/philosophy/staff\\_a\\_assiter.shtml](http://www.uwe.ac.uk/hlss/courses/philosophy/staff_a_assiter.shtml).
25. Ocademia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ocademia.org/?P\\_id=46\\_gid=599](http://www.ocademia.org/?P_id=46_gid=599).

#### **1.4. Альтернативи вибору пріоритетів структурних зрушень економіки України, орієнтованих на світовий ринок**

Розробка орієнтованих на світовий ринок пріоритетів структурних зрушень економіки України повинна виходити насамперед з виділення геостратегічних діючих осіб та геополітичних центрів. До перших відносяться держави, що впливають на владу за межами власних кордонів, з тим щоб змінити існуюче геополітичне положення. З американського погляду на євразійській карті геостратегічними діючими особами є Франція, Німеччина, Росія, Китай та Індія. Попри беззаперечну важливість, Велика Британія, Японія та Індонезія не підпадають під цю кваліфікацію, тому що ухиляються від безпосередньої участі у політичних і економічних конфліктах. При цьому, якщо у ХХ ст. геополітичні діючі особи виявляли свою активність переважно у намаганні здійснити територіальні захоплення, то нині переважає стратегія інституалізації впливу у глобальному середовищі.

З позиції інтересів України важливо визначення та ідентифікація геополітичних центрів. За трактуванням З. Бжезинського, ними є «держави, значення яких витікає не з сили і мотивації, а ймовірно з їх важливого місцезнаходження і наслідків їхньої потенційної уразливості для дій з боку геостратегічних діючих осіб. Найчастіше геополітичні центри обумовлюються своїм географічним положенням, яке у ряді випадків надає їм особливу роль у плані або контролю доступу до важливих районів, або можливості відмови важливим геополітичним діючим особам в отриманні ресурсів. У інших випадках геополітичний центр може діяти як щит для держави і навіть регіону, що має життєво важливе значення на геополітичній арені. Іноді само існування геополітичного центру має надто серйозні політичні і культурні наслідки для більш активних геостратегічних діючих осіб, що сусідять<sup>34</sup>».

Завдання ідентифікації геополітичних центрів є важливим як для геостратегічних діючих осіб, так і для них самих. Наслідком для перших є змагання за вплив на них в аспектах економічного розвитку і захисту. Для певної країни усвідомлення себе, як такої, може бути основою розробки стратегій у різних сферах економіки та формування міжнародних відносин з урахуванням інтересів геостратегічних діючих осіб на свою користь. Для США, як нині єдиної і дійсно першої достеменно глобальної держави роль принципово важливих геополітичних центрів, за твердженням З. Бжезинського, відіграють на євразійському континенті Україна, Азербайджан, Південна Корея та Іран. Це зрозуміло, адже ці країни можуть проводити самостійну геополітику всупереч інтересам геостратегічних діючих осіб сусідів<sup>35</sup>. Якщо ж говорити про Україну, то її політика має балансувати насамперед в колі глобальних інтересів Європейського Союзу, США і Російської Федерації.

Проте, діяльність всупереч інтересам геостратегічних діючих осіб не завжди є виправданою. Цілком слушно зауважує Тім Госфлінг, що «стратегічне положення України між Росією та Європейським Союзом означає, що ці інтереси найкраще можуть обслуговуватися методом гри на обидві сторони. Київ ублажає Брюссель, використовуючи гучні слова, такі як «демократія» і «енергетична безпека», намагаючись одночасно вмовити Євросоюз допомогти в оновленні його застарілої газотранспортної системи в рамках трьохстороннього партнерства (Україна, ЄС і Росія)». Європа, якщо й викладе на стіл якісь гроші, то небагато, натомість як Україна робить вибір із цілої низки угод, які пропонуються Москвою. Брігхем Меріот припускає, що В. Янукович і його прихильники розуміють, що збалансована зовнішня політика – єдиний спосіб зберегти контроль. «Схилися надто сильно на Схід, і Москва почне задавати тон і віддавати накази. Схилися надто сильно на Захід, і до влади може прийти нова політична ідеологія, чи ще гірше, українські олігархи можуть почати грати за західними правилами, – говорить вона.<sup>36</sup>

Найгостріше в останнє десятиліття перед Україною постала проблема її розвитку як вузлового енергетичного центру, що забезпечує доставку нафти і природного газу на ринки Європи. За таких умов з Україною пов'язано переплетення інтересів Російської Федерації та країн Каспійського регіону і Перської затоки, що володіють основними запасами нафти і газу, з одного боку, і країн Західної та Центральної Європи як великих і весь час

<sup>34</sup>Z. Brzezinski. The Grand Chessboard. American Primacy and Its Geostrategic Imperatives / Zbigniew Brzezinski. – 1999.

<sup>35</sup>Там само.

<sup>36</sup>Gosling T. Ukraine's two-faced president // Business New Europe. – 2011. – February 9.

зростаючих споживачів природних вуглеводнів. Воно ускладнюється тими обставинами, що сама Україна є великим імпортером нафтопродуктів і природного газу. Тим самим як у питанні переходу на діючі в Європі ринкові ціни на послуги трубопровідного транспорту, так і в переговорах, пов'язаних з встановленням цін на імпорт нафтопродуктів і особливо природного газу, українські представники часто попадають в залежність від пріоритетів інтересів геостратегічних діючих осіб включно з політичним тиском.

Реалізація переваг України як геополітичного і вузлового енергетичного центрів за обставин, що склалися, потребує формування і реалізації стратегії диверсифікації постачальників природних вуглеводнів і активізації діяльності щодо просування національних інтересів у міжнародних організаціях. Йдеться перш за все про започатковану у 1995 р. INOGATE, в рамках якої здійснюється співпраця у сфері енергетики між ЄС, Туреччиною та країнами нових незалежних держав, за виключенням країн Балтії та Росії. Функції програми в останні роки суттєво розширилися і включають як механізм ЄС для міждержавного транспортування нафти та газу до Європи, так і вирішення питань посилення енергетичної безпеки, конвергенції енергетичних ринків, підтримки сталого енергетичного розвитку та залучення інвестицій в енергетичні проекти. Попри недосконалість Європейської енергетичної хартії і критичне ставлення до неї Росії, яка підписала, але не ратифікувала документ, певне просування українських інтересів можливе і на її основі. До того ж Україні належить виробити активну національну позицію щодо змісту нового документу замість Енергетичної хартії, до змін якої готові лідери ЄС.

Роль України у енергетичній сфері як геополітичного центру Європи має зростати на основі залучення стандартів і досвіду Європейського Союзу. Забезпеченню розвитку і використання трубопровідного транспорту країни відповідатиме підтримка принципу нової енергетичної політики ЄС щодо відділення транспортних і розподільчих мереж від горизонтально інтегрованих компаній. З огляду на намагання ЄС визначити завдання та відповідальність опера-торів транспортних і розподільчих мереж постає необхідність пов'язання цього принципу із відповідними гарантіями постачальників енергоресурсів, недопущення умов, що дозволяють безкарно шантажувати посередників і споживачів. Тому то, як на це звертається увага Німецької консультативної групи з питань енергетичних реформ, не можна допускати послаблення переговорної позиції з Російською Федерацією стосовно постачання газу, залишаючи під контролем регуляторного органу транзитну систему та сховища, які можна задіяти у визначенні умов імпорту газу в Україну<sup>37</sup>.

У збалансуванні інтересів на газовому ринку Україна могла би мати і свою, якщо можна скористатися такою метафорою, «газову дубинку». Нею може стати курс на скорочення російського газового імпорту, а для цього є і можливості, і резерви. В умовах цінового шоку за певного сприяння держави, відносно швидко дасть ефект розробка і реалізація широкомасштабної політики економії. Інший шлях, який вже багато років обговорюється як у науковій пресі, так і в урядових колах – нарощування видобування власного газу. Це завдання може бути вирішене за рахунок геологічних досліджень і розробки газонасних ділянок Чорного та Азовського морів та площ Оболонської, Ямпольської, Водищанської, Дронівської, Чутівської, Слов'янської, Суходолівської, Дніпровсько-Донецької западини.

Іншим напрямком збалансування інтересів Сходу і Заходу є інтеграція національної політики до загальноєвропейської. Як зазначають польські дослідники, «у цьому контексті нова європейська енергетична політика означає певні наслідки і передумови розвитку інноваційності як для Польщі, так і України. Найважливіші з них – це стимуляція нових рішень, які стосуються: екологічних (зокрема відновлюваних) джерел енергії, змінюють існуючу структуру виробництва енергії; енергозаощаджувальних технологій виробництва і методів заощадження енергії; методів вирощування і логістики біосировини; транскордонної співпраці для зростання енергетичної безпеки»<sup>38</sup>.

Зрештою, потребує прискорення організація видобування нетрадиційних джерел палива, особливо родовищ сланцевого газу, на який винятково багата Україна. З огляду на будівництво Росією газопроводів в обхід території України, цей напрямок може стати альтернативним і для Європи у формуванні стратегії диверсифікації та ціновій конкуренції на ринку енергоресурсів. Це ставить перед дипломатичними та зовнішньоекономічними структурами завдання по роз'ясненню наявних можливостей країни і стимулювання інтересу щодо співпраці у використанні родовищ сланцевого газу.

Розробка орієнтованих на експорт структурних пріоритетів України повинна враховувати особливості і масштаби глобального тінювого ринку та високу ймовірність його скорочення через удосконалення систем відстеження незаконного обігу товарів, обсяг якого у 2009 р. оцінюється в 1,3 трлн. дол. США<sup>39</sup>. За таких умов зросте потреба у товарах індивідуального попиту, що виробляють легальні виробництва. Ринкові прогалини закриватимуть фірми і країни, що стимулюватимуть розвиток галузей, товари яких нині домінують на світовому тінювому ринку.

Відповідь на питання, в яких ринкових сегментах доцільно розвивати економіку України з огляду на зростання майбутнього попиту законслухняних виробників і трейдерів, певною мірою може дати аналіз цілісної картини глобальних ризиків наступного десятиліття, що зроблений під егідою Міжнародного валютного фонду до Всесвітнього економічного форуму у Давосі, який відбувся у січні 2011 р. За його результатами найбільший обсяг

<sup>37</sup>Енергетичні реформи ЄС: взірць для України / Інститут економічних реформ та політичних консультацій в Україні, Німецька консультативна група з питань економічних реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2006/V8\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2006/V8_ukr.pdf).

<sup>38</sup>Бжужка Я. Енергетична політика європейського союзу як стимулятор інноваційної економіки / Бжужка Я., Пика Й. // Проблеми економіки і управління. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – С. 387–392.

<sup>39</sup>Global Risk 2011.Sixth Edition. An Initiative of the Risk Response Network / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://riskreport.weforum.org/>

тіньового обігу світового ринку нині складають підроблені медичні препарати – 200 млрд. дол. Серед інших товарів вільного продажу виділяється незаконна торгівля підробленою електронікою – 60 млрд. дол., піратською відеопродукцією – 60 млрд. і піратськими програмними продуктами – 50 млрд. дол. (табл. 1.4.1).

Таблиця 1.4.1

**Суб'єктивні оцінки ринку незаконної торгівлі<sup>40</sup>**

		<b>млрд. дол. США</b>
1.	Підробка медичних препаратів	200
2.	Проституція	190
3.	Марихуана	140
4.	Підроблена електроніка	100
5.	Кокаїн	80
6.	Опіум і героїн	60
7.	Піратські відеопрограми в Інтернеті	60
8.	Піратські програми для цифрової техніки	50
9.	Контрабанда сигаретами	50
10.	Торгівля людьми	30
11.	Екологічний криміналітет і торгівля природними ресурсами	20
12.	Лісозаготівля	5
13.	Мистецтво і артефакти культури	5
14.	Мале мистецтво	1

Усвідомлення загроз незаконної торгівлі у глобальному просторі зробило конче необхідним міжнародне співробітництво як з боку пропозиції, так і з боку попиту. У найближчі роки воно буде посилюватися на юридичному напрямку, завдяки чому треба очікувати поглиблення тенденції зростання світового порядку на принципах верховенства закону. Для України при цьому відкриваються додаткові можливості для проведення нової структурної політики, орієнтованої на ринкові ніші, де сильні позиції займає тіньовий сектор.

Зрозуміло, що весь обіг незаконної торгівлі на світовому ринку Україна не зможе перейняти на себе. Проте значно посилити позиції за рахунок сегментів зазначених продуктів реально. Для цього насамперед буде потрібно відновити фармацевтичну промисловість і врахувати фактор відсутності єдиного стандарту GMP («Good Manufacturing Practice» – норм, правил і вказівок щодо виробництва лікарських засобів, медичних пристроїв, продуктів харчування, харчових добавок і активних інгредієнтів), який прийнято у всьому світі. Паралельно існує кілька інструкцій до продукції, що продається в США, австралійський код GMP та японські стандарти, що є віддзеркаленням процесів зменшення кількості ринків, на яких використовуються нижчі стандарти. Не менш важливим є й фактор виробничих фармацевтичних потужностей, які є у надлишку, передусім в Італії, Китаї та Індії.

Для реалізації намірів з експортної орієнтації фармацевтичної продукції, треба насамперед стати гідним конкурентом іноземним фірмам на внутрішньому ринку на основі дотримання стандартів GMP. Для цього в якості переконливої конкурентної переваги може бути прозорість всього процесу виробництва ліків: від заготівлі сировинних матеріалів до якісних показників технологічних процесів. Не виключається і цінова конкуренція при прозорості її показників з аргументацією досягнення їх більшої привабливості за рахунок факторів, що не впливають на лікувальну дієвість (наприклад, за рахунок транспорту, економії на заробітній платі, управлінню якістю, покращення безпеки продукту та поводження з матеріалами, досконалії логістиці і дистриб'ютерської мережі й т. ін.).

За оцінкою спеціалістів проекту «Підтримка в реструктуризації фармацевтичної промисловості України», що впроваджувалась за підтримки програми TACIS, загальний діапазон витрат на перехід на європейську систему стандартів GMP становить від 1 до 18 млн. дол. США. Здійснення такого процесу для всієї фармацевтичної промисловості України потребує витрат в діапазоні від 100 до 200 млн. дол. США без урахування витрат на реконструкцію і модернізацію існуючих заводських корпусів<sup>41</sup>.

Перспективним виглядає фактор залучення іноземних інвестицій у фармацевтичну промисловість на нове будівництво з орієнтацією його як на задоволення внутрішнього попиту, так і на зовнішній ринок. В залежності від асортименту продукції та потужності фармацевтичної фабрики таке будівництво оцінюється в суму від 10 млн. дол. до 100 млн. дол. Такі інвестиції реально залучати з умовою будівництва найсучасніших підприємств.

Налагодження виробництва продукції електронної промисловості, відео та програмових продуктів треба на основі концепції «чистого поля», тобто будівництва з нуля. Так діяли в Китаї і на Тайвані, де не було електронної промисловості. При цьому, треба виробити пріоритети для цього напрямку з огляду на те, що мікроелектроніка є локомотивом всієї економіки і з самого початку зміни у структурі народного господарства мають орієнтуватися на досягнення конкурентних переваг з піратською продукцією за факторами якості і ціни. Рішення такого завдання може бути забезпечене використанням новітнього обладнання і технологій, а також наявної відносно дешевої робочої сили.

Необхідно враховувати, що для складання успішної конкуренції світовим тіньовикам треба буде знайти механізм діяльності в умовах дефіциту часу і ідей. За таких обставин може знадобитися досвід нових індустріальних

<sup>40</sup>Global Risk 2011.Sixth Edition. An Initiative of the Risk Response Network / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://riskreport.weforum.org/>

<sup>41</sup>Європейські стандарти в Україні – витрати, переваги та недоліки // Аптека. – 2000. – № 253 (32). – 21.08 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/11004>.

держав по створенню великих монополій з наданим їм високим рівнем конкурентоспроможності за умов привілейованості становища, допомоги держави та особливої системи забезпечення елітними кадрами. Тільки один штрих до цієї думки із досвіду південнокорейського президента Пака з книги Селищевих: «Пак вызвал на ковер всех ведущих бизнесменов страны... и начал постановку ... задачи. В качестве таковой объявлялось создание высокоэффективной экономики, способной конкурировать с Японией и прочими экономическими монстрами... Цой, ты каким бизнесом занимаешься? – Производство риса и игровой бизнес. – Будешь строить суда! Надо утереть нос британцам и норвежцам! – Но я не могу! ... – Я тебе помогу. Государство тебе поможет. Будет трудно поначалу. Но мы победим. Главное – помоги стать Корею могущественной державой, и мы тебя озолотим. Откажешься – обижусь. Понял?! ... Ким будет производить телевизоры и магнитофоны... Что – автомобили...».<sup>42</sup>

Суттєві висновки для розвитку структурної політики України можуть бути зроблені щодо аграрного сектора з огляду на оцінку комплексу ризиків «вода – продовольство – енергія» експертами Ради всесвітнього порядку денного Давоського форуму 2011 р. (табл. 1.4.2, рис. 1.4.1 і 1.4.2).

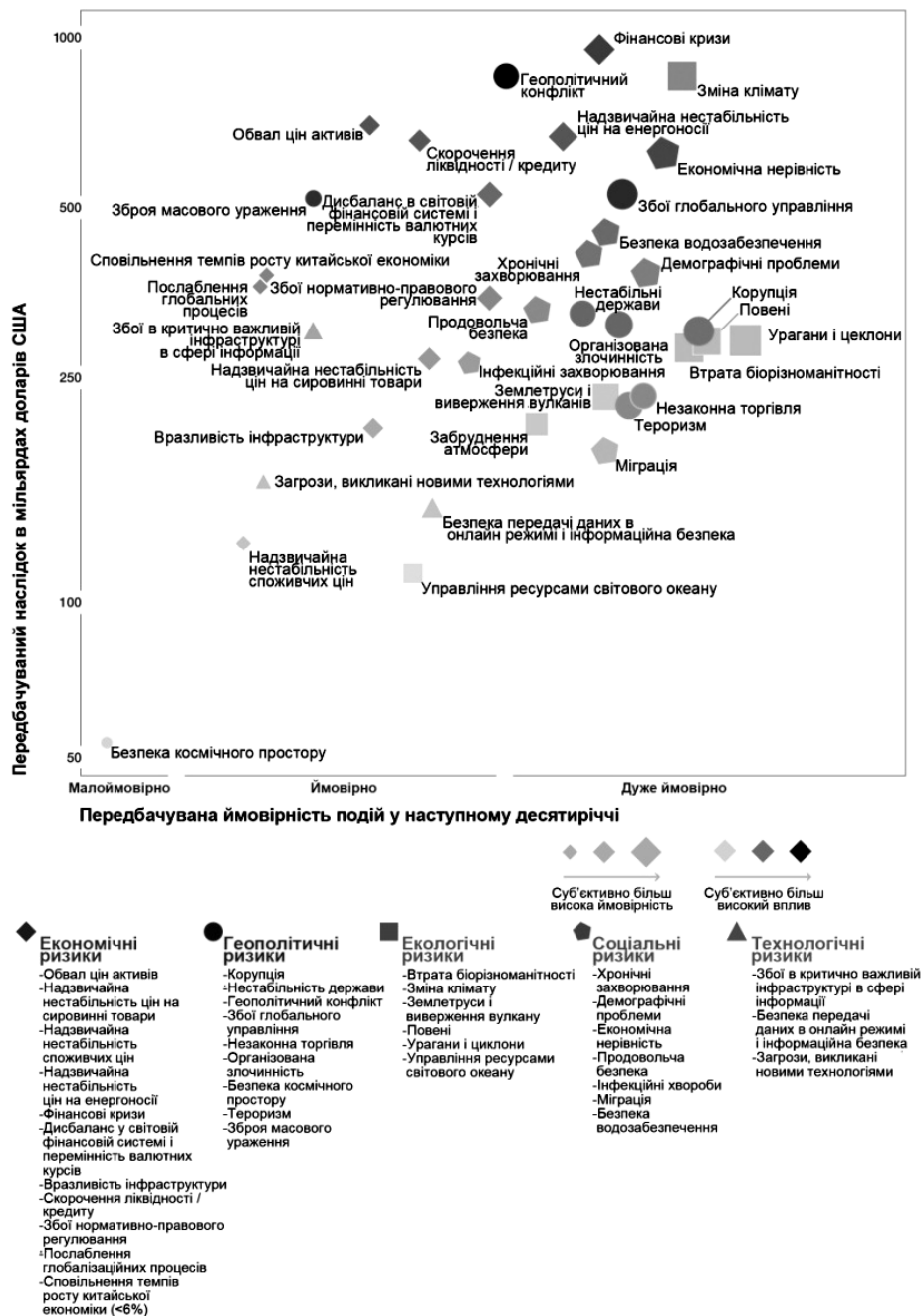


Рис. 1.4.1. Огляд глобальних ризиків на 2011 р.<sup>43</sup>

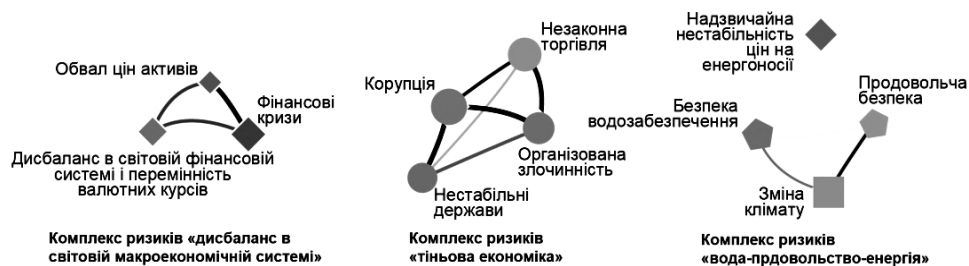
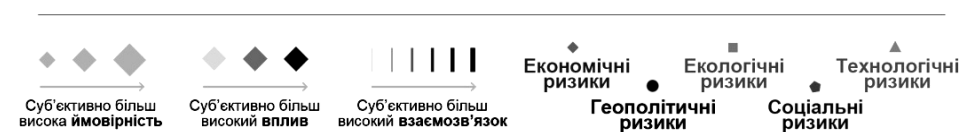
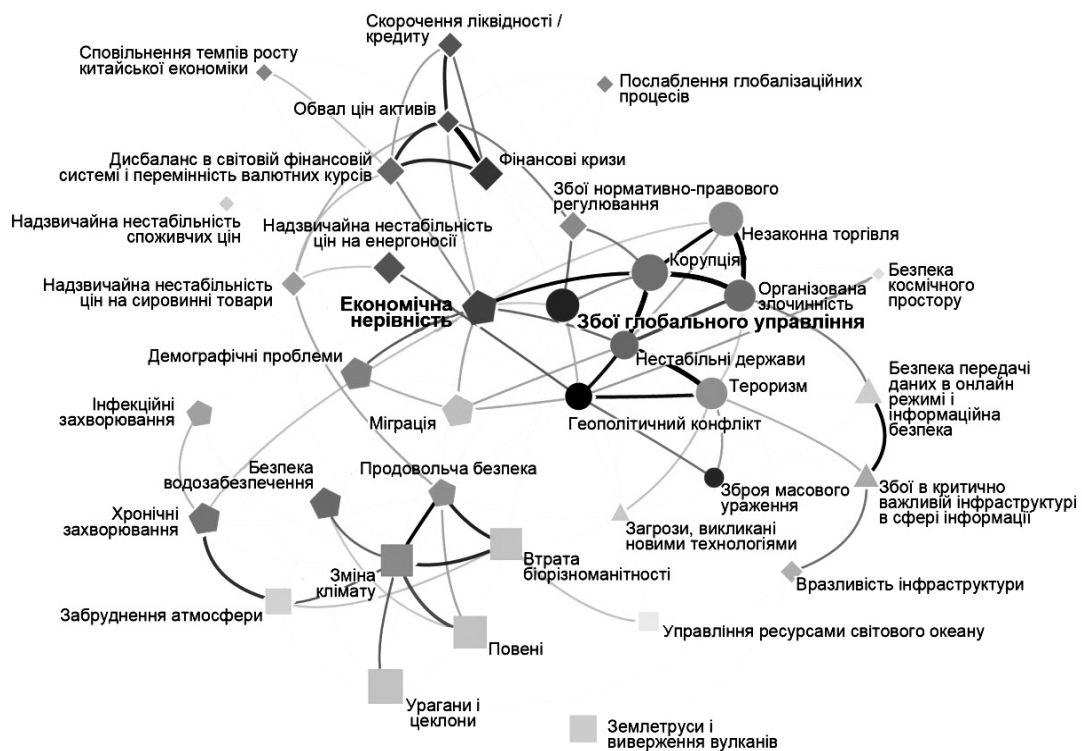
<sup>42</sup>Селищев А. С. Китайская экономика в XXI веке / А. С. Селищев, Н. А. Селищев. – СПб. : Питер, 2004.

<sup>43</sup>World Economic Forum. Global Risks 2011.Sixth Edition. An initiative of the Risk Response Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://riskreport.weforum.org/global-risks-2011.pdf>.



Топ 10 ризиків за силою взаємозв'язку<sup>44</sup>

Рейтинг	Взаємозв'язок
1	Економічна нерівність
2	Глобальні збої в управлінні
3	Геополітичний конфлікт
4	Наявність нестабільних країн
5	Корупція
6	Продовольча безпека
7	Регулятори невдач
8	Зміна клімату
9	Фінансова криза
10	Крах цін на активи

Рис. 1.4.2. Карта взаємозв'язку ризиків на 2011 р.<sup>45</sup>

<sup>44</sup>World Economic Forum. Global Risks 2011.Sixth Edition. An initiative of the Risk Response Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://riskreport.weforum.org/global-risks-2011.pdf>.

<sup>45</sup>Там само.

У наступному десятилітті вони становитимуть хронічну небезпеку на шляху економічного зростання та соціальної стабільності. Взаємозв'язок між ними проявляється у тому, що виробництво харчових продуктів потребує води і енергії. Одночасно забезпечення водою неможливе без енергетичних витрат, а для генерації енергії потрібна вода. Ціни на продукти харчування чутливі до вартості енергоносіїв, що витрачені на виробництво добрив, іригацію, транспорт і переробку. Розглянутий взаємозв'язок прямо залежить від динаміки зростання населення і визначає поліпшення життя в країнах з економікою, що розвиваються. Як видно з рис 1.4.3, протягом наступних десяти років населення планети збільшиться з поточних 6,83 млрд. до 7,7 млрд., причому ця тенденція визначатиметься переважно країнами, що розвиваються (emerging economies).

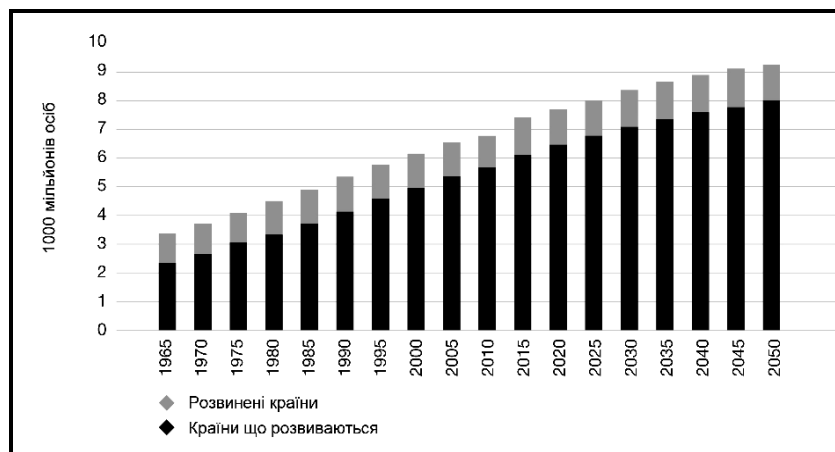


Рис. 1.4.3. Чисельність населення планети у 1960–2050 рр.<sup>46</sup>

Варто наголосити, що у загальнопланетарному аспекті з продовольчою проблемою, як правило, пов'язується відповідь на питання – чи існує реальна, неперевершена або космічно обумовлена межа земної цивілізації, і якщо існує, то в чому вона полягає і яка її природа. Гострота цього питання зростала на крутих поворотах історії, до яких відносяться епохи соціальних потрясінь, війн, страхітливих природних явищ, тривалих неврожаїв. Приводом для роздумів про долю нашої технологічної цивілізації стала продовольча криза 2007 і 2008 рр., що стала свідченням вичерпності і скінченності ресурсів землі та надр. Так, авторитетний американський аграрник, фахівець по світовій продовольчій проблемі Лестер Браун пише, що однією з найважчих речей для нас – це передбачення майбутнього. Як на особистому рівні, так і на глобальному економічному, ми звичайно проектуємо майбутнє, екстраполюючи минуле. Здебільшого це працює непогано, проте іноді ми стикаємося із змінами, які не можемо передбачити. Колапс цивілізації це саме такий випадок. Не дивно, що багато цивілізацій минулого не змогли опанувати силами, які вели їх до краху і розпізнати ознаки майбутнього розпаду. І не один раз до краху їх призвела нестача продовольства. Чи не чекає і нашу цивілізацію подібна доля? До недавніх пір це здавалося неможливим, однак наша нездатність впоратися з негативними тенденціями в екології, що підривають світову продовольчу економіку – де на першому місці стоїть скорочення водних ресурсів, ерозія ґрунтів та підвищення температур, змушує нас прийти до висновку, що подібний колапс цілком можливий.<sup>47</sup>

З огляду на гео економічне значення аграрного сектора економіки, для прийняття рішень щодо структурної політики важливе значення має прогноз попиту на продукти харчування, воду та енергію. У цьому зв'язку відзначимо, що до 2030 р. попит на продукти харчування зростає на 50% (оцінки ФАО – Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН), на воду – на 30% (оцінки IFRI – Міжнародного дослідницького інституту продовольчої політики), хоча за іншими прогнозами – на 40%, і на енергетичні ресурси – на 40% (оцінки ІЕА – Міжнародного енергетичного агентства). За цих умов для основних виробників продуктів харчування діятимуть фактори стримування. В Китаї, Індії та США – обмеженість видобутку підземних вод, у Північній Африці, Австралії та Північно-Східному Китаї – критична зміна кількості опадів і відповідно запасів прісної води.

Отже, світова кон'юнктура складається таким чином, що вона сприяє аграрному напрямку структуризації економіки України. Зазначимо, що в останні роки ця галузь успішно розвивалася, особливо стосовно виробництва зернових, по експорту яких у 2010 р. Україна посідала 3–6 місця. Конкретизуючи: третє місце за обсягами ячменю (16,7% світового ринку), четверте місце – за експортом кукурудзи (6% світового ринку), шосте – за обсягом експорту пшениці (5,4% світового ринку)<sup>48</sup>. Згідно з повідомленням, вітчизняним аграріям вдалось виростити 39,2 млн. т

<sup>46</sup>World Economic Forum Water Initiative, edited by D. Waughray (2010). Water Security: The Water-Food-Energy-Climate Nexus, based on United Nations Population Division, UN-DESA, UN Revision 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.das.psu.edu/tetherston/2011/01/20/world-economic-forum-releases-global-risk-report-trouble-ahead/>

<sup>47</sup>Браун Л. Геополітика продовольственої нехватки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ecocrisis.wordpress.com/tag/%D0%BB%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80-%D0%B1%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%BD/>

<sup>48</sup>Україна зайняла 3–6 місця з експорту зернових // Економічна правда. – 2011. – 13 лют. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/02/10/270550/>

зерна, з яких 16,8 млн. т становила пшениця, 11,9 млн. т – кукурудза й 8,5 млн. т – ячмінь. Загалом від початку маркетингового року (липень 2010 р. – червень 2011 р.) фактичні обсяги експорту зернових культур з України на сьогодні становили 7 млн. т: пшениці – 2,6 млн. т, ячменю – 2,4 млн. т та кукурудзи – 1,9 млн. тонн. За оцінками до кінця маркетингового року він зросте щонайменше до 13 млн. тонн.

Водночас посиленню уваги до розвитку аграрного бізнесу спонукає і цінова ситуація. Як видно з рис. 1.4.4 і 1.4.5 та табл. 1.4.3, на яких узагальнені основні тенденції ринку продовольства в загалі і продовольчих товарів по окремих продуктах (молочні, зернові, олія та жири, цукор, м'ясо), впродовж 1999/2000–2007/2008 рр. та за двадцятирічний період, ціни світового ринку мали стійку тенденцію до зростання.

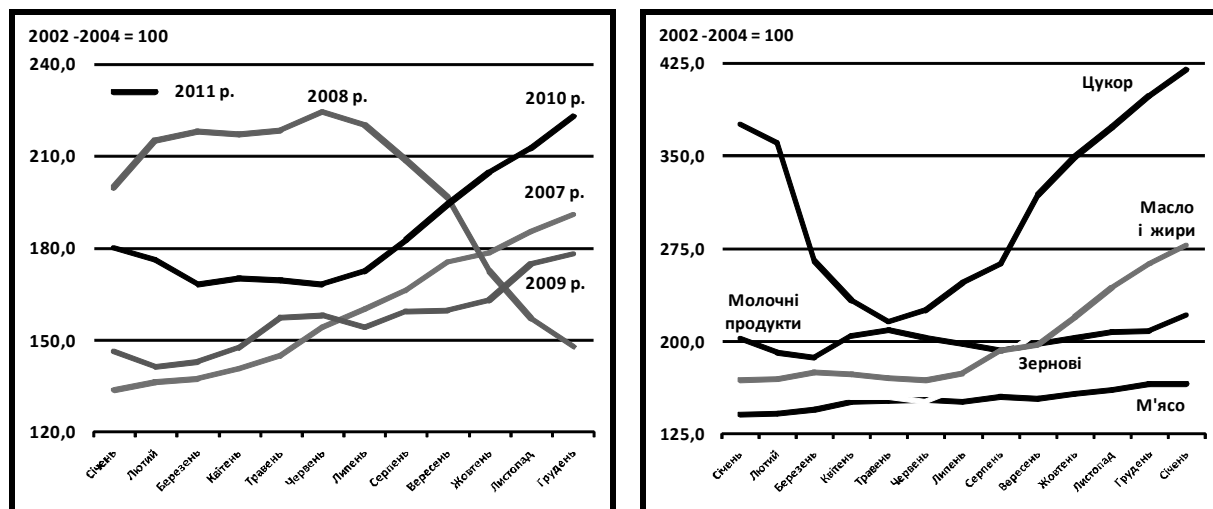


Рис. 1.4.4. Індекс цін ФАО 2002–2004 до 2010–2011 маркетингових років<sup>49</sup>

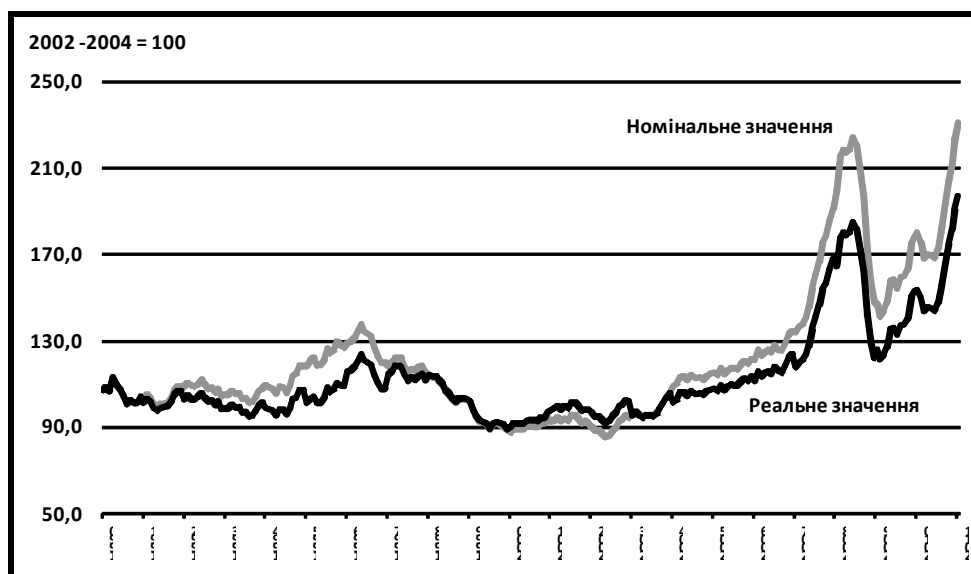


Рис. 1.4.5. Індекс номінальних і реальних цін ФАО на продовольство за період 1990–2011 рр.<sup>50</sup>

Саме на цю товарну групу зростає попит і відповідно ціни. Так, у січні 2011 р. за даними ФАО світові ціни зросли до рекордної відмітки. Індекс ФАО у цьому місяці, що включає 55 видів продовольчих товарів, склав 231 пункти і перевищив на 3,4% показник грудня 2010 р. Загалом, зазначена тенденція спостерігається продовж семи місяців і на ній позначаються екологічні, енергетичні, соціальні, політичні та інші фактори. Зокрема, повинь в Австралії, яка сама відноситься до провідних експортерів зерна, посуха в Росії, масові протести в Тунісі, Алжирі, Єгипті та Йорданії.

<sup>49</sup>World Food situation. FAO Food Price Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>

<sup>50</sup>Там само.

Індекси цін ФАО на продовольство у 2000–2011 рр.<sup>51</sup>

Роки	Місяці	Індекси цін на продовольство	У тому числі				
			м'ясо	молочні	зернові	олії та жири	цукор
2000		90	96	95	85	68	116
2001		93	96	107	86	68	123
2002		90	90	82	95	87	98
2003		98	97	95	98	101	101
2004		112	114	123	107	112	102
2005		117	120	135	103	104	140
2006		127	119	128	121	112	210
2007		159	125	212	167	169	143
2008		200	153	220	238	225	182
2009		157	133	142	174	150	257
2010		185	152	200	183	193	302
2010	січень	180	140	202	170	169	376
	лютий	176	142	191	164	169	361
	березень	168	145	187	158	175	265
	квітень	170	151	204	155	174	233
	травень	170	152	209	155	170	216
	червень	168	152	203	151	168	225
	липень	172	151	198	163	174	247
	серпень	183	155	193	185	192	263
	вересень	194	153	198	208	198	318
	жовтень	205	157	203	220	220	349
	листопад	213	160	208	223	243	373
	грудень	223	166	208	238	263	398
2011	січень	231	166	221	245	278	420

**Примітка.** Індекс цін на продовольство являє собою середньозважену величину індексів цін на шість включених у таблицю товарних груп зважених за середньою часткою експорту в торгівлі кожною групою товарів у 2002–2004 рр., кількість яких становить загалом 55 товарів.

За цих умов президент Світового банку Р. Зеллік, який взяв участь у нараді міністрів фінансів і голів центральних банків у Парижі 20 лютого 2011 р., закликав світових лідерів «поставити продовольство на перше місце», підкресливши, що «... ми в подальшому будемо мати справу з ширшою тенденцією зростання цін на сировину, включаючи ціни на продовольство».<sup>52</sup> На його думку, керівники «Великої двадцятки» повинні розглядати питання цін на продукти харчування в якості «пріоритету номер один на весь період 2011 р.»<sup>53</sup>

Попри лідерство України на світовому аграрному ринку за окремими групами товарів, економічна оцінка раціональності структури експорту сільськогосподарської галузі дозволяє поставити під сумнів доцільність побудови його саме на постачаннях зернових. Як було вище показано, на міжнародному ринку існує загроза продовольчої кризи. Це спонукає орієнтувати зовнішньоекономічні устремління держави на торгівлю готовими продуктами харчування взагалі, і передусім з борошна, а не на торгівлю зерном.

Можливості України щодо ведення міжнародного бізнесу на ринку аграрних продуктів можна визначити з огляду на товарну структуру зовнішньої торгівлі продукцією сільського господарства та її переробки у січні–листопаді 2010 р. Як видно з табл. 1.4.4, аграрний сектор економіки має питому вагу в товарному експорті країни на рівні 18,7%, (позиції I-IVУКТЗЕД).

Для України як промислово-аграрної країни це недостатньо великий обсяг, адже він не складає навіть чверті торгівлі товарами на міжнародному ринку. При цьому, питома вага готових харчових продуктів складає 5,0%, тоді як цей показник по недорогочінних металах та виробам з них дорівнює 34,2%, мінеральних продуктах – 13,3%, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей – 6,7%.

Резерви переходу на торгівлю готовими харчовими продуктами виявляються у наданні переваг бізнесу продуктами з м'яса і риби, експорт яких в аналізованому періоді склав лише 0,1% торгівлі товарами (45579,4 тис. доларів). Натомість експорт м'яса та харчових субпродуктів, риби і ракоподібних та інших продуктів тваринного походження перевищив експорт продукції переробних виробництв у 2,37 рази і становив 108464 тис. доларів.

<sup>51</sup>World Foot Situation. FAO Foodc Price Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>

<sup>52</sup>ФАО: Мировые цены на продовольствие достигли рекордного максимума. – 2011. – 7 февраля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2011/02/07/226919>.

<sup>53</sup>Цены на продукты вызывают тревогу у Всемирного банка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.baltinfo.ru/2011/02/20/Tceny-na-produkty-vyzyvayut-trevogu-u-Vsemirnogo-banka-189208>.

**Товарна структура зовнішньої торгівлі України продукцією сільського господарства та її переробки у січні–листопаді 2010 р.<sup>54</sup>**

КОД і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % січня–листопада 2009 р.	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % січня–листопада 2009 р.	у % до загального обсягу
Усього	46129637,4	129,8	100	54087588,4	133,9	100,0
I. Живі тварини, продукти тваринного походження	694293,9	132,0	1,5	1106960,8	97,5	2,0
01. Живі тварини	2505,8	36,9	0,0	59797,7	88,2	0,1
02. М'ясо та харчові субпродукти	82744,5	115,4	0,2	429714,6	80,8	0,8
03. Риба і ракоподібні	18938,6	107,5	0,0	484726,3	116,6	0,9
04. Молоко та молочні продукти, яйця, мед	583324,0	137,3	1,3	121909,2	94,6	0,2
05. Інші продукти тваринного походження	6780,9	130,8	0,0	10812,9	90,1	0,0
II. Продукти рослинного походження	3401812,9	75,2	7,4	1368736,7	125,4	2,5
06. Живі рослини та продукти квітництва	1677,0	113,8	0,0	68314,0	117,3	0,1
07. Овочі, коренеплоди	109319,4	70,5	0,2	118035,1	170,5	0,2
08. Їстівні плоди і горіхи, цитрусові	180663,6	126,3	0,4	625935,7	120,5	1,2
09. Кава, чай, прянощі	8860,1	129,4	0,0	204712,0	118,7	0,4
10. Зернові культури	2103380,9	66,1	4,6	129503,7	139,6	0,2
11. Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	70640,8	84,5	0,2	23906,3	126,9	0,0
12. Насіння і плоди олійних рослин	924467,9	97,4	2,0	162578,2	130,5	0,3
13. Камеді, смоли	1162,1	161,1	0,0	35008,5	99,2	0,1
14. Інші продукти рослинного походження	1641,2	55,4	0,0	743,3	170,3	0,0
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	2271575,5	141,7	4,8	381483,2	120,7	0,7
IV. Готові харчові продукти	2294756,6	122,7	5,0	2239384,8	124,9	4,1
16. Продукти із м'яса, риби	45579,4	234,4	0,1	84214,2	125,3	0,2
17. Цукор і кондитерські вироби з цукру	186288,1	123,8	0,4	224375,8	406,3	0,4
18. Какао та продукти з нього	526684,1	131,1	1,1	364335,4	139,3	0,7
19. Продукти із зернових культур	230631,4	123,2	0,5	110737,6	129,3	0,2
20. Продукти переробки овочів, плодів	187596,2	140,2	0,4	192375,3	109,1	0,4
21. Різні харчові продукти	108812,6	135,8	0,2	414201,4	110,2	0,8
22. Алкогольні й безалкогольні напої та оцет	398450,2	96,9	0,9	222632,3	135,8	0,4
23. Залишки і відходи харчової промисловості	416874,5	145,4	0,9	188676,2	104,0	0,3
24. Тютюн	193840,2	104,2	0,4	437836,5	102,8	0,8
Всього	8662438,9		18,7	9775647,7		18,0

<sup>54</sup> Дані Держкомстату.

Враховуючи прогнози міжнародних фінансових організацій щодо зростання попиту на продовольство, лише переорієнтація половини нинішнього обсягу експорту м'яса і риби на переробку і реалізацію готової продукції з них дозволить збільшити експортні показники на 100–150 млн. доларів. І це далеко не межа.

Повертаючись до проблем експорту пов'язаного із зерновим бізнесом, правомірно стверджувати, що тут Україна має ще більші резерви щодо зростання доходів. Міжнародна торгівля зерном (воно включає також не відділене від колосків або стебел, але без зерна, яке було лушене або оброблене будь-яким іншим способом, і цукрової кукурудзи) за 11 місяців 2010 р. становила 2103380,9 тис. дол. США. Крім цього, реалізовано продукції борошномельної промисловості на суму 70640,8 тис. дол. (4,6% товарної торгівлі). Натомість по групі УКТЗЕД «готових харчових продуктів» експортовано продукти із зернових культур лише на 230631 тис. дол. (0,5% товарної торгівлі) і становить 10,6% реалізації зернових продуктів рослинного походження. Використання навіть 25–30% вітчизняного зерна в системі переробних виробництв завдяки структурним зрушенням дозволить збільшити експорт готових харчових продуктів на шестизначну суму.

Посилення позицій українських експортерів на ринку готових харчових продуктів потребує розробки відповідного економічного механізму по сприянню і мотивуванню розвитку переробної промисловості на базі вітчизняної продукції сільського господарства. Хоча зазначене не означає, що українські підприємці повинні відмовитися від конкуренції із світовими виробниками на ринках інших аграрних продуктів (мається на увазі перш за все кондитерська промисловість щодо якої переговори по створенню зони вільної торгівлі між Україною та ЄС зайшли в глухий кут через побоювання Брюсселем конкуренції і намагання ввести 50% мито на товари українського походження). Насамперед має бути розроблено механізм міжнародної конкуренції в умовах використання високих тарифів на торгівлю українською продукцією. Оскільки стратегічний партнер, яким є Європейський Союз, на переговорах про підписання Угоди про асоціацію, наполягає на встановленні завищених тарифів для українських фірм, дії України доцільно окреслити двома напрямками. З одного боку, варто домагатися нульового мита і нульових квот на всі українські продовольчі товари, як така умова приймається з боку ЄС на промислові товари, а з іншого – розробляти методи виходу на ринки третіх країн, особливо стосовно 20% продовольчих товарів, по яких не приймаються пропозиції України в рамках переговорів по створенню ЗВТ.

Розробляючи механізм конкуренції вітчизняного аграрного сектора на світовому ринку, треба враховувати соціально-політичну роль продовольчого забезпечення. Країни, уряди яких недбало ставляться до задоволення потреб населення, рано чи пізно стикаються з проблемою масових народних протестів і безпорядків (найчастіше йдеться про 33 країни). За висновком директора дослідного інституту «Продовольство насамперед – Food First Institute» в Оклєнді (Каліфорнія, США) Еріка Холт-Хомєнеса, «виникнення так званих продовольчих «безпорядків» не лише у бідних країнах як Гаїті, а і у таких багатих ресурсами, як Бразилія, і навіть в індустріальних країнах Європи і в Сполучених Штатах – відображає той факт, що народ не просто голодний, він повстає проти опарної і несправедливої глобальної продовольчої системи».<sup>55</sup> З огляду на сказане попит на світовому продовольчому ринку може зростати спонтанно, і до такого обігу подій країни-лідери з виробництва сільськогосподарської продукції намагаються мати відповідні резерви, щоб не втратити споживача і відповідно – ринок.

Важливою складовою національного механізму продовольчого бізнесу має бути запобігання нечесній конкуренції. Тут може бути важливим досвід Мексики і Філіппін, які перетворилися з експортерів в імпортери риса і кукурудзи відповідно. Така доля спіткала одну країну за другою через фатальне сполучення нав'язаної МВФ структурної корекції і встановленій СОТ торгової лібералізації. Дослідження ФАО, що охопило 14 країн, засвідчило, що їхній продовольчий імпорт у 1995–1998 рр. перевищив рівень 1990–1994 рр.<sup>56</sup> Така тенденція пояснюється узгодженими Договором по сільському господарству в рамках ВТО головними цілями, сенс яких полягав у тому, щоб країни, що розвиваються відкрили ринки для надлишкової продукції Півночі, яка являлася високо субсидованою.

Треба знати, що субсидії сільському господарству розвинутих країн складають 1 млрд. дол. на день, що в шість разів перевищують суму річної допомоги Півночі розвитку Півдня. Субсидії у США складають чверть вартості сільськогосподарської продукції. У Європі вони роздугі до 40%. Вважається, що програми «структурної корекції» 1980–90 рр., нав'язані Світовим банком і МВФ, зруйнували національні агентства з регулювання торгівлі, відмінили цінові гарантії, закрили цілі дослідні і впроваджувальні системи, ліквідували тарифи і перерегулювали сільськогосподарські ринки<sup>57</sup>. Закінчилося це наводненням країн, що розвиваються, субсидованим зерном із США та Європи, яке продавалося по нижчих за собівартість цінам, і, зрештою, руйнацією національних сільськогосподарських економік та прив'язкою безпеки країн Півдня до глобальних ринків, де панували багаті країни Півночі. Навіть у випадках, коли країни виграють від проведених реформ, лише незначна частина їхньої експортної виручки іде на розвиток сільського господарства. Переважно доходи направляються на виплату процентів по кредитах, що отримані для цілей модернізації або попросту розкрадається корумпованим чиновництвом. Так, у великій африканській країні Нігерії на потреби сектору направляється менше 10% державного бюджету<sup>58</sup>.

Насправді реальні можливості України на ринку аграрних продуктів безмежні. Якщо навіть при критичному сприйнятті розрахунків вчених щодо здатності української землі за належним ставленням до неї нагодувати

<sup>55</sup> Цит.: Производство продовольствия в мире: проблемы и перспективы // Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам зарубежной печати). Ежемесячный информационный бюллетень. – М. : ВНИТИ, 2010. – С. 14.

<sup>56</sup> Там само. – С. 15.

<sup>57</sup> Там само.

<sup>58</sup> Там само.

300 млн. осіб<sup>59</sup>, то при наявності щонайменшої фантазії буде зрозуміло, що ми маємо резерви, які обчислюються у річному обчисленні дванадцяти-тринадцятизначними цифрами твердо конвертованої валюти. Хоча для реалізації такого надскладного завдання треба порішати немало проблем. Взяти хоча б реалізацію програми з відновлення родючості ґрунтів, яка за минуле століття скоротилася до критичних позначок. Як свідчать фахівці, український чорнозем із 10–12 відсотковим вмістом основної органічної речовини ґрунту – гумусу нині можна побачити тільки в Інституті ім. Л. Пастера в Парижі. Цілком можна погодитися з А. Нанавовим, що «навіть чи нашій країні вдасться на рівних суперничати зі Швейцарією чи Люксембургом у сфері банківського бізнесу або збирати електроніку не гірше за японців. Проте можна спробувати реалізувати проект, який виявиться комерційно успішним не в масштабі двох-трьох десятків сімей, а в межах 45-мільйонної держави. З урахуванням кон'юнктури на світових товарних біржах, більш вигідного вкладення, ніж виробництво продуктів харчування, на сьогодні немає»<sup>60</sup>.

Стратегічним напрямком зростання питомої ваги переробної промисловості на світовому ринку аграрної продукції є проведення економічних реформ. При цьому, особливе місце в частині структурної політики має становити гармонізація стандартів і технічних регламентів відповідно до вимог Європейського Союзу, аналогічно наведеним вище міркуванням відносно перспектив українського бізнесу у фармацевтичній галузі. Рішення такого завдання треба прискорити з огляду на те, що зазвичай в країнах, які претендують на статус асоційованих з ЄС, рівень гармонізації становить принаймні 80%<sup>61</sup>. Адже саме через невідповідність стандартам ЄС продукція національних товаровиробників не може реалізовуватися на європейському ринку. Лише у машинобудуванні питома вага не прийнятної для споживачів ЄС продукції через цю причину складає 90%<sup>62</sup>.

Перехід на міжнародні стандарти потребує як політичної волі, так і значних витрат. Про їхні масштаби можна уявити з досвіду нових членів ЄС. Наприклад, Польща для переходу на європейські стандарти з виробництва м'яса і м'ясних продуктів витратила близько 2 млрд. євро<sup>63</sup>. Якщо від фінансових масштабів перейти до програмних аспектів, то зазначимо, що вони повинні охоплювати комплекс заходів щодо гармонізації законодавства у сфері ланцюга «від лану до столу», імплементацію системи Hazard Analysis Critical Control Point (НАССР– система управління безпекою харчових продуктів) на підприємствах та в органах контролю, а також перевірку мережі державних лабораторій та підготовку до їх акредитації відповідно до стандартів ISO (International Organization for Standardization – Міжнародна організація зі стандартизації). Системність і складність адаптації ринку до європейських стандартів показана на прикладі молочного сектору в матеріалах додатку 1, у якій акценти зроблені лише на тих аспектах, що зачіпають інтереси виробників.

Для вирішення проблеми переходу на міжнародні стандарти Україні треба ширше залучати фінансову допомогу, що надходить з боку ЄС. Нині Європейський Союз надає її в межах 1–2 євро в рік на людину. Після підписання угоди про зону вільної торгівлі вона становитиме 3–4 долари на людину. Якщо врахувати, що Україна приймає на себе такий самий обсяг зобов'язань, який отримували нові члени ЄС при підготовці до вступу в Союз, то варто розраховувати на більші обсяги допомоги, адже, наприклад, для Польщі і Чехії в процесі вступу до ЄС надавалася фінансова допомога до 30 євро на особу.

Пошук пріоритетів структурних зрушень для України, яка має суттєві ресурсні обмеження, доцільно концентрувати на третинному секторі (сфері послуг), що в сучасних умовах утворює ядро постіндустріальної економіки і значною мірою визначає основні її параметри на мікро- і макрорівнях. Якщо спробувати навести основні фактори, що сприяли зростанню ролі послуг в економіці, то, перш за все, треба назвати такі масові процеси як автомобілізація, великомасштабне залучення до виробничої діяльності жінок, урбанізація і переміщення жителів міських центрів у передмістя, зростання цінностей вільного часу, нарощування потужностей великого бізнесу, державні стратегії на створення «суспільства загального благоденства», розвиток науково-технічного прогресу, особливо інформаційних технологій.

Зростання ролі сфери послуг у світовій економіці проявилось у їх прискореному розвитку порівняно з матеріальним виробництвом. Лідерство послуг в економічній моделі сучасності найбільш суттєво визначалося від середини 1970-х років, коли розпочався демонтаж індустріальної моделі суспільно-економічної організації у розвинутих країнах і перехід господарств на постіндустріальну стадію. В умовах кризи індустріальної економіки відбулася перебудова внутрігалузевих пропорцій і збільшення розриву в темпах розвитку сфер послуг і виробництва матеріальних благ на користь першого.

Дослідження проблем розвитку сфери послуг має враховувати нову закономірність, пов'язану з тим, що останні 2,5–3 десятиліття практично всі галузі послуг, які довгий час розвивалися ніби в стороні від технічного прогресу, опинилися в центрі технологічних перетворень. Якщо попередні технології проривного характеру обмежувалися галузями матеріального виробництва, то сучасні технології, особливо інформаційні, знаходять найсприятливіший ґрунт саме у сфері послуг і повною мірою відповідають специфіці виробництва багатьох видів нематеріального продукту.

У сучасних умовах є достатньо підстав для твердження про модифікацію під впливом ІКТ родових характеристик виробництва послуг, серед яких виділяються локальна прив'язаність, збіг і виробництво в часі і просторі, неможливість накопичення продукту, його зберігання, передачі на відстані тощо. Нові технології зменшують, а іноді

<sup>59</sup>Нанавов А. Продовольча криза – проблема глобальна / Антон Нанавов // Дзеркало тижня. – 2011. – № 7. – 25 лют.

<sup>60</sup>Там само.

<sup>61</sup>Бабанін О. С. Проблеми і перспективи формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / Бабанін Олександр Сергійович // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4 (13). – С. 222.

<sup>62</sup>Там само. – С. 223.

<sup>63</sup>Один рік України у СOT / за ред. М. Свенчицькі. – К. : Аналіт.-дорад. центр «Блакитна стрічка», 2009.

й знімають зовсім такого роду обмеження і відкривають можливості для зберігання послуг у різних формах і на різних носіях, їх споживання на відстані та в режимі реального часу. Це створює умови суб'єктам підприємницької діяльності для розширення присутності на ринку та економії на масштабах операцій.

Оснащення виробництва інформаційно-комунікаційною технікою стало стратегічним напрямком інвестиційної політики і практики бізнесу в сфері послуг. У її галузях формується основна частина попиту на комп'ютерну та інформаційну техніку і технології. Наприкінці 1990-х років у США на їхню частку припадало 65% всіх закупівель інформаційного обладнання і програмового забезпечення у приватному секторі, 78 – комп'ютерної техніки, 95 – комунікаційного обладнання, 69 – програмового забезпечення, 95% – офісної та обчислювальної техніки. У 2001 р. з 10-ти галузей з високою питомою вагою ІКТ у складі основних фондів 8 відносилися до послуг. Це – юридичні послуги, де частка ІКТ становить 38% вартості основного капіталу, оптова торгівля – 31, ділові послуги – 30, сфера освіти – 26, а також фінансові послуги, страхування, роздрібна торгівля, охорона здоров'я. До лідерів по оснащеності новими технологіями входять також телекомунікації, інформаційні послуги, транспорт, бухгалтерсько-аудиторські, архітектурно-будівельні й т. ін.<sup>64</sup>

Розробка стратегії розвитку сфери послуг повинна базуватися на визнанні суттєвої закономірності, що склалася в останні десятиліття. Її суть полягає в тому, що найкращими умовами для розвитку постіндустріальної економіки, або економіки послуг, мають країни з ліберальнішою моделлю соціально-економічного устрою. Така модель має забезпечувати високий рівень економічної самостійності бізнесу, ефективну дію законів конкуренції та інших ринкових механізмів у суспільній та некомерційній сферах при розумному рівні державного регулювання, сприяти гнучкості та мобільності економіки, полегшувати її своєчасну адаптацію до стрімких змін технологій та ринкового середовища, призводити до раціональнішої алокації ресурсів та їх ефективнішому використанню на всіх рівнях господарювання.

Ліберальна модель соціально-економічного зростання передбачає високий рівень розвитку сфери послуг. Досвід США і значною мірою Великої Британії, Канади, Ірландії та деяких інших країн свідчить про те, що ця модель не можна розуміти лише в плані домінування позицій сфери послуг в економічній структурі. Більшою мірою для неї притаманна технологічна і структурна складність, висока наукомісткість, здатність швидко адаптуватися до позитивних змін на внутрішньому і глобальних ринках. Такий висновок підтверджується і негативним досвідом країн континентальної Європи та Японії. Однією з ключових причин загострення соціальних проблем в цих країнах, як і погіршення економічної ситуації на світових ринках, є сповільнення у демонтажі індустріальної економіки і переходу до постіндустріальної стадії, тобто у становленні технологічно розвиненої і структурно розгалуженої економіки послуг.

Розробляючи нові підходи розвитку міжнародних послуг для України, потрібно опиратися на сучасні тенденції. Світова економіка нині є процесом невинно зростаючих міждержавних потоків товарів і послуг, капіталу, праці й інформації, а також інтернаціоналізації виробничих процесів аж до міжнародного розподілу окремих технологічних операцій. Загалом це не що інше, як посилення взаємозв'язків національних економік, взаємовплив і взаємне переплетення різних сфер і процесів у глобальному економічному просторі. На цьому фоні постає питання: яке місце має зайняти Україна у міжнародній економіці в сенсі розширення руху факторів виробництва і створення певних центрів впливу. Стосовно нинішньої економіки доречно перефразувати геніальну фразу Архімеда «дайте мені точку опори і я переверну земну кулю» таким чином: «знайдіть для країни точку опори у формі міжнародної конкурентоспроможної спеціалізації і ця країна впевнено зростатиме у велику світову державу з яскраво вираженим власним обличчям».

Отже, Україна як нова держава, що виникла в результаті складних державотворчих процесів у Центральній і Східній Європі протягом століть, повинна визначити своє економічне обличчя. Якою їй бути, перш ніж стати членом Європейського Союзу і рівноцінною державою у «клубі великих»? Чи претендувати на роль «запасних частин», чи створити «театр двійників», чи вразити світ неповторною потрібністю для всіх? Адже не може бути задоволеною національна свідомість тим, що потреба у державі виникає тоді, коли з'являються певні світові катаклізми і необхідні миротворчі процеси, послуги в утилізації побутових чи інших відходів тощо. Не може також розвиватися держава лише на основі копіювання моделі успішного розвитку іншої країни. Відомо, що в «театрі двійників» можливо лише більш-менш вдало відтворити створене лідером, а за час, поки здійснюється соругіт, лідер робить новий крок уперед і двійник цікавий лише для тих, хто має ностальгію за минулим або головним героєм.

Суттєве розширення участі України в міжнародній торгівлі послугами потребує відповідної філософії, яка відрізнятиме її в системі міжнародного поділу праці. Для лідерства на міжнародному ринку послуг, що швидко розвивається, важливими ознаками є п'ять складових: **якість, швидкість, зручність, комплексність і передбачення**. Назвемо їх умовно «П'ятірка».

Якість треба поставити на перше місце, тому що економічні дива, які відбуваються на світовому економічному просторі протягом останнього століття, завжди починаються з неї. Найкращим прикладом у цьому відношенні є Японія, що спромоглася перетворитись у велику державу зі шквалом зруйнованої під час Другої світової війни країни із бідними «Made in Japan», що означало низькосортний продукт, але нині цей знак є в усьому світі символом найвищої якості і розбірливості покупця. Ще в 1970-і рр. Норіакі Кано запропонував модель, що може характеризувати ступінь задоволення клієнта рівнем якості продукту чи послуги. Згідно з цією моделлю, притягальна і хвилююча якість завжди зваблює клієнтів, які бувають приємно здивовані, захоплені і навіть приголомшені. За таким принципом діє, наприклад, друга в світі з безпеки авіакомпанія ANA (All Nippon). Її місія сформульована так: «Створення чудових

<sup>64</sup>Услуги в американской экономике // Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам иностранной печати) : Информ. бюлл. – 2006. – № 6.



спогадів разом з нашими клієнтами». Кожен працівник ANA запрограмований на створення атмосфери захоплення, тому що клієнт, який його відчув, постійно користуватиметься послугами компанії та рекомендуватиме своїм знайомим поводитися так само.

Є багато висловів та описів практичного досвіду, що розкривають значення якості для успішного бізнесу. Можна згадати висловлювання У. Е. Демінга, який визначав перший принцип забезпечення якості фразою: «Якість починається з усолодження споживача». Наведемо цитату великого гуру в сфері якості з книги його учня Генрі Нива «Простір доктора Демінга»: «Споживач повинен отримати те, що він хоче, коли він цього хоче і в тій формі, в якій він цього хоче. Компанія повинна намагатися не тільки задовольняти очікування споживача. Це щонайменше, що вона має зробити. Компанія повинна намагатися прагнути того, щоб спонукати споживача захоплюватися, надаючи йому навіть більше того, на що він міг очікувати. Ось тоді ваші боси можуть бути в екстазі, рада директорів – на верху блаженства, а ваша компанія – стати легендою на Уолл-Стріт. Якщо ж ваш споживач не в захопленні – значить ви ще не почали досягати якості»<sup>65</sup>.

Новий підхід до цієї перевіреної останніми десятиліттями істини має полягати в тому, що принцип якості послуг повинен стати загальним для всієї нації, його треба зробити важливою частиною менталітету (можливо, навіть найважливішою), а не тільки джерелом успіху окремої компанії чи групи компаній. Ним повинні керуватися всі в державі – від державних посадовців до робітників, від пенсіонерів до школярів. Тоді привабливою стає не одна фірма, а країна загалом.

Аргументуючи категорію швидкості, доцільно навести думку генія електронного бізнесу Білла Гейтса. Він стверджує: «Якщо у 80-і роки все вирішувала якість, а в 90-і – реінжиніринг, то ключова концепція нинішнього десятиліття – швидкість»<sup>66</sup>. Особливо актуально звучать ці слова стосовно розвитку послуг. Всім потрібні послуги, як мовиться, «на вчора». Той, хто спроможеться випереджати у пропозиції, навчитися здійснювати послуги тоді, коли без них ще можуть обійтися, ненав'язливо надати їх та очікувати на оплату тоді, коли споживач стане платоспроможним, а, можливо, й сприяти зароблянню доходів, які створюють можливість оплати послуги, що пропонує їх виробник, – виграє в конкуренції.

Зручність – ознака всезагального значення. Для країни, яка спеціалізується на експорті послуг, важливими є зручності в отриманні візи, перетині кордону, проїзді її територією, замовленні готелю, проживанні та харчуванні, знайомстві та замовленні товару, здійсненні покупки, отриманні банківських послуг, обслуговуванні техніки, роботі на сайті, отриманні інформації, житла і т. д. Як свідчать дослідження, зручність стає вирішальним фактором вибору європейських споживачів. За важливістю цей фактор випереджає ціну і широту асортименту. Це особливо добре простежується на прикладі гіпермаркетів і дискаунтерів, велике майбутнє яких пов'язується зі зручністю та близькістю до дому.

Комплексність традиційно розглядається як надання таких видів послуг, які відносяться до спеціалізації фірми. Конкуренція вимагає нових підходів до цього фактора, пошуку і пропозиції додаткових послуг, які не пропонують інші. Так, фірма «Солвер», крім стандартного набору послуг – електронна пошта, новини, телеконференції, шлюз «e-mail – newsgroups», доступ до www, ftp, gopher – пропонує також широкий перелік додаткових ексклюзивних безкоштовних послуг, а саме: розміщення веб-сторінок, шлюз «електронна пошта – пейджер «ПолтаваРадіоком», сервер телеконференцій та ін.

Комплексність у сучасній економічній політиці має стати основою всіх стратегій розвитку на мікро- і макрорівнях. Для іноземного споживача це означає, що будь-який альтернативний варіант, який йому міг би ситуативно знадобитися, він може використати. На разі його повинно здивувати те, що в інших країнах він мусив задовольнятися лише обмеженими функціями порівняно з цією країною. Тут спромоглися передбачити такі далекоглядні наслідки, які інші залишили поза увагою. Можна було би запропонувати таку концепцію комплексності до послуг, що пропонуються на світовому ринку українськими менеджерами. Вона (послуга) може мати все, що може забагнутися споживачеві, і при цьому залишатися простою для споживання або мати велику кількість консультантів чи аксесуарів. Інакше кажучи, комплексність послуг повинна бути на такому рівні організації, при якому складності спрощені до мінімуму, що не суперечить принципу зручності.

Передбачення в бізнесі у сфері послуг має суттєве значення. Послуга, технологія здійснення якої розробляється після її запиту, малоефективна. Такі послуги спричиняють багато незручностей споживачам. Нація, яка на світовому ринку знатиме, що потрібно споживачам інших країн, сприйматиметься доброзичливо та охоче.

Формування філософії передбачуваності українського бізнесу в сфері послуг потребує широкого використання теорії передбачення. Корисною може бути, зокрема, теорія передбачення і перспективного планування М. Д. Кондратьєва. Так, можна розробляти послуги, попит на які зростатиме в періоди підвищувальних і понижувальних хвиль великих циклів. Особливо це стосується напрямків, пов'язаних з інвестиціями та будівництвом. Однак можуть бути й інші послуги з урахуванням того, що періоди підвищувальних хвиль великих циклів мають значну кількість соціальних потрясінь і переворотів, змінюють економічну ситуацію тощо.

Щодо структури послуг, то їх частка в експорті у 2010 р. становила 17,6%. При міжнародних порівняннях привертає увагу вузька спеціалізація країни – обмеженість експорту переважно транспортними послугами, частка яких становить 67,1% загального обсягу послуг (табл. 1.4.5).

<sup>65</sup>Нив Г. Р. Пространство доктора Деминга. Кн. 1 / Г. Р. Нив ; пер. с англ. – Тольятти : Городской обществ. фонд «Развитие через качество», 1998.

<sup>66</sup>Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – [2-е изд.]. – СПб. : Вильямс, 1998. – С. 112.

Структура зовнішньої торгівлі послугами за 2010 р.<sup>67</sup>

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	тис. дол. США	у % до загального обсягу, розділу, підрозділу	у % до 2009 р.	тис. дол. США	у % до загального обсягу, розділу, підрозділу	у % до 2009 р.	
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Всього</b>	<b>11636606,3</b>	<b>100,0</b>	<b>121,2</b>	<b>5440293,7</b>	<b>100,0</b>	<b>105,2</b>	<b>6196312,6</b>
<b>Транспортні послуги</b>	<b>7807681,0</b>	<b>67,1</b>	<b>123,8</b>	<b>1145726,6</b>	<b>21,1</b>	<b>114,9</b>	<b>6661954,4</b>
у тому числі:							
Морський транспорт	1231626,7	15,8	96,8	141319,2	12,3	109,4	1090307,5
з нього:							
Пасажирський	3854,4	0,3	309,6	15,3	0,0	0,5	3839,1
Вантажний	48147,0	3,9	143,7	34839,9	24,7	173,7	13307,2
Інше	1179625,3	95,8	95,3	106464,0	75,3	100,7	1073161,3
Повітряний транспорт	1177836,1	15,1	106,0	430894,6	37,6	127,2	746941,5
з нього:							
Пасажирський	576479,7	48,9	121,0	148208,7	34,4	143,6	428270,9
Вантажний	275499,3	23,4	98,2	8554,0	2,0	72,5	266945,3
Інше	325857,2	27,7	92,1	274131,9	63,6	122,5	51725,3
Залізничний транспорт	1456773,8	18,7	117,4	458337,5	40,0	108,1	998436,3
з нього:							
Пасажирський	310295,2	21,3	110,6	187455,4	40,9	112,7	122839,9
Вантажний	402099,2	27,6	100,3	33177,3	7,2	56,8	368921,8
Інше	744379,4	51,1	133,1	237704,8	51,9	119,4	506674,6
Трубопровідний транспорт	3357722,5	43,0	159,6	600,4	0,1	27,9	3357122,1
Інший транспорт	583721,8	7,5	101,2	114574,9	10,0	111,2	469146,9
з нього:							
Пасажирський	15647,4	2,7	99,3	3009,1	2,6	68,6	12638,3
Вантажний	209226,9	35,8	125,9	38092,0	33,3	122,8	171134,9
Інше	358847,5	61,5	90,8	73473,9	64,1	108,6	285373,7
<b>Подорожі</b>	<b>380646,1</b>	<b>3,3</b>	<b>127,2</b>	<b>345062,8</b>	<b>6,3</b>	<b>121,9</b>	<b>35583,3</b>
<b>Послуги зв'язку</b>	<b>345051,3</b>	<b>3,0</b>	<b>107,4</b>	<b>125237,8</b>	<b>2,3</b>	<b>80,5</b>	<b>219813,5</b>
<b>Будівельні послуги</b>	<b>138737,0</b>	<b>1,2</b>	<b>112,1</b>	<b>105110,4</b>	<b>1,9</b>	<b>66,2</b>	<b>33626,6</b>
<b>Страхові послуги</b>	<b>60550,1</b>	<b>0,5</b>	<b>74,5</b>	<b>103445,0</b>	<b>1,9</b>	<b>74,8</b>	<b>-42894,9</b>
<b>Фінансові послуги</b>	<b>475344,6</b>	<b>4,1</b>	<b>127,9</b>	<b>1084454,4</b>	<b>19,9</b>	<b>82,2</b>	<b>-609109,8</b>
<b>Комп'ютерні послуги</b>	<b>334997,5</b>	<b>2,9</b>	<b>120,2</b>	<b>175735,5</b>	<b>3,2</b>	<b>111,0</b>	<b>159262,0</b>
<b>Роялті та ліцензійні послуги</b>	<b>41514,3</b>	<b>0,4</b>	<b>284,4</b>	<b>411970,8</b>	<b>7,6</b>	<b>158,8</b>	<b>-370456,5</b>
<b>Інші ділові послуги</b>	<b>127430,6</b>	<b>1,1</b>	<b>127,8</b>	<b>232820,7</b>	<b>4,3</b>	<b>145,8</b>	<b>-105390,1</b>
з них:							
Перепродаж товарів за кордоном та інші послуги	75409,5	59,2	145,3	104928,0	45,1	219,1	-29518,6
Операційний лізинг	52021,1	40,8	108,7	127892,7	54,9	114,4	-75871,6
<b>Різні ділові, професійні та технічні послуги</b>	<b>1473044,0</b>	<b>12,7</b>	<b>120,2</b>	<b>855204,1</b>	<b>15,7</b>	<b>95,5</b>	<b>617840,0</b>
з них:							
Юридичні, бухгалтерські та інші послуги	170278,2	11,6	99,5	310834,9	36,4	102,5	-140556,6
Реклама, вивчення ринку, опитування громадської думки	191157,5	13,0	116,1	138807,2	16,2	79,1	52350,3

<sup>67</sup>Інформація Держкомстату України.

1	2	3	4	5	6	7	8
Науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги	196270,1	13,3	100,7	46988,7	5,5	76,3	149281,3
Послуги в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях	330383,3	22,4	111,5	193735,9	22,7	127,5	136647,4
Послуги в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції на місцях	485828,0	33,0	154,2	77829,4	9,1	79,6	407998,7
Інші	99127,0	6,7	119,3	87008,0	10,2	82,7	12118,9
<b>Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку</b>	<b>23945,2</b>	<b>0,2</b>	<b>74,8</b>	<b>194378,1</b>	<b>3,6</b>	<b>135,5</b>	<b>-170432,9</b>
з них:							
Аудіо-візуальні послуги та пов'язані з ними послуги	21902,5	91,5	78,1	191105,7	98,3	141,2	-169203,1
Інші послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	2042,7	8,5	51,2	3272,5	1,7	40,2	-1229,7
<b>Державні послуги, які не віднесені до інших категорій</b>	<b>2218,7</b>	<b>0,0</b>	<b>14,9</b>	<b>613384,9</b>	<b>11,3</b>	<b>133,6</b>	<b>-611166,2</b>
<b>Послуги з ремонту</b>	<b>425446,0</b>	<b>3,7</b>	<b>98,9</b>	<b>47762,7</b>	<b>0,9</b>	<b>103,3</b>	<b>377683,3</b>

Звичайно, Україна може й повинна розвиватися як країна, що має великі доходи від транспортних послуг. Це обумовлено її вигідним геополітичним становищем. Крім того, треба враховувати світові тенденції. У зв'язку з цим, варто відзначити, що у транспорті створюється близько 10% ВВП (у сільському господарстві – 2,5%), а вкладається 20% усіх приватних капіталовкладень, транспортом споживається 15–20% усієї енергії, об'єктами транспортної інфраструктури зайнято 5% території світу<sup>68</sup>.

Очевидними є великі невикористані можливості України практично в усіх видах транспорту. Традиційно Україна має порівняно великі доходи від трубопровідного транспорту. У 2010 р. вони становили 3357722,5 млн. дол. США, або 43,0% всього обсягу транспортних послуг. За рахунок збільшення його обсягів порівняно з 2009 р. відбулося збільшення послуг на 1253,7 млн. дол., або на 59,6%. Однак і в цьому виді міжнародної торгівлі існують великі резерви як за рахунок більшого завантаження існуючих магістральних трубопроводів, так і на основі введення нових потужностей та покращення використання нафтопроводу «Одеса – Броди».

Аналізуючи резерви України у розвитку транспортних послуг, треба зазначити, що вона входить у 15 країн-лідерів у їхньому експорті, щоправда, посідаючи п'ятнадцяте місце. При цьому за обсягом експорту транспортних послуг вона не набагато відстає від країн, що займають 10–14 місця (у 2008 р. місця розподілялися таким чином: 1. Канада – 11,9 млн. дол., Індія – 11,1 млн., Австралія – 8,9 млн., Єгипет – 8,2 млн., Туреччина – 7,8 млн. і Україна – 7,6 млн. дол.). Проте у верхній частині конкурентів опинилися країни, що за площею і геостратегічним потенціалом не мають більших конкурентних переваг в аспектах боротьби за транспортні ринки. Це – Норвегія з експортом транспортних послуг 21,6 млрд. дол., Гонконг – 28,6 млрд., Сінгапур – 28,8 млрд., Республіка Корея – 43,5 млрд. і Японія – 46,8 млрд. дол.<sup>69</sup>. Україні реально досягнути показники цих лідерів, передусім з огляду на тенденції розвитку бізнесу всередині країни та на Азійському континенті. До того ж Україна має великі можливості для створення конкуренції в галузі повітряного і морського транспорту, особливо за умов жорсткої політики щодо безпеки. Поки що цю нішу заповнюють інші країни. Так, в'єтнамські авіалінії вже мають більший повітряний флот, ніж російський «Аерофлот».

Найбільша частка світового товарообігу у міжнародних перевезеннях належить морському транспорту, який вважається основним. За останнє десятиліття він зріс у 50 разів<sup>70</sup>. У середині минулого століття обсяг морських перевезень сягав 525 млн. т. Далі він обчислювався вже в мільярдах: у 1970 р. – 2,6; у 1980 р. – 3,7; у 1990 р. – 4,

<sup>68</sup> Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира / М. П. Комаров. – СПб., 2000. – С. 97.

<sup>69</sup> WTO. International Trade Statistics 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wto.org/english/res\\_e/statistics2009\\_e/its2009\\_e/its2009\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statistics2009_e/its2009_e/its2009_e.pdf).

<sup>70</sup> Могилевкин И. М. Транспорт / И. М. Могилевкин // Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет ; под ред. И. С. Королёва. – М. : Экономистъ, 2003. – С. 332.

2000 р. – більш як 5 млрд. т.<sup>71</sup> За оцінками фахівців, ця тенденція збережеться і у майбутньому. У 2008 р. на морський транспорт припадало 40% всього обсягу транспортних послуг.<sup>72</sup>

Для української політики в галузі морського транспорту бажано орієнтуватися на велику кількість прикладів, коли завдяки розумному використанню набагато скромнішого порівняно із суверенною Україною транспортного потенціалу і стимулюванню сприятливої геополітичної ситуації, держави виходили в лідери морських перевізників. В якості прикладу можуть слугувати Республіка Корея, Китай та Тайвань.

Відомо, що Радянський Союз наприкінці 1980-х рр. займав друге місце по кількості торгових суден і четверте – по тоннажу флоту, що експлуатувався. Значна питома вага цього ресурсу належала Україні. Після розпаду СРСР Чорноморський морський флот став поступово зменшуватись. За даними народного депутата Ю. Крука флот ЧМФ становив на 1 січня: 1992 р. – 242 судна, 1993 р. – 234, 1994 р. – 221, 1996 р. – 214. Відсутність фінансування призвела до спаду флоту. Майже пропав вантажопотік, а з ними і лінії на Кубу, Індію, В'єтнам, тобто ті лінії, під які саме й будувався морський флот України. Були втрачені й масові круїзні лінії.

Розробка національної концепції розвитку міжнародних транспортних послуг повинна будуватися на принципі комплексності. Це означає, що транспортна система має бути представлена всіма його видами, що, по можливості, рівномірно розвиваються. Одночасно з перевезеннями здійснюється розвиток власного виробництва транспортних засобів на основі використання найновіших інноваційних розробок і технологій. Загальна модель транспортних послуг може розроблятися з умовою, що здійснюється формування сучасної й зручної мережі автомобільних та залізничних доріг, морських і авіаційних портів при зростанні частки транспортних засобів, що зосереджені у власності національних компаній. Це вимагає проведення державної політики оновлення транспортного парку країни.

Великі резерви зростання експорту послуг має Україна в напрямку розвитку подорожей. Передусім цьому сприяє позитивний фон розвитку міжнародного туризму. Як свідчать дані попереднього випуску Барометру міжнародного туризму, у 2010 році кількість туристичних прибуттів зросла майже на 6,7% і становила 935 млн. осіб (після скорочення на 4% у 2009 р.), що на 58 млн. перевищує показник 2009 р. і на 22 млн. – показник передкризового 2008 р. (913 млн. осіб). Після глобальної кризи 2008 р. туризм відновлюється швидше, ніж очікувалося. При цьому, відновлення було неоднаковим і лідерами у цьому процесі належить економікам, що зростають. Мало того, за прогнозами, після глобального відновлення 2010 р. у секторі туризму в 2011 р. буде продовжуватися зростання міжнародних туристичних прибуттів на 4–5%.<sup>73</sup>

В Україні у 2010 р. обсяг послуг з подорожей становив 380,6,0 млн. дол. США, або 3,3% загального обсягу послуг (табл. 1.4.5). Це явно замало, адже як в розвинутих, так і в тих, що розвиваються, країнах він становить мільярди доларів. Європейський Союз отримав у 2008 р. від експорту подорожей 393,2 млрд. дол., в тому числі за межами союзу реалізовано їх на 108,2 млрд., США – 135,2 млрд., Китай – 40,8 млрд. дол. Для України орієнтиром могла б слугувати Хорватія, яка надає послуги з подорожей у сумі 11,3 млрд. дол. (табл. 1.4.6). При цьому громадяни Хорватії надають перевагу виїзному туризму, адже імпорт подорожей за цей час становив 22 млрд. дол.

Таблиця 1.4.6

Країни-лідери з експорту подорожей у 2008 р.<sup>74</sup>

	Експорт подорожей (млрд. дол.)
Європейський Союз (27)	393,2
Європейський Союз (за межами 27)	108,2
США	135,2
Китай	40,8
Австралія	25,2
Туреччина	21,9
Таїланд	17,6
Макао, Китай	15,3
Канада	15,3
Гонконг, Китай	15,2
Швейцарія	14,4
Малайзія	14,0
Мексика	13,3
Російська Федерація	11,9
Індія	11,8
Хорватія	11,3

<sup>71</sup> Андрианов В. Современные тенденции и перспективы развития морского транспорта / В. Андрианов // Маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 3.

<sup>72</sup> WTO. International Trade Statistics 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009\\_e/its2009\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its2009_e.pdf).

<sup>73</sup> Международный туризм 2010: Быстрые темпы восстановления. – Мадрид. – 17 января 2011 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.unwto.org/media/news/ru/press\\_det.php?id=7331](http://www.unwto.org/media/news/ru/press_det.php?id=7331).

<sup>74</sup> WTO. International Trade Statistics 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009\\_e/its2009\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its2009_e.pdf).

Україна за своїм унікальним геополітичним, історичним, природним та рекреаційним потенціалом приречена на розвиток в'їзного туризму з огляду на світові тенденції. Як видно з табл. 1.4.7, середньорічні темпи зростання світового експорту подорожей у 2000–2008 рр. становили 9% при сталій тенденції до зростання (табл. 1.4.8).

Таблиця 1.4.7

**Показники світового експорту подорожей<sup>75</sup>**

Обсяг (млрд. дол. США) (2008 р.)	950
% зростання (в розрізі окремих часових періодів)	
1990–1995	9
1995–2000	5
2000–2008	9
2001	–2
2002	4
2003	10
2006	10
2007	15
2008	10
Частка у світовому експорті послуг (2008 р.)	25,1

При цьому, частка подорожей у світовому експорті послуг становила в 2008 р. 25,1%. Більш ніж у 80% країн туризм входить до п'ятірки провідних статей експорту, майже в 40% країн туризм є головним джерелом надходжень в іноземній валюті<sup>76</sup>.

Таблиця 1.4.8

**15 країн-лідерів з експорту будівельних послуг у 2008 р.<sup>77</sup>**

	Експорт (млрд. дол.)
Європейський Союз (27)	38430
Європейський Союз (за межами 27)	21649
Японія	10322
Китай	5377
Російська Федерація	3450
Малайзія	1378
США	1170
Єгипет	984
Туреччина	856
Індія	845
Сінгапур	698
Ізраїль	665
Таїланд	518
Індонезія	459
Гонконг, Китай	346
Норвегія	342

Показники України у в'їзному туризмі надто скромні. За різними оцінками, на одного, який в'їхав, припадає від 10 до 30 тих, що виїхали. Обсяг реалізації туристичних послуг складає менше як 1% ВВП<sup>78</sup>. Це дає підстави вважати, що Україна має великі резерви зростання експорту послуг в напрямку розвитку подорожей. У 2010 р. їхній обсяг становив 380,6 млн. дол. США, або 3,3% у загальному обсязі послуг. Це явно замало, якщо порівнювати з показниками країн-лідерів. Проте з огляду на розвиток готельного господарства та іншої інфраструктури туризму, в Україні нереально на ближню перспективу брати орієнтири саме цих країн. Хоча для майбутнього їх не тільки можливо, а й треба приймати за основу національного прогресу. На думку фахівців, щоб міжнародний туризм

<sup>75</sup>Складено за: WTO. International Trade Statistics 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009\\_e/its2009\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its2009_e.pdf); Економічні проблеми XXI століття: український та міжнародний виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва – К. : Знання, 2007. – С. 338.

<sup>76</sup>Тенденции и методики развития мирового туризма / под ред. А. В. Шевлякова. – Одесса, 2003. – С. 3.

<sup>77</sup>WTO. International Trade Statistics 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009\\_e/its2009\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its2009_e.pdf).

<sup>78</sup>Фомишин С. В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий : учеб. пособ. / С. В. Фомишин. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – С. 434.

справив суттєвий вплив на економіку України, його обсяг повинен бути збільшеним у 25–30 разів<sup>79</sup>. Для п'ятирічного терміну очевидно достатньо підстав будувати економічну політику, орієнтовану на доходи від подорожей обсягом 5 млрд. дол. США. При цьому варто не обмежуватись досвідом країн з традиційно розвинутою туристичною індустрією, а вивчати й ті, які спромоглися істотно посилити притік іноземних туристів. Серед них виділяється Індія. Її досвід по створенню туристичних центрів, міні-готелів, ресторанів, по рекламі туристичних можливостей був би корисним для України.

В'їзний туризм нерозривно пов'язаний із загальною економічною і політичною ситуацією. При її оцінці можна віддавати перевагу оптимістичним моделям, оскільки не має серйозних підстав для погіршення внутрішньополітичних процесів. До того ж, Світова туристична організація прогнозує, що до 2020 р. основним приймаючим регіоном буде Європа (717 млн. туристів; для порівняння: показник по другому, яким буде Східноазіатський та Тихоокеанський регіон, становитиме 397 млн.). Це вимагає розробки Україною економічної політики, яка сприяла б повному використанню внутрішньої та міжнародної кон'юнктури для розвитку в'їзного туризму. В них особлива увага має надаватися подорожам на далекі відстані, тому що вони зростатимуть більш швидкими темпами, ніж міжрегіональний туризм (відповідно 5,4% проти 3,8% за період до 2020 р.), що призведе до зміщення співвідношення між міжрегіональним туризмом і подорожами на далекі відстані з 82 до 18 у 1995 р. до 76 до 24 у 2020 р.<sup>80</sup> Із форм міжнародного туризму пріоритетними будуть: спортивний, пригодницький, сільський, міський та круїзний туризм.

Для розвитку міжнародного туризму Україні треба буде створити механізми стимулювання туристичного бізнесу та ліквідувати «брак сервісу». Інвестиції в сферу туризму повинні концентруватися не тільки на підготовці чи побудові об'єктів, що забезпечують безпосередній прийом туристів, а й на активному виданні проспектів, буклетів, каталогів. На порядку денному стоять проблеми прискореної приватизації об'єктів туристичної галузі, забезпечення раціонального використання та відновлення природного та історико-культурного середовища.

Поза всяким сумнівом, Україна може мати значні доходи від будівельних послуг. Нині їхній обсяг нікчемний – 138,7 млн. дол. США за статистикою 2010 р., що становить 1,2% від загального обсягу експорту послуг. І це за багатотисячної армії будівельників, котрі нелегально працюють по всій Європі, Північній Америці та в Російській Федерації. Нині від будівельної індустрії за кордоном Європейський Союз отримує (за статистикою 2007 р.) 38430 млн. дол., з них за межами союзу – 21646 млн. дол., Японія – 15,7 млн., Китай – 5377 млн. і Російська Федерація – 3450 млн. дол. Цікаво, що п'ятою державою з експорту будівельних послуг є Малайзія: 1382 млн. дол., після якої йдуть США – 1170 млрд. дол.

Україна стає країною зі зростаючою інвестиційною привабливістю у житлове будівництво. Залучення іноземних інвестицій потребує здійснення змін у економічному та правовому механізмах, що враховують інтереси інвесторів. Ось перелік із 15-ти запитань, поставлених автору одним із потенційних іноземних інвесторів:

- Які існують форми власності на житло у збірно щитовому будівництві?
- Чи є податок на придбання нерухомості?
- Який рівень витрат на будівництво 1 м<sup>2</sup> житлової площі:
  - будови з неоштукатуреної цегельної кладки?
  - готової до заселення?
- Яка тривалість офіційного процесу придбання земельної ділянки?
- Чи може іноземець заснувати товариство з обмеженою відповідальністю?
- Яку суму складає основний (пайовий) капітал?
- Чи можуть іноземці купувати земельні ділянки?
- Які ціни нині на придбання 1 м<sup>2</sup> будівельного майданчика:
  - неосвоєного?
  - освоєного?
- Який рівень оплати праці виконавчого директора?
- Чи відповідають архітектори західноєвропейським стандартам?
- У що обійдеться адаптація та проектування котеджу на одну сім'ю площею 150 м<sup>2</sup>?
- Чому дорівнює ставка податку на прибуток?
- Чому дорівнює податок на додану вартість?

Сприятливі умови для прориву національного бізнесу на світовий ринок формуються у тих сферах, що швидко розвиваються. По-перше, таким ринкам властиве певне випередження попиту над пропозицією. По-друге, на них створюються багато ніш, і хто їх раніше помітить та швидше підготується для насичення своїми продуктами, той виграє конкуренцію. По-третє, присутність на ринках, котрі швидко зростають, визначається головною конкурентною перевагою, якою є сприятливіше співвідношення ціна-якість. Саме ці умови мають бути визначальними при обґрунтуванні економічної політики країни в сфері послуг. При цьому треба орієнтуватися на розвиток таких видів як інформаційні, охорона здоров'я, освіта, фінансовий та діловий сектори.

До ринків, які найінтенсивніше розвиваються, належить світовий ринок інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). За прогнозами NASSCOM, що вважаються найбільш обґрунтованими, у наступні десять років вони

<sup>79</sup>Фомишин С. В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий : учеб. пособ. / С. В. Фомишин. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – С. 434.

<sup>80</sup>Основные показатели развития туризма в 2020 году. – Мадрид : WTO, 2002. – С. 7.

справлять безпрецедентний вплив на світову економіку. Через ефект мультиплікатора зміниться зміст і методи праці на традиційних робочих місцях, значні інновації відбудуться в системі освіти, зростатимуть нові сектори і ринки в економіці. У бізнес в сфері інформаційно-комп'ютерних технологій включиться більшою чи меншою мірою весь світ, і якщо країна неспроможна знайти тут свого обличчя, то вона навіть на внутрішньому ринку матиме іноземних конкурентів, які будуть «знищувати» національного товаровиробника.

Україна, що має давні наукові та технічні традиції в цій сфері, як і великі можливості освітнього забезпечення, приречена виборювати своє особливе місце на міжнародному ринку інформаційних послуг. Є достатньо підстав сподіватися, що Україна може протягом п'ятирічки перетворитися в один із світових центрів з розробки ІТ-технологій. Достатньо послатися на оцінки зарубіжних експертів, які вважають, що вже у 2015 р. наша країна посіде шосте місце у світовому рейтингу держав-експортерів ІТ, а валютні поступлення в Україну від діяльності галузі до того часу досягнуть 5 млрд. дол. на рік<sup>81</sup>.

Розробка орієнтованої на міжнародний ринок політики розвитку ІКТ має бути розділена на два блоки, що **визначають умови та напрямки забезпечення експортної структурної політики**. При цьому треба усвідомлювати, що таке складне завдання не може бути розв'язане наскоком. Безумовно, потрібно багато часу на те, щоб українські компанії досягли суттєвих результатів. Для досягнення успіху можна вивчити досвід реалізації програми «Перспективи 2020», розробленої NASSCOM для Індії. Вона включає узгодженість дій уряду і бізнесу, стимулювання зростанню поза традиційними ринками, підтримку талановитої молоді, будівництво центрів інновацій та ін.<sup>82</sup>

Щодо умов формування експортної орієнтації України у виробленні послуг ІКТ, то передусім необхідно терміново *переорієнтувати систему мовної підготовки кадрів вищої кваліфікації на англійську мову*. Ця умова відноситься насамперед до інженерних та економічних спеціальностей, але значною мірою й до інших, тому що в усіх сферах діяльності потрібні спеціальні програмні продукти. Нині мовний фактор стає одним із найважливіших показників конкурентних переваг. Це добре видно на прикладі Філіппін, де англійська мова широко розповсюджена, і особливо Індії. В Індії викладання в університетах ведеться виключно англійською мовою, чим відразу вирішується непросте для українців (аналогічно для росіян, китайців, в'єтнамців і т. ін.) завдання мовної адаптації випускників для роботи в глобальному галузевому середовищі<sup>83</sup>. Саме цим мотивом керуються багато зарубіжних компаній, розміщуючи свої замовлення саме в Індії. До того ж у США та Канаді працює основний контингент індійських спеціалістів в галузі ІКТ. Тільки в Силіконовій долині задіяні 300 тис. індійців (при цьому 5 тис. з них – мільйонери). Вихідці з Індії заснували там 774 компанії, з яких 15 з оборотом від 100 до 1000 млн. дол. США. Саме у США індійські експортери створили найбільш розвинуту інфраструктуру збуту: понад 270 індійських виробників мають там свої представництва та дочірні компанії. Нарешті, не в останню чергу мовним фактором пояснюється наявність такого унікального напрямку розвитку індійської економіки, як експорт робочої сили, що дає майже 50% сукупного обсягу товарів і послуг від ІКТ. Саме з цього почалась участь Індії в діяльності світового ринку ІКТ<sup>84</sup>.

Окремим аспектом створення умов для міжнародного бізнесу українських компаній на світовому ринку ІКТ є *визначення форм*, які можуть бути прийнятними з урахуванням національних особливостей. Країнам, що розвиваються, властивий трьох етапний розвиток: експорт робочої сили, аутсорсинг проектів і виробництво готових програмних продуктів. У незначних обсягах в Україні вже можна знайти всі три форми. Завдання полягає в тому, щоб створити систему, за якої можна буде уникнути стадійного характеру розвитку та *здійснити одночасний і стрімкий поступ до нових форм*.

Україну звинувачують у невирішеності проблем регулювання інтелектуальної власності. Особливо це явище розповсюджене у сфері ІКТ і проявляється в Інтернет-криміналітеті і використанні піратських програм. На жаль, в Україні не ведеться відповідна статистика. Розповсюдження таких видів злочинів можна прослідкувати на прикладі розвинених країн. Так, у Німеччині у 2004 р. зафіксовано 67 тис. випадків комп'ютерних злочинів і вони зросли на 12,2% порівняно з 2003 р. Це спонукало міністра внутрішніх справ Німеччини Отто Шілі звернутися до користувачів сучасної техніки, щоб вони більше уваги приділяли проблемам безпеки. Ще один переконливий факт: цього ж року в США викрадена інформація про 40 млн. кредитних карток клієнтів American Express, Visa і MasterCard<sup>85</sup>.

Ринок програмних продуктів з інформаційної безпеки не є нині перенасиченим. Саме у цій сфері могли б успішно працювати українські фахівці. До неї можна було б залучити багатьох спеціалістів, які б за відносно невелику зарплату забезпечували попит рекламних фірм або виконували завдання іноземних компаній.

Особливе місце в системі експорту наукомістких послуг займають *освітні*. За інформацією Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України у 2010 р. українські вузи мали рекордну чисельність іноземних студентів – 48 тис. із 134 країн. Вони внесли до бюджету університетів, а відповідно й до державного бюджету 800 млн. грн. А за

<sup>81</sup>Рубін Е. Ще раз про наболіле / Едуард Рубін // Українська правда. – 2011. – 10 берез. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/columns/2011/03/10/5996927/>

<sup>82</sup>NASSCOM. Perspective 2020: Transform Business, Transform India [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nasscom.in/upload/Perspective%202020%20Press%20release%20presentation.pdf>.

<sup>83</sup>Зрозуміло, що в цьому прикладі можна говорити про наслідки політики англійських колонізаторів, які активно впроваджували використання своєї мови повсюдно, особливо в школах усіх рівнів, однак нині ці наслідки впливають позитивно на розвиток економіки. Наприклад, індійська діаспора за кордоном нараховує 20 млн. осіб і має доходи 160 млрд. дол. США (Див.: Россия – Индия: состояние и перспективы сотрудничества на современном этапе // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 10. – С. 49–50).

<sup>84</sup>Рогожин А. Индия на мировом рынке информационно-коммуникационных технологий / А. Рогожин // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 7. – С. 74–82.

<sup>85</sup>Computerwoche. Branchenmonitor. – 2005. – 5. Juli. – S. 23.

оцінками статистики, ще в процесі споживання, проживання і задоволення потреб – понад 500 млн. грн. (<http://5.ua/newslines/235/0/74637/>).

Міжнародний ринок освітніх послуг має тенденцію до зростання по експоненті. Це дає підстави до ствердження, що у найближчі роки його об'єм перевищить 100 млрд. дол. США. За даними ЮНЕСКО, на ринку міжнародних освітніх послуг діють вищі навчальні заклади 129 держав, включаючи таких сильних гравців, як Гарвард чи Сорбонна<sup>86</sup>, що володіють конкурентоспроможними освітніми продуктами і технологіями і яким нелегко протистояти у боротьбі за студента<sup>87</sup>. Американські, французькі, австралійські, німецькі, китайські вузи мають значну державну підтримку, що заснована на довгостроковій стратегії<sup>88</sup>. Звідси висновок, що вкладання капіталу на міжнародному ринку освітніх послуг стає надто вигідним, але одночасно й нелегким для освоєння.

Розглядаючи міжнародні послуги в сфері освіти, варто враховувати, що на світовому ринку конкурують не тільки (стосовно окремих країн можна стверджувати, що і не стільки) навчальні послуги як такі, скільки самі суспільства, їхні репутації, перспективи та багатовікові культурні традиції. Тому можна констатувати, що розвинуті країни мають тут великі переваги без додаткових зусиль. Лідером на ринку сфери освітніх послуг (близько 17 млрд. дол. США на рік) є США, для яких, як і для колишнього СРСР, вища освіта іноземців – це перш за все довгострокова глобальна політика, аніж короткострокова локальна економіка<sup>89</sup>.

З огляду на українські реалії, експансія (якщо спромогтися на концентрацію політики в цьому напрямку) освітніх послуг на зовнішній ринок мала б переслідувати щонайменше такі цілі. По-перше, розширення можливостей для розвитку і утримання інтелектуального потенціалу країни. По-друге, отримання додаткових джерел для проривів у науковому просторі. По-третє, розвиток певного напрямку бізнесу.

Оцінку можливостей України на міжнародному ринку освітніх послуг було дано колегією Міністерства освіти і науки України. За цим прогнозом Україна може навчати 500 тис. іноземних студентів в рік (нині в Україні навчаються близько 40,0 тис. іноземців). З врахуванням діючих цін на освітні послуги це дає підстави розраховувати на щорічний дохід в сумі близько одного мільярду доларів США. У цьому контексті зазначимо, що в 2001 р. за кордоном навчалася беручи загалом 1,65 млн. студентів, з яких більше 1,3 млн. – в розвинутих країнах. 72% сумарної чисельності іноземних студентів припадає на частку п'яти країн: США (28%), Великобританії (14%), Німеччини (12%), Франції (9%) і Австралії (7%).

Зрозуміло, що за таких умов використання Україною свого потенціалу є надто складним, хоча й не недосяжним. На оптимізм настроює перш за все минулий досвід, адже позиції Радянського Союзу на ринку міжнародних освітніх послуг складала більш ніж 10%<sup>90</sup>, а Україна приймала другу за чисельністю кількість іноземних студентів після Росії<sup>91</sup>. До цього треба додати значний внесок українських науковців у розвиток фундаментальної науки, високий рівень освіченості населення, наявність великої культурної спадщини та унікальні педагогічні традиції. Все це дає підстави порівнювати нашу освіту з розвинутими у соціально-економічному відношенні країнами сучасного світу і вишукувати методи конкуренції з ними.

У досліджуваному аспекті показовим є досвід Китаю. У 1997 р. тут була обнародована програма 211 (кодування означає: 21 століття для 1-ї сотні університетів), що дала старт підготовці вищих навчальних закладів до конкурсу на включення до числа кращих для надання преференції, особливо в плані додаткового фінансування. Йшлося про необхідність їх перспективного позиціонування серед кращих світових університетів. У цей час індекс рівня освіти населення КНР складав 0,80, що відповідає рівню Албанії, Болівії, Індонезії. Пізніше були відібрані 38 університетів, що мають шанси досягнути у 2010–2020 рр. світового рівня. На їхню користь перерозподілялася третина всіх бюджетних витрат на наукові цілі по лінії міністерства освіти. Підсумком нової політики в сфері освіти стало й нове позиціонування елітних китайських вузів у світовому таблиці про ранги. У рейтингу 200 кращих університетів світу за 2004 р. представлені вже 7 китайських<sup>92</sup>. При цьому в ньому зовсім не знайшлося місця українським університетам і лише один російський посів 92 місце (МДУ ім. М. В. Ломоносова).

Суттєвий прорив у експорті освітніх послуг може бути досягнутим за умов *розробки і реалізації державної політики імпорту освітніх послуг, орієнтованої на їх експорт*. Саме ефективний імпорт освіти дозволяє лідерам нашої вищої школи ставати такими. Яскравим прикладом тут є Києво-Могилянська академія у своїй сучасній і минулій історії. Знову ж таки варто вжити визначення щодо ефективного імпорту освіти стосовно провідних американських університетів, у заснуванні яких стояли європейські університети (або їх моделі) та особистості з європейською освітою.

Нині, наприклад, у США працюють близько 1,5 млн. науковців та інженерів іноземного походження, в ЄС – близько 2 млн.<sup>93</sup>. Парадоксально, але факт: ми є країною, що потерпає від витоку мізків, і в той же час практично ніякої активності не проявляємо у формуванні зворотних тенденцій і це за умов, коли для певних категорій навчальних закладів, особливо шкіл бізнесу взагалі є характерним формування інтернаціональних викладацьких колективів нерідко з переважанням іноземних фахівців і організація навчального процесу англійською мовою.

<sup>86</sup>Бирюков А. Интернационализация российского высшего образования / А. Бирюков //Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 10. – С. 77.

<sup>87</sup>Там само.

<sup>88</sup>Щорічні витрати держави на стимулювання американського експорту освітніх послуг у США перевищують 4 млрд. дол. США, що надходять у цей сектор національної економіки через Державний департамент.

<sup>89</sup>Бирюков А. Цит. праця. – С. 77.

<sup>90</sup>Там само. – С. 78.

<sup>91</sup>Нині Росія займає від 0,3% ринку освітніх послуг (песимістичний сценарій) до 1% (оптимістичний сценарій).

<sup>92</sup>Система образования в КНР // Экономика и управление в зарубежных странах. – М. : ВИНТИ, 2006. – С. 7–12.

<sup>93</sup>Цапенко И. Международная миграция специалистов и студентов / И. Цапенко // Вопросы экономики. – 2005. – № 7. – С. 71.



В системі ж вищої школи України практика залучення на роботу іноземних професорів є більше виключенням, ніж наявною свідомою політикою. Для цього не розроблено ні законодавство, ні система оплати праці. Що при цьому втрачає розвиток вищої школи можна певним чином уявити, звернувшись до досвіду КНР. Керівництво КНР прийняло у 2004 р. п'ятирічну програму запрошення по 50 кращих іноземних дослідників до університетів Пекіна і Сінхуа з метою підвищення їх рейтингу. Для них встановлюється безпрецедентно висока навіть для розвинутих країн оплата праці – 120 тис. дол. США на рік. За такої потужної концентрації ресурсів цілком можна очікувати у близькій перспективі позиціонування цих вузів на одному ступені з Стенфордським, Єльським і Принстонським університетами, що знаходяться у першій десятці світового рейтингу.

У імпорті освіти перевага має надаватися направленню громадян України для отримання повної вищої освіти та наукового ступеня доктора за кордоном і залучення провідних іноземних науковців на посади ректорів, деканів, завідувачів кафедрами та професорів. У першому випадку треба відійти від практики, коли навчання за кордоном обмежується лише орієнтацією на гранди та приватні кошти. Держава має сама потурбуватися про навчання здібної молоді у кращих університетах світу та створення умов для її дальшого ефективного використання. Щодо вчених, які залучаються для роботи у системі вищої освіти України, то треба зняти обмеження на надання їм робочих місць та оплату праці.

Для залучення іноземних студентів важливе значення має культурно-лінгвістичний фактор. Саме цим пояснюється популярність серед студентської молоді англо-, німецько- і франкомовних країн. Цій тенденції недоцільно протидіяти – в неї треба вписуватися, її треба використовувати. Чим швидше і ширше будуть створені програми навчання європейськими мовами (перш за все, англійською), тим стрімкішими будуть кроки вищого навчального закладу на міжнародному ринку.

Використання потенціалу України як держави та провідних українських вузів в експорті освітніх послуг потребує принципових реформ ліберального характеру. Серед них можна виділити такі позиції:

- надання права на відкриття філій та спільних навчальних закладів з іноземними партнерами за кордоном;
- формування груп, що навчаються іноземними мовами, особливо англійською;
- стимулювання зворотної міграції науково-технічних кадрів (відшкодування транспортних витрат репатріантам та витрат на пошук роботи; присудження спеціальних стипендій);
- відкриття факультетів з дистанційною формою навчання для громадян України, які проживають за кордоном;
- укладання угод про визнання українських дипломів;
- акредитація українських університетів за кордоном;
- створення центрів науки і культури у країнах, для яких навчання в Україні є привабливим;
- проведення щорічних виставок української освіти за кордоном; накладання відповідальності за залучення іноземних студентів на навчання в Україні на Міністерство зовнішніх справ та посольства України за кордоном;
- створення сприятливого візового режиму для претендентів на навчання в Україні;
- фінансування будівництва гуртожитків для іноземних студентів, зокрема з використанням банківської системи;
- створення систем підтримки навчання іноземних студентів в Україні, включно надання грантів на навчання, стипендій кращим студентам та матеріальних пілг;
- створення спеціальних програм залучення на викладацьку роботу іноземних викладачів з наданням виду на проживання терміном від 5 до 20 років;
- спрощення процедур найму для висококваліфікованих іноземних фахівців, що запрошуються на викладацьку роботу.

Як приклад розглянемо заходи з адаптації молочного ринку для європейських стандартів з позицій інтересів виробника.

***Перша група проблем пов'язана із додержанням передбачених законодавством ЄС санітарно-гігієнічних вимог щодо виробництва молочної сировини. Гігієнічні вимоги до установ виробництва молока, відповідно до положень Регламентом (ЄС) № 853/2004 Європейського Парламенту і Ради від 29 квітня 2004 р. включають вимоги до гігієни установ виробництва молока, у тому числі до приміщень і обладнання, гігієни під час доїння, збору і транспортування та гігієни персоналу.***

***Вимоги до приміщень і обладнання передбачають, що доїльне обладнання і приміщення, в яких зберігається молоко, оброблене або охолоджене, повинні бути розташовані і сконструйовані таким чином, щоб обмежити ризик забруднення молока. Приміщення для зберігання молока повинні бути захищені від паразитів, мати належне відмежування від приміщень, в яких утримуються тварини і, якщо це необхідно, мати належне морозильне обладнання. Поверхні обладнання, які вступають в контакт з молоком (посуд, контейнери, резервуари тощо, призначені для доїння, збору або транспортування), повинні легко чиститися і, якщо необхідно, дезінфікуватися і підтримуватися в хорошому стані. Це вимагає використання гладких, миючихся і нетоксичних матеріалів.***

*Після використання такі поверхні повинні чиститися і, якщо необхідно, дезінфікуватися. Після кожного переміщення або після кожної серії переміщень, якщо період часу між розвантаженням і наступним завантаженням дуже короткий, але в усіх випадках контейнери і резервуари, що використовуються для транспортування сирого молока, повинні чиститися і дезінфікуватися належним чином перед повторним використанням щонайменше один раз на день.*

***Вимоги до гігієни під час доїння, збору і транспортування передбачають, що молоко від кожної тварини перевірялося на органолептичні і фізико-хімічні аномалії дояркою або за допомогою методу, який досягає схожих***

результатів, і щоб молоко, в якому виявлені такі аномалії, не використовувалось для споживання людиною. Молоко, що походить від тварин, які виявляють клінічні ознаки хвороби вимені, має використовуватися для споживання людиною лише відповідно до інструкцій ветеринара. Має також забезпечуватися ідентифікацію тварин, які піддаються медичному лікуванню і які можуть передати залишки в молоко, і щоб молоко, отримане від таких тварин до кінця встановленого періоду утримання, не використовувалось для споживання людиною. Розчини або спреї для сосків мають використовуватися лише з дозволу компетентного органу, щоб не створювати недозволених залишкових рівнів в молоці.

Одразу після доїння молоко повинно бути поміщене в чисте місце, сконструйоване і обладнане таким чином, щоб уникнути забруднення. Воно повинно одразу охолоджуватися до температури не вище, ніж 8<sup>0</sup>С у випадку щоденного збору або не вище 6<sup>0</sup>С, якщо збір не відбувається щоденно. Під час транспортування повинна підтримуватися низька температура, і після прибуття до установи призначення температура молока не повинна бути вищою 10<sup>0</sup>С. Однак це не є обов'язковим, якщо молоко обробляється впродовж двох годин після доїння; або з технологічних причин необхідна вища температура для виробництва певних молочних продуктів, і це дозволено компетентним органом.

**Вимоги до гігієни персоналу** визначають, що особи, які здійснюють доїння та/або обробку сирого молока, повинні носити належний чистий одяг. Особи, які здійснюють доїння, повинні підтримувати високий рівень особистої чистоти. Належне устаткування повинно бути доступним біля місця доїння з метою дати можливість особам, які здійснюють доїння і обробку сирого молока, мити руки.

Крім того, відповідно до положень Регламенту Європейського Парламенту та Ради № 852/2004, приміщення для харчових продуктів повинні забезпечувати належні умови обробки і зберігання при контрольованій температурі, мати належну кількість туалетів із зливом, що з'єднані з ефективною дренажною системою; належну кількість раковин, призначених для миття рук, забезпечених гарячою і холодною водою, засобами для миття рук і гігієнічного висушування; для поверхні стін вимагається застосовувати непроникаючі, непоглинаючі, м'які і нетоксичні матеріали тощо.

**Друга група проблем** пов'язана із необхідністю узгодження національних критеріїв безпеки і якості молочної сировини. Відповідно до ДСТУ 3662-97 «Молоко та молочні продукти. Вимоги при закупівлі» загальне бактеріальне обсіменіння молока вищого сорту складає менше ніж 300 тис. /см<sup>3</sup>, першого – менше ніж 500 і другого – менше ніж 3000 тис. /см<sup>3</sup>. Згідно з Регламентом (ЄС) № 853/2004 бактеріальне обсіменіння молока має складати не більше ніж 100 тис. /см<sup>3</sup>. Теж саме стосується кількості соматичних клітин: за ДСТУ 3662-97 їх має бути не більше ніж 400, 600 та 800 тис. /см<sup>3</sup> для вищого, першого та другого татунків відповідно, у той час як за Регламентом (ЄС) № 853/2004 максимальна кількість соматичних клітин не має перевищувати 400 тис. /см<sup>3</sup>. Винятком є лише татунки «екстра», який відповідає вимогам європейського законодавства.

Крім того, потребує коригування перелік антибіотиків, щодо яких встановлено рівні їх максимального вмісту у молоці. Якщо відповідно до вимог ЄС визначено 68 видів таких фармакологічних речовин, то у ДСТУ 3662-97 та чинних медично-біологічних вимогах і санітарних нормах якості харчової сировини і продуктів харчування, затверджених ще у 1989 р., їх три. Не відповідають європейським стандартам і національні вимоги щодо вмісту свинцю, які в п'ять разів перевищують європейські.

**Третя група проблем** пов'язана з відшкодуванням витрат на здійснення офіційних заходів контролю. Згідно з Регламентом Європейського Парламенту і Ради (ЄС) № 882/2004 державам-членам дозволяється збирати внески, щоб покрити витрати через офіційні заходи контролю з виробників, інших відповідних підприємств та їх представників. Мінімальні ставки для внесків, що застосовуються до виробництва молока складають: 1 євро за 30 тонн, та 0,5 євро за кожну наступну тону. Якщо виявлення невідповідності призводить до офіційних заходів контролю, що перевищують звичайну діяльність з контролю компетентного органу, здійснюється відшкодування таких додаткових витрат виробником, власником чи утримувачем товару. Це положення не узгоджується із ст. 14 Закону України «Про молоко та молочні продукти», відповідно до якої забороняється стягнення плати з виробників молока, молочної сировини та молочних продуктів за проведення перевірок органами державного контролю. Отже, у разі імплементації положень Регламенту № 882/2004 необхідним є відповідне редагування вказаного Закону.

Джерело: Шляхи адаптації національного ринку молока та молокопродуктів до вимог Європейського Союзу // К. : EuropeanLawGroup, 2009–2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lawgroup.com.ua/ua/paper3/>

#### Література до підрозділу 1.4

1. Андрианов В. Современные тенденции и перспективы развития морского транспорта / В. Андрианов // Маркетинг. – 2005. – № 4.
2. Бабанін О. С. Проблеми і перспективи формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / Бабанін Олександр Сергійович // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4 (13).
3. Бжужка Я. Энергетична політика європейського союзу як стимулятор інноваційної економіки / Я. Бжужка, Й. Пика // Проблеми економіки і управління. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008.
4. Бирюков А. Интернационализация российского высшего образования / А. Бирюков // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 10.
5. Браун Л. Геополитика продовольственной нехватки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ecocrisis.wordpress.com/tag/%D0%BB%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80-%D0%B1%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%BD/>
6. Економічні проблеми XXI століття: український та міжнародний виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007.

7. Енергетичні реформи ЄС: взірць для України / Інститут економічних реформ та політичних консультацій в Україні, Німецька консультативна група з питань економічних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2006/V8\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2006/V8_ukr.pdf).
8. Європейські стандарти в Україні – витрати, переваги та недоліки // Аптека. – 2000. – № 253 (32). – 21.08. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/11004>.
9. Комаров М. П. Інфраструктура регіонів мира / М. П. Комаров. – СПб., 2000.
10. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – [2-е изд.]. – СПб. : Вильямс, 1998.
11. Международный туризм 2010: Быстрые темпы восстановления. – Мадрид. – 17 января 2011 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.unwto.org/media/news/ru/press\\_det.php?id=7331](http://www.unwto.org/media/news/ru/press_det.php?id=7331).
12. Мировые цены на продовольствие достигли рекордного максимума. – 2011. – 7 февраля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2011/02/07/226919>.
13. Могилевкин И. М. Транспорт / И. М. Могилевкин // Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет ; под ред. И. С. Королёва. – М. : Экономистъ, 2003.
14. Нанавов А. Продовольча криза – проблема глобальна / Антон Нанавов // Дзеркало тижня. – 2011. – № 7. – 25 лют.
15. Один рік України у СОТ / за ред. М. Свенчицькі. – К. : Аналіт.-дорадч. центр «Блакитна стрічка», 2009.
16. Основные показатели развития туризма в 2020 году. – Мадрид : ВТО, 2002.
17. Производство продовольствия в мире: проблемы и перспективы // Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам зарубежной печати). Ежемесячный информационный бюллетень. – М. : ВИНТИ, 2010.
18. Россия – Индия: состояние и перспективы сотрудничества на современном этапе // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 10.
19. Рогожин А. Индия на мировом рынке информационно-коммуникационных технологий / А. Рогожин // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 7.
20. Рубін Е. Ще раз про наболіле / Едуард Рубін // Українська правда. – 2011. – 10 берез. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/columns/2011/03/10/5996927/>
21. Селищев А. С. «Китайская экономика в XXI веке» / А. С. Селищев, Н. А. Селищев. – СПб. : Питер, 2004.
22. Система образования в КНР / Экономика и управление в зарубежных странах. – М. : ВИНТИ, 2006.
23. Тенденции и методики развития мирового туризма / под ред. А. В. Шевлякова. – Одесса, 2003.
24. Україна зайняла 3–6 місця з експорту зернових // Економічна правда. – 2011. – 13 лют. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/02/10/270550/>.
25. Услуги в американской экономике // Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам иностранной печати). Информ. бюлл. – 2006. – № 6.
26. Фомишин С. В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий : учеб. пособ. / С. В. Фомишин. – Херсон: Олди-плюс, 2002.
27. Цапенко И. Международная миграция специалистов и студентов / И. Цапенко // Вопросы экономики. – 2005. – № 7.
28. Цены на продукты вызывают тревогу у Всемирного банка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.baltinfo.ru/2011/02/20/Tceny-na-produkty-vyzyvayut-trevogu-u-Vsemirnogo-banka-189208>.
29. Brzezinski Z. The Grand Chessboard. American Primacy and Its Geostrategic Imperatives / Zbigniew Brzezinski. – 1999.
30. Computerwoche. Branchenmonitor. – 2005. – 5. Juli. – S. 23.
31. Global Risk 2011. Sixth Edition. An Initiative of the Risk Response Network / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://riskreport.weforum.org/>
32. Gosling T. Ukraine's two-faced president / Gosling T. – Business\_New\_Europe. – 2011. – February 9.
33. NASSCOM. Perspective 2020: Transform Business, Transform India / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nasscom.in/upload/Perspective%202020%20Press%20release%20presentation.pdf>.
34. World Economic Forum. Global Risks 2011.Sixth Edition. An initiative of the Risk Response Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://riskreport.weforum.org/global-risks-2011.pdf>.
35. World Economic Forum Water Initiative, edited by D. Waughray (2010). Water Security: The Water-Food-Energy-Climate Nexus, based on United Nations Population Division, UN-DESA, UN Revision 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.das.psu.edu/tetherton/2011/01/20/world-economic-forum-releases-global-risk-report-trouble-ahead/>
36. World Foot Situation. FAO Foodc Price Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>
37. WTO. International Trade Statistics 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009\\_e/its2009\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its2009_e.pdf).

## 1.5. Інституційні засади основного економічного закону держави та ресурсономіка

Нестабільна економічна атмосфера України, що у багатьох випадках пояснюється політичними подіями, збуджує творчу ініціативу пересічних громадян, державних службовців та науковців і, навіть, пенсіонерів. Одні дають пропозиції з удосконалення господарських механізмів в масштабах національної економіки, інші – з покращення соціальної політики. Ще інші – наприклад, монографія Б. М. Данилишина та В. В. Микитенко «Феноменологічні альтернативи економічного зростання України», присвячена добору феноменологічних альтернатив розвитку економіки України на засадах реалізації інтегральної концепції ідентифікації ендogenous економічного зростання з обґрунтуванням домінуючих об'єктів і обсягів докладання зусиль. У монографії розглядаються економіко-математичні підходи до дослідження поведінки багатокомпонентних економічних структур. Сформульовано положення теорії забезпечення індивідуальної надійності макроекономічних систем, які

передбачають формування нового фазового портрету української економіки, концептуально логічна схема редукції якої передбачає реструктуризацію інституційно-ресурсного забезпечення національного господарства та оптимізацію стратегічного управління ним з метою досягнення загальноекономічного прискорення. Використовуючи кінетику неврівноваженої системи забезпечення ендogenous зростання, спрямовану до стійких порогових циклів (існування яких гарантує внутрішню рівновагу та затухання загроз, що є ознакою структури – атратора), автори оцінюють життєздатність та потенційну результативність української економіки у чотиривимірній площині: «економічний простір – час – швидкість – прискорення», здійснюють прогноз мінімально допустимих та цільових макроекономічних показників і темпів їх приросту на основі упередження, а також досліду експериментальну перевірку адекватності розробленого прикладного інструментарію.

Другий том монографії Б. М. Данилишина та В. В. Микитенко «Макросистемна еволюція української економіки» присвячено аналізу можливостей еволюційного розвитку національної економіки на засадах реалізації циклічно-експоненціальної парадигми ендogenous економічного зростання. Послідовно здійснено макроекономічний, міждисциплінарний і крос-культурний аналіз політичних, методологічних та концептуальних засад щодо забезпечення економічного зростання України. Розвинуто теорію еволюційної економіки, у межах якої визначено загальнонаукові принципи формування стратегії та визначено природу політики макросистемної еволюції як парафраз явища економічної стійкості держави. Особливу увагу приділено особливостям сучасної системи державотворення в Україні, просторово-часовій формі організації національної економіки та формуванню її стратегічного потенціалу в контексті розвитку геополітичних зв'язків та транснаціоналізації світового господарства. Авторами пропонується довгостроковий прогноз конститутивно-ключових характеристик економічної динаміки в Україні, очікуваних у разі реалізації механізмів управління макросистемною еволюцією економічної системи.

Як перше так і друге видання, рецензентами яких є відомі вчені О. М. Алімов та Л. Г. Чернюк, становить інтерес для політиків, науковців та фахівців-економістів-державних службовців. Монографія, без сумніву, є цінною книгою для науки і може прислужитись у розробці стратегії соціально-економічного розвитку держави. Та вони не можуть бути регламентуючим документом у масштабах національної економіки.

Немало роблять у цій царині наші східні та західні сусіди. Зокрема, В. Л. Тамбовцев (2001 р.) цій темі присвятив статтю «Інституційний ринок як механізм інституційних змін» (Суспільні науки і сучасність. – № 5. – С. 25–38), А. А. Аузан та П. В. Крючкова (2002 р.) – працю «Адміністративні бар'єри в економіці: інституційний аналіз» (М. : ІНП «Общественный договор»), Д. Норт (1997 р.) – «Інститути, інституційні зміни і функціонування економіки» (М. : Начала, гл. 1, 9–11), Т. Еггертссон (2001 р.) – «Економічна поведінка і інститути» (М. : Дело, гл. 3.) та ін.

Згадані автори у своїх творах розглядають інституційну економіку як область знань про правила економічної поведінки: про те, як вони «працюють», як формуються і змінюються, з якими витратами і вигодами пов'язане їх створення, зміна, дотримання і порушення.

У самих різних розділах і напрямках економічних (і не тільки економічних) наук використовуються такі базові поняття інституційної економіки як «інститути», «транзакції» і «транзакційні витрати», «опортуністична поведінка», «проблема безбілетника» тощо. Широке суспільне визнання результативності інституційного підходу виразилося в отриманні (у останній третині ХХ століття) Нобелівських премій рядом дослідників у цій області знань. Розвиток методології і появи серії нових – теоретичних і прикладних – результатів у сфері інституційної економіки дозволило констатувати появу нової інституційної економічної теорії, яка, за нашим переконанням, у своїй основі могла б лягти в основу формування Економічної Конституції України (ЕКУ).

Успіхи інституційної економіки пояснюються тим, що вона сформувала нові погляди на національну економіку. З цієї точки зору, зрозуміло, по-новому виглядають багато предметів, які до цього розглядалися інакше, або які економіка не могла зрозуміти.

Сучасна Україна на даному етапі ще не має ознак усталеної національної держави з відпрацьованими господарськими механізмами і нормами.

Національна держава – це держава, у якій створені механізми реального народовладдя, яке полягає у тому, що влада (яка в сучасних умовах реалізується через чотири економічні чинники: майно, фінанси, гроші і повноваження) здійснюється населенням безпосередньо, через громадські інститути або через владні органи небюрократичного типу, які знаходяться під постійним, дієвим та компетентним контролем з боку спільноти, через інституційні заклади, у т. ч. через державні органи влади, галузей, регіонів – Економічну Конституцію України – документ, регламентуючий економічну діяльність держави.

Утвердження національної держави – єдино можливий варіант успішного розвитку української нації в глобальному середовищі. Ті держави, які оминули явище космополітизму, локалізували дії «п'ятої колони» реалізували на практиці цю ідею, є світовими лідерами у галузі економічного розвитку, забезпечення прав і свобод громадян, захисті національних інтересів. Така система влади ефективно захищає від нелегальної міграції, забезпечує оптимальні умови для культурного і духовного розвитку своїх громадян.

Одним з найбільш дієвих способів побудови держави в умовах олігархізму та деструктивізму є:

- концентрація влади у руках ініціативного, професійного і патріотичного Президента;
- поступовий перерозподіл влади (фінансів, майна та повноважень) від державної бюрократії на користь територіальних громад шляхом упровадження повного регіонального господарського розрахунку (ПРГР), як це має місце (у різних формах) у цивілізованому світі;
- надання громадам широких політичних та економічних прав;
- утвердження у повсякденному житті антикорупційних і антибюрократичних механізмів управління, запровадження так званих механізмів «демократичної співучасті», або «демократії спільних дій» тощо;

- створення сприятливого середовища для інновацій та інвестицій;
- упровадження обґрунтованої податкової, монетарної та страхової політики.

Складові чинники, механізми і гаранті формування Економічної Конституції України, які створюють засади організації ефективного господарювання, забезпечують стабільність національної економіки, виробничих і міжнародних відносин подано на рис. 1.5.1.



**Рис. 1.5.1. Складові чинники, механізми і гаранті формування Економічної Конституції України на засадах організації ефективного господарювання, забезпечення стабільності національної економіки, виробничих та міжнародних відносин**

В економічному житті такі підходи сприятимуть переходу на найбільш ефективну в сучасному світі «кластерну» модель побудови малого та середнього бізнесу, застосуванню мережових засад управління суспільством замість застарілих ієрархічно-бюрократичних моделей.

У духовному житті запровадження національного народовладдя сприятиме відновленню глибинної етнічної пам'яті нації, вивільненню творчого потенціалу людей, придушеного десятиліттями комуністичної диктатури та нейтралізації домінування антиукраїнських сил.

Слід зазначити, що утвердження національного народовладдя не несе загрози існуванню української державності (як відомо 90% українців на референдумі проголосували за незалежність держави). Національна держава, економіка якої формується на засадах усталеної Економічної Конституції потребує на першому етапі поміркованого централізму, міцної державної влади, але принципово іншого типу, у фундаменті якого лежать принципи повного регіонального господарського розрахунку.

Вироблення Економічної Конституції, політична стратегія, щодо її упровадження та механізм побудови національної держави дають бачення реального і достатньо швидкого шляху виходу українців із бідності та безправ'я, відкривають перспективу утвердження української нації як рівноправного партнера в Європейській спільноті найбільш успішних і демократичних націй світу.

Загалом чинна Конституція України дозволяє здійснювати певні, як політичні так і економічні, кроки до розбудови держави на засадах національного народовладдя. Сьогодні є очевидним – усі існуючі зараз в Україні політичні сили грають на «одній половині поля». При цьому, опозиція (ні ліва, ні права) не є захисниками народу чи,

наприклад, якогось певного типу побудови держави. Мова йде знову ж таки про необхідність удосконалення сучасної системи влади та управління економікою.

Враховуючи бутафорський характер опозиційних сил в Україні, без зусиль можна розгледіти реальну мету професійних «борців за народне щастя» і негативні економічні та соціальні наслідки цієї боротьби.

Треба наголосити на неприкритому фарисействі окремих представників олігархічно-ліберального угруповання, яке маскується під національно-патріотичну опозицію. Їхня національна за формою і ліберальна за змістом ідеологія є провідником інтересів космополітичного олігархічного капіталу, який має нечітке уявлення про стан економіки у державі, новий світовий устрій, який гряде в нашу державу і роль та місце України у ньому.

Розірвати павутиння політичної облуди важко. Публічне ставлення політиків до ключових принципів українського державотворення неодноразово вивчалось соціологами. Аналізуючи дані соціологічного опитування, можна сказати, що існуючі політичні сили або відкидають саму постановку цих питань, або «сором'язливо» їх замовчують. З усього вищезазначеного робимо висновок, який за нашими переконаннями накладає на громадян України величезну відповідальність. Природних союзників українського народу на чинній українській політичній шахівниці одиниці і вплив їх настільки мізерний, що не може забезпечити досягнення мети.

Одним із засобів попередження зловживань та посилення відповідальності в господарській діяльності є розробка і впровадження у суспільне життя держави Економічної Конституції України – Основного економічного закону держави.

Звідси і обов'язок української науки, культури, інтелігенції загалом – розробити і довести українцям основні положення, в якій наша економічна сила і політична правда. Звичайно, в короткий час неможливо радикально змінити свідомість десятків мільйонів людей, які жодного дня не жили в умовах справжньої української держави і свободи, за яку зараз видає ліберальний, олігархічний та бюрократичний режим. Ми переконані, що наразі процес політичного прозріння буде відбуватися швидко. Туман політичних спекуляцій розвіюється і непривабливу, але рятівну правду починають бачити мільйони українців. Сила правди завжди більша, аніж сили шахрайства і зла. Віримо, що ідею побудови економічно незалежної і заможної України на засадах добра, справедливості і реальної свободи можливо втілити в життя шляхом реформ та інновацій, гарантом реалізації яких стане ЕКУ.

Стратегічна мета суспільства – побудова в Україні в умовах жорстокого глобалізованого світу держави зі стабільною економікою, сучасним високорозвиненим суспільством, конкурентоспроможним виробництвом, власною організацією захисту виробника і виробничника. Практично це означає чітке формулювання національних інтересів України, розробка досконалих організаційно-правових механізмів їх захисту та свідоме і послідовне обстоювання.

Населення усвідомлює, що найважливішою умовою забезпечення національних інтересів є збереження української нації у своїх руках, за будь-яких обставин, усіх важелів управління власною політикою, економікою, наукою, духовним розвитком, культурою, демографічними та міграційними процесами; недопущення будь-якого зовнішнього диктату. Порушення цієї умови практично призводить до втрати державою незалежності, а нація стає об'єктом експлуатації деструктивними силами.

З вищезазначеного випливає, що процеси активізації побудови заможної і незалежної держави можливі тільки через відновлення контролю у повному обсязі з боку українського народу над означеними чинниками та процесами державотворення

Зовнішня політика Української держави з нашої точки зору знаходиться у стадії формування і полягає у тому, щоб увійти у світове співтовариство рівноправним партнером. В глобальних інтеграційних проектах можуть брати участь лише самодостатні сильні національні економіки. Об'єктивні процеси міждержавної взаємодії можна використовувати в інтересах власного народу. Саме тому потрібно запропонувати програму конструктивного добросусідства з Росією та державами посттоталітарного простору, розраховану на 5–10 років з одночасно прискореною інтеграцією до ЄС.

Економічна політика загалом потребує суттєвого коригування і переорієнтування на повний господарський регіональний розрахунок, що обумовлюється необхідністю удосконалення розподілу і перерозподілу суспільного продукту. Як видно, дохідна частина державного бюджету України значно менша бюджету окремих європейських міст. Звідси і соціальна проблематика, низькі зарплати вчителів, лікарів, військовослужбовців, нестача коштів на реалізацію соціальних програм.

На запитання про причини чисельних криз та рецесій, як чинна влада так і «опозиція» дають, по суті, однакову відповідь: об'єктивні складнощі переходу від планової до ринкової економіки, при тому залишаються поза увагою шляхи виходу з рецесії, а вони якраз у творчій регламентаційній діяльності. Насправді причина у тому, що економіка України є пасивно-інерційною, всі дохідні частини бюджету не скеровуються на відтворення виробництва, а у значній мірі перебувають у розпорядженні олігархічних угруповань, які використовують кошти не за цільовим призначенням, а на популістську мету.

З вищезазначеного доцільно вжити наступні практичні дії.

1. Посилити державний контроль за функціонуванням стратегічних об'єктів економіки. Вжити заходи з протидії спробам приватизації олігархічними угрупованнями іноземного походження через механізми акціонування промислових підприємств, (передачу в «тимчасове управління» й т.ін.). Натомість передбачити створення національних концесій, консорціумів тощо.

2. Посилити наповнення державного бюджету з додаткових джерел. На даний час недоречним є підвищення податків з малого і середнього бізнесу, у т.ч. і з великих підприємств, бо це поставить у скрутне становище їх багатотисячні трудові колективи.

В Україні реально існує економічний резерв, який може щонайменше в три рази збільшити державний бюджет і забезпечити високі соціальні стандарти захисту громадян. Економічний резерв знаходиться не лише у сфері виробництва і реалізації продукції, підвищенні податків на легальну економічну діяльність, а і у сфері руйнування схем, що дозволяють олігархічним групам уникати оподаткування. Всім відомо, що надприбутки привласнюються через відпрацьовані різноманітні тіньові механізми у всіх галузях національного господарства. Найважливішими засобами їх попередження є:

- облік усіх митних платежів, ліквідація контрабанди;
- розкриття афер та махінацій у паливно-енергетичному комплексі.
- розвінчання буму про економічну «безвихідь» України.

Особливою національною проблемою є захист українського селянства. Окрім того, що селянство – найбільш знедолена і безправна категорія трудового народу України, об'єкт злочинних репресій, нещадної експлуатації, селянство – це генофонд українства як такого.

В Україні орну землю сучасні можновладці прискореними темпами намагаються перетворити у звичайний товар – об'єкт купівлі-продажу.

У теперішній ситуації, коли селянин не може взяти кредит для організації обробітку ґрунту, вирощування культур, розвитку тваринництва, відсутність ринку збуту для сільськогосподарської продукції, розрахунковій вартості землі, скупити всі українські чорноземи, (найкращі у світі, які можуть прогодувати всю Європу) зараз під силу навіть одному олігархічному кланові. Без потужної цілеспрямованої державної економічної підтримки, вивести село із кризового провалля неможливо. Тому аграрний сектор національної економіки повинен займати особливе місце в Економічній Конституції України.

На першому етапі депресивні господарства у рамках повного регіонального розрахунку доцільно створювати кооперативно-державні акціонерні господарства, (можливі і інші форми і варіанти), у яких держава стала б пайовиком у формі внеску оборотними коштами і ресурсами на проведення основних сільськогосподарських робіт. За рахунок урожаю власне із цих господарств формувалось би державне замовлення на сільськогосподарську продукцію, як для державного резерву, так і для інших потреб. Державна організація виробничих циклів функціонування таких господарств може змінити ситуацію на селі у кращий бік. Доходи селян зрівняються із доходами працівників інших сфер національного господарства, що в цілому сприятиме оздоровленню економіки країни.

Молода людина за потребою має отримувати кредити та цільову матеріальну допомогу на освіту, перекваліфікацію, лікування, придбання житла, меблів, автомобіля, позики для створенні сім'ї та започаткуванні власного бізнесу.

Одночасно з всебічною економічною підтримкою молоді треба протистояти спрямованому на молоде покоління досконало відпрацьованому механізмові руйнування національних культурних традицій і національної духовності. Таке руйнування цілодобово здійснюється підконтрольними владі засобами масової інформації, некоректною рекламою пияцтва, тютюнопаління тощо і особливо через телебачення. Цьому повинна протистояти сформована новітня українська ідеологія, створення громадських патріотичних формувань, в яких пропагували б здоровий спосіб життя, інше.

Визначаючи внутрішньополітичні орієнтири, доцільно запровадити обмеження всевладдя державної бюрократичної структури шляхом створення їй противаги у рамках повного регіонального господарського розрахунку у вигляді політично самоврядних і економічно самодостатніх територіальних громад. Реалізація курсу на «муніципальну революцію», яку західні країни здійснили у два етапи (в 1930-х і 1980-х рр.), а зараз готуються до третього – має стати першочерговим завданням органів місцевого самоврядування.

Сутність цієї революції полягає у радикальному і справедливому перерозподілі влади (майна, фінансів і повноважень) на користь територіальних громад. Це дасть можливість залучити до суспільного розвитку величезний людський та економічний потенціал.

Рішуче ставши на бік захисту інтересів територіальних громад проти свавілля бюрократії, викорінення у представників влади корупції байдужого ставлення до народних проблем, активно працюючи в органах самоорганізації населення, ми здобудемо величезну і реальну соціальну базу для подальшого руху до демократії, зробимо реальні кроки у напрямку розвитку національного народовладдя.

Інтелігенція, як найбільш активна частина населення, повинна об'єднати навколо себе усіх національно свідомих українців: представників влади, бізнесу, громадських організацій, силових структур, посилити роз'яснюючу роботу серед населення, залучати його до активних реформ.

Таким чином, прогнозується до впровадження принципово нову для України політичну ідеологію, що спирається на глибинні тисячолітні корені української нації, на уявлення українців про свободу і справедливість, а також на відпрацьовані у сучасному світі найбільш досконалих механізмів управління розвитком суспільства XXI ст., які можуть бути закріплені в Основному Економічному Законі – Економічній Конституції України.

Якщо суспільно-політичний устрій, який панує в державі, її політичні і соціальні інститути відповідають корінним інтересам людей і забезпечують успішне вирішення питань її розвитку – нація є здоровою і має історичну перспективу.

Проблема виснаження ресурсів в загальнодержавних і глобальних масштабах, забруднення навколишнього середовища отримала системний характер і обумовила необхідність і навіть потребу заснування новітньої науки ресурсономіки. Рішення цієї проблеми особливо актуальне в нинішніх умовах глобалізації використання ресурсів як політичного чинника. Це посилюється, ще й тим, що наприклад енергозабезпечення на найближчу перспективу є не лише провідною і найактуальнішою проблемою національної і міжнародної економіки, а відіграє дуже істотну роль

у їх виснаженні в силу неконтрольованого споживання, особливо паливних ресурсів, серед яких не відтворювані вугілля, природний газ, сланці, торф тощо.

З одного боку нестача усіх видів ресурсів стримує нарощування обсягів виробництва, розвиток сфери послуг і технічне переозброєння (за сприятливої ситуації збуту вітчизняної продукції на світових ринках). З іншого – дефіцит коштів на технічне і технологічне переозброєння призводить до перевитрат матеріально-енергетичних ресурсів, нерационального їх використання у зв'язку з чим і виникає не менш актуальна для національної економіки проблема їх економії, що стає ще більш значимою на тлі зростаючих цін на сировину і матеріали.

Заснування науки ресурсономіки у контексті вирішення цієї проблематики має сприяти ефективному ресурсокористуванню, раціональному використанню мінерально-сировинних, трудових, інтелектуальних ресурсів, зменшенню навантаження на навколишнє середовище, зниженню собівартості продукції тощо.

Істотний внесок у розвиток теорії і практики ресурсозберігаючого способу розвитку економіки зробили українські і закордонні вчені. Важливі принципові проблеми ресурсозабезпечення і ресурсозбереження розглянуті в роботах В. Беренса, Д. Х. Медоуза, Д. Л. Медоуза, Т. Міллера, Й. Рендерса, Дж. Харрінгтона та інших науковців. З вітчизняних учених, що вирішували питання ресурсозбереження на техніко-економічному рівні, необхідно виділити роботи С. С. Аптекаря, Т. Г. Беня, І. К. Бистрякова, О. В. Бреславцева, Ю. О. Долгорукова, П. С. Євтуха, В. У. Захожай, М. І. Іванова, С. М. Ілляшенка, С. А. Лісовського, В. В. Полякова, А. А. Садекова, А. І. Стрільця, І. Г. Товаровського, В. С. Федорейка, Т. М. Чернати, М. Г. Чумаченка, Л. Т. Хижняка та ін. Вагомий внесок у рішення проблеми ресурсозбереження зробили російські вчені В. С. Лісін, Н. П. Лякішев, А. Г. Шалімов, Ю. С. Юсфін та ін. Разом із цим, в існуючих роботах недостатньо системно розглядаються питання управління ресурсозбереженням із урахуванням інноваційно-логістичних процесів, діючих норм і нормативів системи оподаткування. Ці обставини обумовлюють необхідність заснування новітньої науки – РЕСУРСОНОМІКИ, яка б в умовах невідтворюваності окремих видів і постійного зменшення природних, нерационального використання енергетичних, матеріальних, трудових, інформаційних та інших видів ресурсів систематизувала напрацювання, здобутки окремих галузей знань, фундаментальних і прикладних наук у цій сфері з метою розроблення напрямків, механізмів, методів, методик, інструментів управління і координування оптимальним ресурсокористуванням регіональних і планетарних масштабах.

Як відомо, ресурсозбереження загалом розглядається як сукупність заходів щодо ощадливого та ефективного використання фактів виробництва (капіталу, землі, праці). Ресурсозбереження забезпечується за допомогою використання ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій; зниження фондомісткості та матеріаломісткості продукції; підвищення продуктивності праці; скорочення витрат живої і уречевленої праці; підвищення якості продукції; раціонального застосування праці; використання вигод міжнародного поділу праці сприяє зростанню ефективності економіки, підвищенню її конкурентоспроможності.

Тим часом в Україні, (і в планетарному масштабі) на грані повного виснаження знаходяться невідновлювані поклади будівельних матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів. Неефективно використовуються трудові ресурси, інтелект нації. Працездатне населення країни (за попередніми розрахунками 7 млн. осіб) знаходять своє застосування за кордоном. В умовах суспільних трансформацій неефективно використовується земля, водні та інші ресурси.

Власне ситуація з неефективним використанням та збереженням практично всіх видів ресурсів обумовлює необхідність зміни відношення до цієї сфери життєдіяльності як у масштабах суспільства, так і земної цивілізації загалом та виділення її як окремої наукової категорії.

Загальновідомо, наприклад, під економікою як наукою, пропонується розуміти теорію управління національним господарством, суспільними господарськими системами різних ієрархічних рівнів і розмірів (від домогосподарства до загально людського глобального господарства планети земля), різних видів (натуральні, грошові), різних часових епох у їх взаємозв'язку. Економіка як система знань включає ряд підсистем, серед яких управління, координація, прогнозування, організація використання ресурсів, в силу обмеженості яких цей напрям набирає особливої важливості, ваги і актуальності та виділення ресурсономіки як окремої науки.

Поняття «ресурс» запозичено з фр. *ressource* *засіб, рсоби, дані*, пов'язаного зі старофранцузьким *ressourde* підійматися, яке походить від лат. *resurgere* знову підійматися; знову виникати, складається з префікса *re-* і дієслова *surgere* – скорочення слова *subiregere* підіймати; сходити; виникати, утвореного за допомогою префікса *sub-* – під-, біля від *regere* правити, направляти, кидати в ціль. Ресурс – кількісна міра можливості виконання будь-якої діяльності; умови, що дозволяють за допомогою певних перетворень отримати бажаний результат. Ресурси – все, що необхідно людині (фізичній особі) і організації (в тому числі юридичній особі) для досягнення мети, для задоволення власних потреб і потреб суб'єктів або об'єктів зовнішнього середовища.

Грецьке слово *νόμος* (номос) – правило, закон.

Нами пропонується розглядати *ресурсономіку* як самостійну суспільну науку, яка як система знань з управління і раціонального використання ресурсів включає підсистеми, що вивчають організацію господарської діяльності на основі ефективного використання обмежених ресурсів і розглядає, у цьому контексті, питання організації та управління виробництвом, розподілом, обміном, збутом і споживанням товарів та послуг.

Загальну схему організації життєдіяльності ресурсономіки як системи знань з управління і раціонального використання ресурсів показано на рис. 1.5.2.

На логістичних визначають правила ведення господарства, які базуються на сукупності науково обґрунтованих заходів щодо ощадливого, раціонального та ефективного використання не лише виробничих чинників: капіталу, землі, праці ін. задля суспільного інтересу, а і забезпечується за допомогою ефективного використання ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, зниження фондомісткості та матеріаломісткості продукції,



підвищення продуктивності праці, скорочення витрат живої і уречевленої праці, підвищення якості продукції, раціонального застосування праці менеджерів і маркетологів, інновацій і логістики, використання вигод міжнародного поділу праці тощо, сприяє зростанню ефективності економіки, підвищенню її конкурентоспроможності.

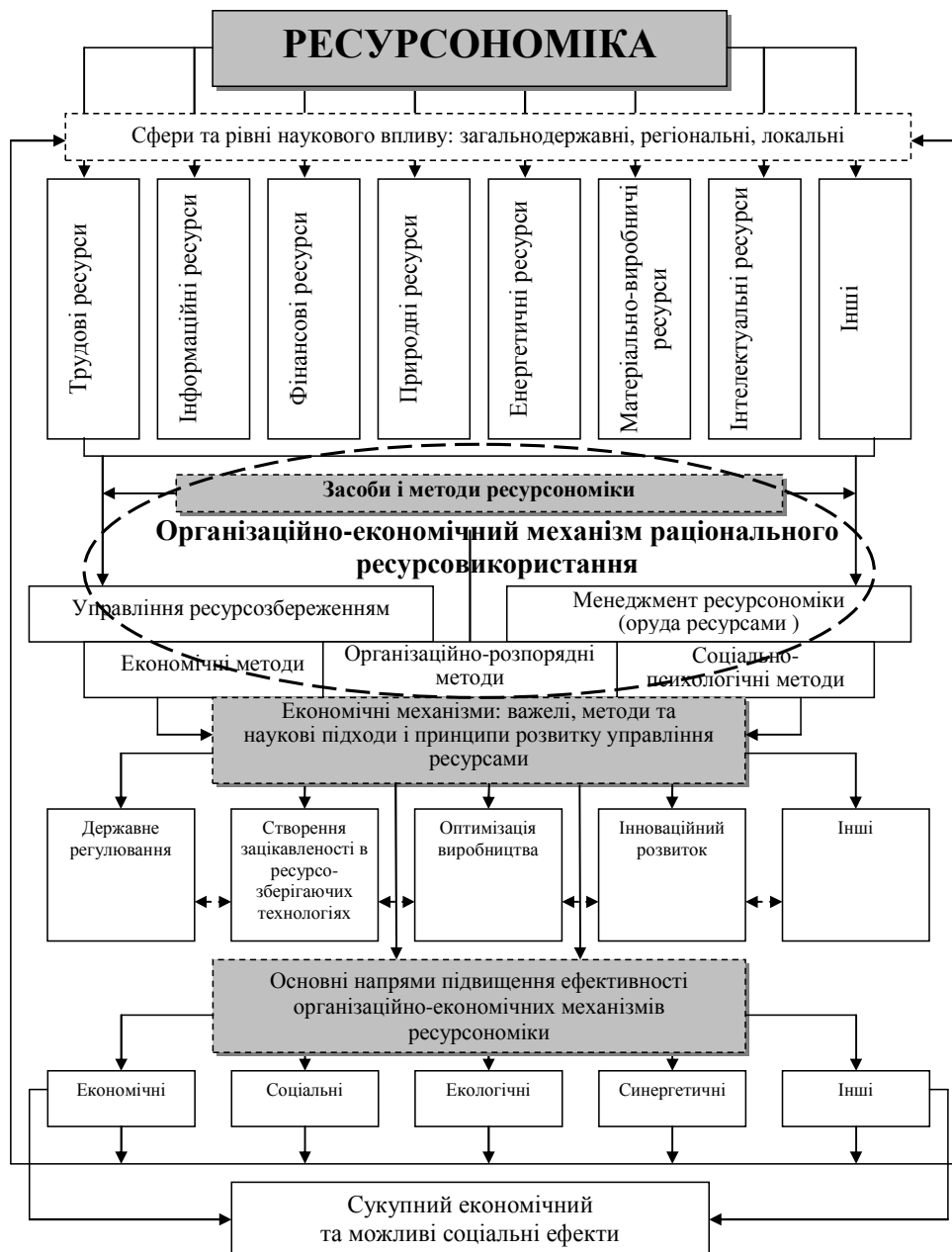


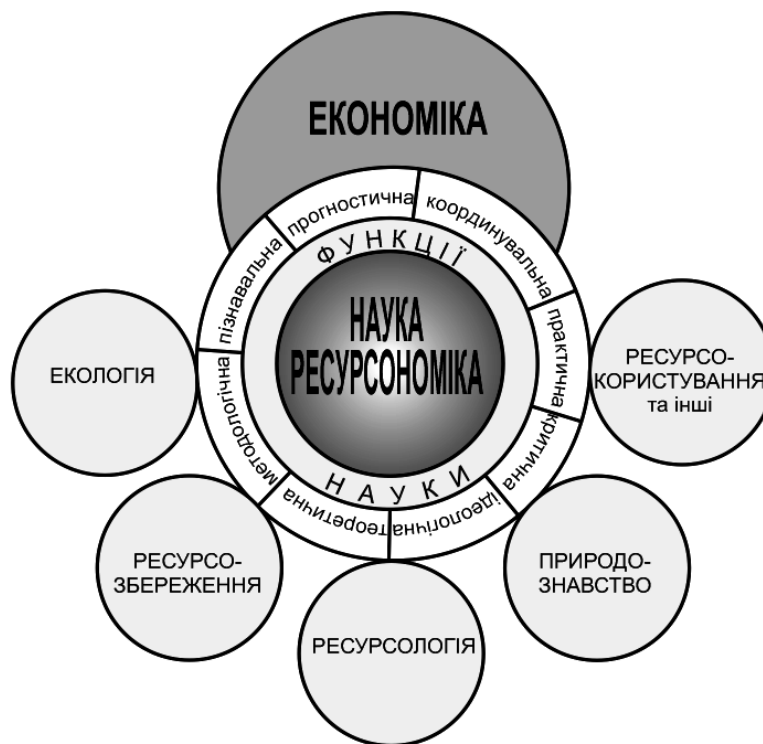
Рис. 1.5.2. Організація ресурсономіки

Ресурсономіка як функціональний механізм у системі суспільних наук функціонує і взаємодіє з економікою, екологією, ресурсологією тощо (рис. 1.5.3), забезпечує вивчення, організацію та контролювання процесів використання ресурсів на всіх стадіях розширеного відтворення.

Послідовність цього насамперед полягає у безперервності. У цьому процесі ресурси є матеріальним або енергетичним, інформаційними або фінансовими чинниками виробництва і використовуються відповідно до рівня розвитку продуктивних сил. Оскільки продуктивні сили постійно і безперервно розвиваються, аналогічно змінюється рівень використання ресурсів, у томі числі завдяки ресурсозберігаючим технологіям.

Провідне місце ресурсономіки в структурі суспільних наук визначається її функціями (рис. 1.5.4), серед яких: теоретична, методологічна, пізнавальна, планування, координування, практична, прогностична, критична, ідеологічна.

У сфері ресурсозбереження (нафтогазової промисловості) має місце використання терміну *ресурсологія*, яка вивчає стан всіх видів матеріальних і нематеріальних ресурсів з урахуванням часових антропогенних, екологічних, економічних, соціальних та інших чинників у динаміці.



**Рис. 1.5.3. Функціональна схема взаємодії ресурсономіки з іншими суспільними науками**

*Ресурсологія* як менеджмент природних ресурсів розглядає сучасні взаємовідносини між потребами суспільства в природних ресурсах і виникаючими проблемами при їх використанні. Ресурсологія дає кваліметричні уяви про стан природних ресурсів їх виробничу і соціально-економічну оцінку, розглядає еколого-економічні та інформаційні інструменти управління ресурсокористуванням.

Загалом, наприклад, ресурсозбереження як процес відображає найбільш суттєві і стійкі взаємозв'язки та взаємозалежності, які безпосередньо торкаються основних сторін виробничо-господарської діяльності на всіх ієрархічних рівнях (загальнодержавному, регіональному і локальному).

Серед чинників ресурсозбереження важливе місце в роботі повинно бути відведено вивченню питань організації виробництва, що забезпечує економічну ефективність використання засобів виробництва, впровадження досягнень науки і техніки, передового досвіду, питань спеціалізації, кооперації виробництва, планування, фінансування господарської діяльності, якості кінцевих результатів діяльності тощо.

В свою чергу, наприклад, принцип оптимізації повинен домінувати в усіх сферах господарської діяльності. Оптимальним вважається розмір господарства, що забезпечує найбільший вихід продукції та прибутку на одиницю сукупних ресурсів. Оптимальними розмірами окремих виробничих підрозділів будуть ті, що забезпечують раціональну організацію господарства, повне та ефективне використання сучасної складної техніки.

Оптимальний набір техніки повинен бути зважений зі всестороннім ресурсним забезпеченням з таким розрахунком: капітальні витрати на придбання нових машин будуть найменшими, а продуктивність і універсальність машин забезпечуватимуть рівномірну зайнятість на виконання різних робіт протягом року, максимальний можливий рівень завантаження і беззбиткову роботу.

Напрями раціонального поєднання різних за розмірами господарств надають переваги великим формам господарювання, які є носіями науково-технічного прогресу, розвитку спеціалізації і кооперації, впровадження прогресивних технологій.

Відповідно до схеми організації життєдіяльності ресурсономіки представляється можливим, найважливіші напрями формування ідеології ресурсозбереження в державі (рис. 1.5.4).

Наявність механізмів управління ресурсозбереження обумовлює необхідність виявлення важелів організаційно-економічного механізму раціонального ресурсокористування.

Найважливішими важелями організаційно-економічного механізму раціонального ресурсокористування в контексті ресурсономіки є державне регулювання, господарський розрахунок оптимізація виробництва, впровадження ресурсозберігаючих технологій та інновацій (рис. 1.5.5).

Впровадження в практику основних принципів ресурсономіки забезпечують економічну, соціальну та екологічну ефективність використання ресурсів та капіталу, високий рівень продуктивності праці й прибутковості створюють умови та дозволяють визначити її тактику та стратегію.

На даному етапі понятійний апарат ресурсономіки успішно використовується авторами у Тернопільському національному технічному університеті імені Івана Пулюя в процесі підготовки магістрів за спеціальністю «Менеджмент інноваційної діяльності», науковими розробками у межах Академії соціального управління.



Рис. 1.5.4. Напрями формування ідеології ресурсозбереження в державі

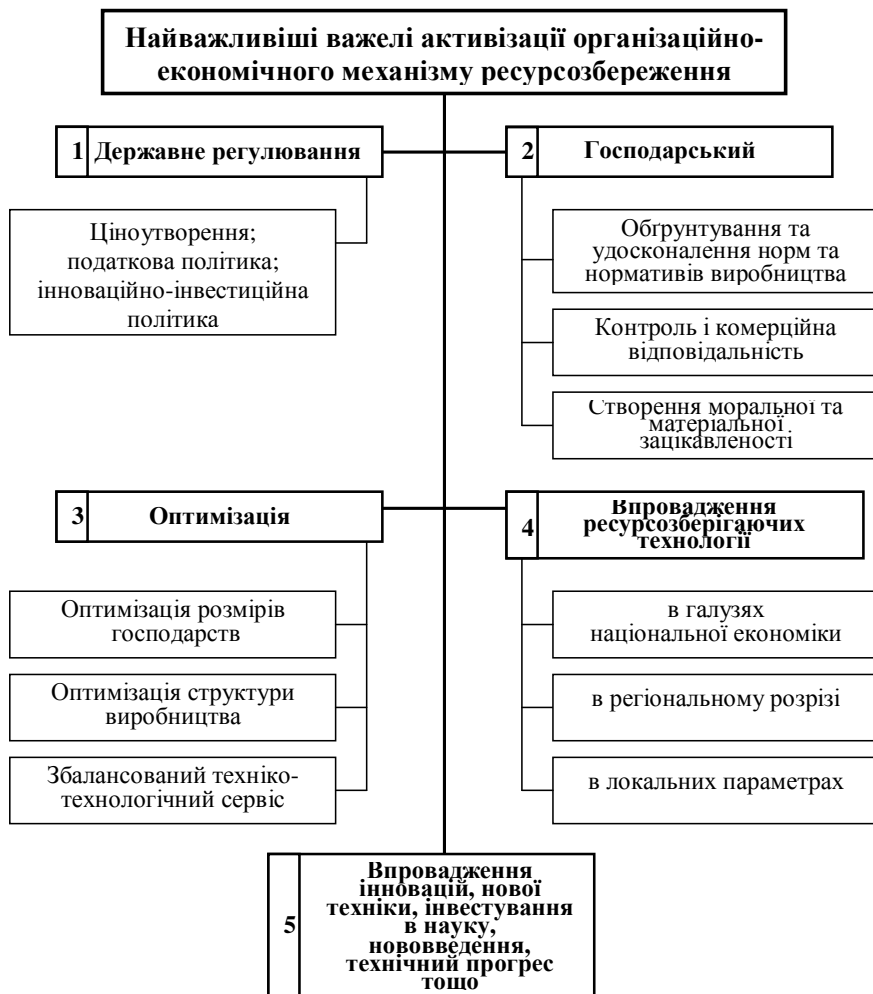


Рис. 1.5.5. Важелі організаційно-економічного механізму раціонального ресурсокористування

Таким чином нинішні обставини і реалії суспільного співжиття в контексті пропонованої науки ресурсономіки, факти нерационального використання та торгівлі ресурсами за необґрунтованими цінами державами, що мають їх у надлишку, спонукають до вивчення можливостей створення міжнародного комітету або Ради при міжнародних інституціях з організації розподілу, перерозподілу та контролю за раціональним ресурсокористуванням. Земна цивілізація не повинна залишатись байдужою до вимушеної у результаті недолугого, в окремих випадках, керівництва міграцією трудових ресурсів, використання інтелекту у не гуманістичних цілях. Тотальне забруднення атмосфери, води, неконтрольована вирубка лісів та нерациональне використання енергоресурсів обумовлюють необхідність міжнародної координації ресурсокористування загалом.

Необхідність координації ресурсокористування в глобальних масштабах обумовлюється такими чинниками:

- вичерпністю і не відтворюваністю в планетарних масштабах природних твердих, рідких і газоподібних енергоресурсів на планеті. (За твердженням науковців запасів вугілля, сланців, торфу при помірному використанні вистачить на 20–25 років; нафти і газу – на 15–20 років. Тим часом, засоби масової інформації повідомляють, що за умови високотехнологічної переробки сланців енергетичних ресурсів вистачить не менш як на 100 років);
- необхідності попередження спекуляції енергоресурсами як політичними чинниками і засобами впливу чи тиску на енергозалежні держави;
- потребою скоординованої розбудови мережі планомірного забезпечення регіонів енергоресурсами;
- своєчасністю впровадження високотехнологічних засобів переробки сланців і т. д. для високоефективного використання енергоресурсів залежно від потреб регіону;
- необхідності розробки проєктів і програм використання нетрадиційних видів енергії: річкових, вітрових та геліоелектростанцій;
- доцільністю впровадження науково-обґрунтованого використання і відтворення лісів;
- необхідності попередження забруднення в планетарному масштабі повітря та водних ресурсів;
- потребою раціонального використання, так званих, незадіяних, мігруючих трудових ресурсів слаборозвинутих держав та скерування їх для реалізації міжнародних програм розвитку у регіони, що потребують планетарної підтримки;
- гуманітарного скерування суспільного інтелекту;
- необхідності вивчення регіональних та континентальних особливостей використання ресурсів, виявлення запасів та вироблення науково-обґрунтованих норм споживання та рішень.

Створення міжнародного комітету або Ради при міжнародних інституціях з організації раціонального ресурсокористування, за нашими переконаннями, повинно передбачати на першому етапі вивчення громадської думки та організацію міжнародних науково-практичних конференцій з цієї проблематики, на другому етапі – формування робочої групи з представників демократичних, найбільш енергосміх держав, розробку статуту комітету, визначення його повноважень та умов функціонування.

До практичних заходів слід віднести інвентаризацію усіх ресурсів, визначення їхніх обсягів, класифікацію.

Запровадження самостійної науки ресурсономіки з використанням надбань ресурсології, визначення їх функцій, нагромадження інформації, систематизації знань у цій сфері діяльності дозволить забезпечити успішне функціонування міжнародного комітету з організації раціонального ресурсокористування, виробляти обґрунтовані рішення з користю та перспективою безпечного, демократичного, стабільного розвитку для земної цивілізації і планового надійного її енергозабезпечення.

Українська держава, яка замислювалася патріотами як інструмент успішного розвитку української нації і суспільства в ХХІ ст., перетворилася в мачуху для мільйонів пенсіонерів, робітників, селян, інтелігенції і гальмом національного розвитку.

Усі ці та інші обставини обумовлюють необхідність розробки і реалізації Економічної Конституції України, яка, ґрунтуючись на економічних законах і закономірностях, регламентуватиме економічну діяльність національної економіки, галузей і регіонів. Таким чином створюються передумови для стабільного розвитку держави, економіки, політичного спокою в Україні, росту міжнародного авторитету України у світовому співтоваристві, створення сприятливого клімату для залучення в національну економіку зарубіжних інвестицій.

Україна першою в Європі показала приклад розробки Конституції як Основного Закону держави. Першою Вона розробить і Економічну Конституцію – Основний Економічний закон України, який буде поширений на усі цивілізовані країни і, без сумніву, об'єднавши у своїй суті усі діючі міжнародні, юридичні, правові, господарські та інші угоди, ляже у фундамент Основного Економічного закону у міжнародних відносинах

#### *Література до підрозділу 1.5*

1. Аузан А. А., Крючкова П. В. Адміністративні бар'єри в економіці: інституційний аналіз / А. А. Аузан, П. В. Крючкова. – М. : ІНП «Общественный договор», 2002.
2. Данилишин Б. М., Микитенко В. В. Феноменологічні альтернативи економічного зростання України : у 2-х тт. / Б. М. Данилишин, В. В. Микитенко. – Т. 1. – К. : Нічлава, 2008. – 336 с.
3. Данилишин Б. М., Микитенко В. В. Макросистемна еволюція української економіки : у 2-х тт. / Б. М. Данилишин, В. В. Микитенко. – Т. 2. – К. : Нічлава, 2008. – 210 с.
4. Андрушків Богдан. Велика ілюзія правди... / Богдан Андрушків. – Тернопіль, 2004. – 288 с.
5. Тамбовцев В. Л. Інституційний ринок як механізм інституційних змін / В. Л. Тамбовцев // Суспільні науки і сучасність. – 2001. – № 5. – С. 25–38.
6. Норт Д. Інститути, інституційні зміни і функціонування економіки / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – Гл. 1, 9–11.

## 1.6. Формування набору стратегій для розробки адаптивних технологій управління забезпеченням економічної безпеки

Актуальні суспільно-політичні та соціально-економічні перетворення в Україні порушують низку питань, від вирішення яких залежить не тільки подальший поступ держави у єдине поле передових країн світу, а й здатність державного утворення мобілізувати сукупність всіх матеріальних і духовних сил для досягнення ендегенного економічного зростання або вирішення нагальних завдань сучасного державотворення. Сучасні безпрецедентні за масштабами глобалізаційні процеси в макроекономіці, транснаціоналізація найпривабливіших галузей (зокрема, електроніки, автомобілебудування, нафтопереробної та хімічної галузі промисловості, транспорту і зв'язку) світогосподарської системи, перетворення транснаціональної фінансово-кредитної олігархії на політичну еліту міждержавних об'єднань свідчать про перехід до тотального упорядкування світового співтовариства. В основу даного процесу, на думку авторів, закладена ідея інтернаціоналізації технологічного способу виробництва й відносин економічної власності на засадах реалізації диверсифікованого контролю високотехнологічних держав над суміжними територіями, їх економічним простором із вільним доступом до стратегічних ресурсів і, насамперед, до фінансово-економічного, сировинного, комунікаційного, наукового та інформаційного потенціалів. Беручи до уваги, що лише шляхом всебічного розширення, поглиблення та інтенсифікації процесу вироблення, нагромадження, трансформації й раціонального використання науково-технічної інформації можна забезпечити соціально-економічні та суспільно-політичні досягнення будь-якою державою світу постіндустріального етапу розвитку.

Теоретичним і прикладним аспектам вирішення багатогранних проблем управління забезпеченням економічної безпеки в цілому та інформаційної, зокрема, присвячені праці видатних українських та зарубіжних науковців, зокрема, О. Алімова, О. Амоші, Б. Данилишина, В. Геєця, Г. Ситніка, Н. Чумаченка, С. Шкарлета та ін. [1–8]. Проте, віддаючи належне теоретичній і практичній цінності попередніх наукових здобутків, існує гостра потреба в дослідженні макросистемної трансформації національної економіки та економічного моделювання результатуючого факторного аналізу.

Приймаючи до уваги визнану класифікацію національних економічних інтересів (НЕІ), запропоновану науковому загалу сучасної України представниками національної економічної науки, у відповідності з якою, ступінь важливості інтересів, що належать до макросистемної еволюції держави диференціює їх саме на життєво важливі для будь-якої країни світу (особливо для України). Оскільки вони детермінують розвиток не лише економічної сфери, а й забезпечують державний суверенітет, територіальну цілісність і недоторканості кордонів. Тому модернізація економічної системи України у своєму економічному піднесенні від зародження ідеї її багатокomпонентної структури до створення умов самоорганізації, якісного зростання ендегенних параметрів, гальмування чи стабілізації або відродження повинна здійснюватися у декілька етапів, що складають життєвий цикл національного господарства із своєрідними архетипами культури, природного середовища та ноосфери.

Зауважимо, що множина внутрішніх зв'язків між елементами економічної системи України створює структуру, а декомпозиція останньої дозволяє визначити її первинні складові – конститутивно-ключові параметри. Тому еволюційний механізм макросистемної трансформації й оновлення останніх допускає твердження, що елементів у новій українській макрогенерації може бути тільки певна кінцева кількість. Відтак і структура національної економіки повинна мати обмежену кількість складових елементів, що можуть мати лише її властиві сутнісні ознаки. Саме в межах розвитку теорії еволюціогенетики використання інституціональних матриць (східного та західного типу) дозволить вирішити зазначені вище проблеми та визначити головні вектори цивілізаційного простору України XXI ст., специфіку розвитку її економічної системи, про що було деталізовано ще у роботі [2].

Наукове узагальнення і систематизація знань теорії соціогенетики та еволюціогенетики, накопичених при вивченні суспільств як соціальних й економічних систем, світоглядно-методологічне осмислення констант і варіативності економічного зростання допускає обчислення мінімально допустимих та максимально можливих (мінімаксних) меж еволюційних перетворень. З огляду на зазначене, можна стверджувати про конститутивну властивість української економічної системи (не тільки до самоорганізації) до самоподібності та проголосити її ключову ознаку – фрактальність, що й і відрізняє пропоновану в дослідженні парадигму циклічно-генетичного формування нового типу макрогенерації (та її еволюцію) від традиційних підходів стосовно розкриття характеристик і прогнозування параметрів національних економік.

Побудова структури національної економіки – трудомістке завдання, яке пропонуємо здійснювати за алгоритмічними процедурами, що дозволять автоматизувати процес моделювання та виокремити весь склад елементів і підсистем макрогенерації. При подальшому нарощенні трансформаційного впливу на гомеостатичну систему держави (соціум) у разі обґрунтування пріоритету певних цілей можливе спрощення завдань, удосконалення процедур моделювання ієрархій і блоків для адаптації до стратегічних регіональних систем, нових фазових портретів (структур-атракторів) окремих галузей і до прогнозування процесу еволюції проривних технологій та високотехнологічної продукції (ВТП). Оскільки саме елементи останнього макроутворення пов'язуються так, що зміна кожного важливого параметра системи забезпечення ендегенного зростання української економіки неминуче викликає зміну інших. Однак, цей рух завжди орієнтований на певний кінцевий стан, який, виявившись, знов стає новим (проте, саме він і віддзеркалює різні динамічні зміни у сутності вже іншої системи – системи управління забезпеченням економічної безпеки).

Вважаємо, що опрацювання модельних рішень формування нового фазового портрету національної економіки слід здійснювати у послідовності відкритих авторами (за використання базових положень теорії

еволюціогенетики, термодинаміки і детермінованого хаосу в контексті розвитку теорії національної безпеки) закономірностей (табл. 1.6.1). Однак, всупереч поставленим цілям – забезпечення високих темпів загально-економічного прискорення для експоненціального розвитку економічної системи України – у сформованій новій макронеєрації може діяти деструктивний симбіоз зовнішніх політичних сил і внутрішніх крос-наукових об'єднань, які все ж таки задіють механізми самознищення економічної системи.

Таблиця 1.6.1

**Формування нового фазового портрета економічної системи України відповідно до її місії та складності завдань, які вона виконує**

Етапи	Характеристика та послідовність реалізації етапів моделювання нової структури економічної системи
1. Змістовна постановка завдання щодо реалізації політики макросистемної еволюції	На основі системного аналізу здійснити діагностику складної системи для виокремлення ключових складових і процесів, визначених зв'язків, взаємозалежності між її елементами. Зазначений етап реалізації процедур не піддається суворій формалізації й регламентації, результатом є таблиця з цільовими складовими елементами та зв'язками між ними. При цьому, нами враховано рівень загроз економічній системі та потенційні кризи, які згруповані за різними класифікаційними ознаками.
2. Представлення певної економічної макроструктури у вигляді фрактального графа	Для побудови графа встановити у відповідності із кількістю елементів вершини, а зв'язки між підсистемами – є ребрами графа. При цьому, якщо зв'язки однонаправлені, то відповідно їм встановлюємо дуги орієнтованого графа, а за ними формуємо підсистеми. У разі невідповідності зв'язків будується неорієнтований граф – цей етап повністю формалізовано, отримавши графічний образ графу (для візуального аналізу) або у вигляді матриці суміжності.
3. Розпізнання фрактальності графа	Найбільш складно піддається формалізації, але за використання таблиць/матриць врахування ступеню вагомості/важливості всіх вершин та виокремлення множини висячих, отримали висновок щодо самоподібності та самоорганізованості графа. Зазначеному висновку передують встановлення вершин і ребер, які порушують його організованість за результатами аналізу відповідності елементів і зв'язків, а відтак, є можливість коригування ієрархії.
4. Побудова моделі предфрактального графа	Виконання повністю автоматизоване. Результат – предфрактальне дерево, представлене в графічній або матричній формі. Висновки щодо основних елементів чи підсистем макронеєрації застосовуються при розробленні технології управління розвитком складових системи.
5. Аналіз вихідного і модельного графа	Здійснено порівняння структури макронеєрації, пошук невідповідностей та висновок щодо життєстійкості, індивідуальної надійності, організованості системи на даний час, а також про якість й адекватність модельного графа.
6. Застосування графічної моделі структури системи	За умови побудови структури макронеєрації на запропонованих засадах, її можливо використовувати для формалізації й вирішення оптимізаційних завдань, пов'язаних з підвищенням ефективності функціонування самої системи, а також для прийняття рішень щодо подальшого розвитку та вдосконалення її структури. Оскільки на основі графа може бути отримано прогноз майбутнього стану макронеєрації та траєкторію розвитку тих чи інших складових підсистем.
7. Розроблення моделі стратегічного управління та цілеорієнтації процесів макросистемної еволюції української макронеєрації	1) формування мети оновленої макронеєрації; 2) обґрунтування умов реалізації набору стратегій її розвитку, принципів, критеріїв оцінки ефективності, пріоритетів їх реалізації та основних напрямів еволюції багатокomпонентної системи; 3) розробка етапів реалізації стратегій розвитку із розробленням ресурсно-функціонального механізму запровадження стратегічного набору. До моделі системи включено механізми її формування, що у замкнутому ланцюгу забезпечують її органічне функціонування та результативність при повному задоволенні потреб в інформаційному, програмному, методичному забезпеченні – для здійснення стратегічного управління макросистемної еволюції національної економіки та забезпеченням економічної безпеки держави.

**Примітка.** Узагальнено та систематизовано авторами статті за науковими положеннями і гіпотезою, опрацьованими у науковій праці [4].

Тому національна економіка буде здійснювати тільки циклічно-коливальні дії (депресії чергуватимуться короткостроковими періодами «сталого» розвитку – зміною якісних параметрів макроструктури), які тільки здаватися рухом, а насправді стануть іневолюцією держави [4]. Для усунення цієї вади необхідно:

1) дотримуватися визначених за використання системно-комплексних, ресурсно-функціональних об'єктно-цільових та синергетично-феноменологічних підходів, конститутивно-ключових принципів і правил, а також умов функціонування складної системи в нестабільному економічному середовищі;

- 2) концентрувати зусилля за певними сферами, що стануть каталізаторами макросистемної еволюції держави;
- 3) забезпечити пропорційність розподілу національних ресурсів і дисипацію додаткових для виконання поставлених завдань;
- 4) розробити комплекс взаємопов'язаних показників, регуляторів і важелів впливу для досягнення окреслених орієнтирів.

Проте, односторонність існуючих підходів до вирішення проблем проектування життєвого циклу економічної системи, складу системи економічної безпеки та добору сукупності найвагоміших об'єктів для локалізації зусиль можуть стати родовими деструктивними факторами стосовно інших аспектів забезпечення базових НЕІ – а саме збільшення загроз національній безпеці.

Зазначене зумовить «автоматичне» поширення каталітичних взаємозв'язків у всіх сферах суспільного життя в державі, активізацію різноспрямованих і гіпотетичних напрямів еволюції як економічної та соціально-економічної систем України. Економічне зростання, благополуччя і безпека країни пов'язані не з масштабами контрольованих нею територій, сировинними запасами і людськими ресурсами, а з напрямками еволюції європейських держав, що вимагає адекватної реакції на конструювання нових регіональних або глобальної систем, стимулює неминучі корективи в національних програмах. Відтак, потребують фундаментального осмислення і наступного розмежування у практиці державного управління явища «життєвий цикл економічної системи» та «циклічність розвитку економічної системи», ототожнення яких має штучний характер і не відбиває імовірного варіанту їх взаємодії на конфліктній основі [7]. Упереджуючи кризові явища в усіх сферах життєдіяльності внаслідок екстенсивно-механістичного розуміння політичною елітою (підсилені суспільно-психологічною інертністю) проблем життєвого циклу економічної системи, принципів і механізмів досягнення виправданих темпів економічного зростання пропонуємо власну категорію-детермінанту спрямованості загальноекономічного прискорення. Відтак, життєво важливі інтереси українського суспільства та особистості повинні бути не тільки демонтовані до рівня НЕІ, але й закріплені у змістовних координатах сучасного поступу України, з опорою на цільові програми розвитку найбільш вагомих для ендogenous зростання об'єктів продукування процесів локальної самоорганізації на засадах пізнання динаміки результативних макрогенерацій. Зазначений тезис визначає еволюціогенетичний світогляд та феноменологічну культуру прийняття оптимальних рішень в екстремальних ситуаціях суспільної еволюції, періоди руйнації інституціональних матриць, культури, історичних й духовних традицій, комплексна дія яких протягом тисячоліть гарантувала Україні системну самовідтворюваність людського буття. Тому для ідентифікації «точок зростання» української економіки слід поєднати декілька груп елементів:

- 1) сукупність базових, відправних ідей, принципів, настанов щодо забезпечення раціонального використання і розвитку стратегічного потенціалу, дію яких розраховано на тривалу історичну перспективу;
- 2) обґрунтовані згідно з принципами ендogenous економічного зростання (співвідношення швидкості технічних і технологічних змін, характеру впливу на економіку соціальних, політичних, екологічних, демографічних, культурних та інших факторів, врахування економічних циклів тощо) цільові програми, плани і рішення, за допомогою яких відбувається реалізація дієвої політики макросистемної еволюції як за рахунок екзogenous й ендogenous технічного прогресу, так і збільшення масштабу виробництва;
- 3) активізація діяльності субструктурних елементів національної економіки, що у разі ресурсно-функціонального забезпечення можливостей розвитку і раціонального використання потенціалів системно-універсального спрямування дозволить досягти визначених орієнтирів;
- 4) обмеження, тобто такі умови, які не можна реалізувати в принципі – це само по собі вже є важливим. Адже не випадково найважливіші економічні закони, зазвичай, формуються як правила заборони [7].

Тому, при проектуванні життєвого циклу економічної системи та доборі об'єктів локалізації зусиль автори пропонують застосовувати метод звуження напрямів пошуку, що забезпечується використанням поряд з фрактальними графами методами економіко-математичного моделювання на основі багатофакторних модельних рішень, а також комплексу поліноміальних моделей з елімінуванням (виключенням) змінних на основі автоматичного вибору пріоритетного показника чи напряму концентрації зусиль (за ступенем сили кореляційного зв'язку незалежних перемінних на залежну). Пізнання правил упередження наведених вище подій і виникнення можливих диспропорцій у темпах зростання чи трансформації кожної складової системи вимагає чітко дотримуватися логічної послідовності кроків.

Алгоритмізація 17 етапів розроблення стратегії макросистемної еволюції упереджує еволюційний рух української економіки до неперспективних або навіть глухих конусів розвитку та дозволяє удосконалити технології управління забезпеченням економічної безпеки. Визначення, на підставі виокремлених закономірностей, взаємозалежності та взаємостимулювання змінних (функцій підсистем), що з певною імовірністю відбувається в макроструктурі, знижує складність виконання суб'єктами управління регулюючих дій [8]. Тому, побудові прогнозу макропоказників економічної динаміки передували наступні процедури:

- 1) побудова часових трендів за 97 макропоказниками, а за методикою кореляційно-регресійного аналізу з побудовою матриць парних коефіцієнтів кореляції відбір найбільш «впливових» елементів за фрактальним розподілом;
- 2) оцінка вкладу незалежних змінних у загальноекономічне прискорення за розробленим у дослідженні алгоритмом, що дозволяє класифікувати останні за вагомістю для побудови багатофакторних модельних рішень;
- 3) побудова кореляційних матриць між основними показниками для визначення об'єктів локалізації зусиль в умовах ресурсних обмежень.

Для опрацювання етапів життєвого циклу макрорегенерації використано методику кореляційно-регресійного аналізу, що розпочато з побудови матриць парних коефіцієнтів кореляції. Сформовану в дослідженні сукупність вихідних даних (97 показників за 2003–2009 рр.) використано авторами статті як для дисперсійного аналізу, так і для тестування ретроспективних трендів при стохастичному прогнозі (в нейромережах) [3, 4]. При цьому, урахування щільності зв'язків дозволило виокремити 47 незалежних змінних, а з цієї сукупності 23 із вагомим впливом на темп зростання національної економіки.

Обґрунтування світоглядно-методологічного уявлення про спрямованість зв'язків у цільових підсистемах не лише системи економічної безпеки держави, а й тісноту і вагомість впливу показників-індикаторів різної гетерархії на індекс росту ВВП, а також оцінка значимості певних множин за коефіцієнтами кореляції і значеннях  $t$ -статистик (табл. 1.6.2) дали можливість сформувати матрицю приватних коефіцієнтів із включенням найбільш результативних ознак для вибору ключових регресорів (табл. 1.6.3). Використовуючи систему багатофакторних моделей для отримання достовірних значень змінних, побудовано прогноз найвагоміших факторів впливу на макропоказники до 2030 р. за умов концентрації зусиль на відповідних об'єктах із дисипацією національних ресурсів за розрахунками, наведеними в кореляційній матриці між основними регресорами (табл. 1.6.3). Завдяки останній забезпечено ефективність функціонування проектних елементів нової макрорегенерації.

Таблиця 1.6.2

**Вагомість впливу незалежних змінних на залежну із розрахунком парних коефіцієнтів кореляції та детермінації за ретроспективний і прогнозний періоди 2008–2013 рр.**

	Період, роки	Обсяги енергоспоживання, тис. т.у.п.	Випуск продукції та обсяг наданих послуг				Ефективність інноваційних витрат на одного працівника	ВВП, млн. грн.	Енерго-ефективність української економіки, млн. грн./т.у.п.	Індекс росту ВВП, %	
			промисловістю млн. грн.	ГМК, млн. т	машинобудуванням, млн. грн.	сільським господарством, млн. грн.					транспортом і зв'язком, млн. грн.
	$T$	$k1$	$k2$	$k3$	$k4$	$k5$	$k6$	$k11$	$k13$	$k14$	$K$
Тренди незалежних змінних											
ретроспектива	2008	213100	400757	93376	53702	4909,1	57352	1,3	481624	3,0	113,00
	2009	205600	468563	103330	59668	5014,2	64744	1,2	537667	3,2	112,00
прогноз	2010	226692	453652	100262	58297	5065,4	70006	1,0	422656	3,7	116,07
	2011	234553	476813	106009	61111	4996,7	77656	0,9	467453	4,0	115,91
	2012	249206	502334	112995	65011	4990,6	84830	0,8	469495	4,4	115,44
	2013	267058	525587	116962	66665	4993,9	91227	0,8	464976	4,7	115,07
Прогнозні коефіцієнти кореляції та детермінації											
	$k$	0,96	0,98	0,96	0,96	0,69	0,88	-0,98	0,75	0,95	0,67
	$R^2$	0,93	0,96	0,93	0,92	0,47	0,77	0,96	0,57	0,91	0,44
	$k/K$	0,81	0,80	-0,77	0,79	0,78	0,64	0,86	0,64	0,85	0,67
	$R^2/K$	<b>0,66</b>	<b>0,64</b>	<b>0,59</b>	<b>0,61</b>	<b>0,61</b>	<b>0,40</b>	<b>0,58</b>	<b>0,48</b>	<b>0,72</b>	<b>0,54</b>
	$k_{i+1}^i$	<b>0,59</b>	<b>0,94</b>	<b>0,99</b>	<b>0,99</b>	<b>0,79</b>	<b>0,96</b>	<b>-0,69</b>	<b>-0,70</b>	<b>-0,98</b>	<b>0,63</b>

де  $k$  – коефіцієнт кореляції;  $R^2$  – коефіцієнт детермінації часового тренду;  $k/K$  – коефіцієнт кореляції між незалежною змінною і залежною;  $R^2/K$  – коефіцієнт детермінації впливу незалежної змінної на залежну;  $k_{i+1}^i$  – парний коефіцієнт кореляції.

А за значеннями парних коефіцієнтів потенційних субструктур економічної системи України встановлено: сумарний рейтинг кожної незалежної змінної за поліноміальними моделями з елімінуванням незначимих впливів на траєкторію системи:

1) зовнішню і внутрішню вагу процесів макросистемної еволюції в кожній підсистемі, їх результативні ознаки та керуючі вектори для забезпечення загальної спрямованості макроекономічної динаміки системи;

2) часові проміжки форвардних змін, етапність життєвого циклу національної економіки із дисипацією на кожній стадії ресурсів за визначеними конститутивними об'єктами (табл. 1.6.3), комплексність, послідовність та ієрархію дій відповідно до запропонованої в дослідженні циклічно-генетичної концепції;

3) класифіковано варіанти (набір) стратегій макросистемної еволюції; пріоритетні завдання і сформовано цільові програми за об'єктами докладання зусиль та етапи їх реалізації до 2020 р. з обґрунтуванням основних вимірів, особливостей та напрямів імплементації за локальними елементами;

4) кількісне співвідношення додатково привнесених і національних ресурсів з їх розподілом за пріоритетами парної кореляції, визначеними орієнтирами експоненціального зростання;

5) прогнозні значення основних макроекономічних показників промислового виробництва (мінімаксі) за двома сценаріями розвитку подій в державі до 2030 р. у випадку: а) інерційного розвитку галузей реального сектора економіки; б) реалізації стратегії макросистемної еволюції);



б) зовнішні умови ефективності дії методик і матеріалізації методологічних засад щодо вирішення проблем економічної безпеки для обґрунтування пріоритетів економічного зростання при повній і частковій реалізації системоутворюючих чинників за чотирма сценаріями у разі: а) інерційності розвитку національного господарства; б) реалізації визнаної в країні моделі інноваційного розвитку національної економіки; в) реалізації стратегії макросистемної еволюції протягом найближчих 6 місяців із дисипацією ресурсів відповідно до визначених у дослідженні домінантних видів економічної діяльності; г) синхронізації процесів макросистемної еволюції з одночасною реалізацією оптимальної моделі промислового зростання;

Таблиця 1.6.3

**Матриця парних коефіцієнтів кореляції між основними субструктурними елементами економічної системи України**

Склад ключових субструктурних елементів економічної системи		Обсяги споживання ПЕР, тис. т.у.п.	Випуск продукції промисловості, млн. грн.	Продукція чорної металургії, млн. т	Машинобудування, млн. грн.	Транспорт та зв'язок	Сільське господарство, млн. грн.	Ефективність інноваційних витрат на одного працюючого	ВВП, млн. грн.	Енергоефективність, млн. грн./т.у.п.	Індекс зростання ВВП, %	
Обсяги споживання ПЕР, тис. т.у.п.		<b>1,00</b>	0,94	0,92	0,91	0,98	0,57	-0,93	0,75	0,57	0,77	
Випуск продукції промисловості, млн. грн.		0,94	<b>1,00</b>	0,99	0,98	0,97	0,65	-0,98	0,67	-0,98	0,58	
Продукція чорної металургії, млн. т		0,92	0,99	<b>1,00</b>	0,99	0,96	0,57	-0,93	0,83	0,96	0,56	
Машинобудування, млн. грн.		0,91	0,98	0,99	<b>1,00</b>	0,96	0,65	-0,93	0,82	0,95	0,60	
Транспорт та зв'язок		0,98	0,97	0,96	0,96	<b>1,00</b>	0,65	-0,98	0,75	1,00	0,64	
Сільське господарство, млн. грн.		0,57	0,65	0,57	0,65	0,65	<b>1,00</b>	-0,63	0,67	0,56	0,79	
Ефективність інноваційних витрат на одного працюючого		-0,93	-0,98	-0,93	-0,93	-0,98	-0,63	<b>1,00</b>	-	-0,98	-0,77	
ВВП, млн. грн.		0,75	0,67	0,83	0,82	0,75	0,67	-0,75	<b>1,00</b>	-0,98	0,58	
Енергоефективність економіки, млн. грн./т.у.п.		0,57	-0,98	0,96	0,95	1,00	0,56	-0,98	-	<b>1,00</b>	0,63	
Індекс зростання ВВП, %		0,77	0,58	0,56	0,60	0,64	0,79	-0,77	0,58	0,63	<b>1,00</b>	
Пріоритетність субструктурних елементів економічної системи на 01.01.2009 р., %		12,60	9,36	13,31	13,47	13,47	10,65	13,38	8,44	5,32	∑	
Дисипація ресурсів за п'ятьма етапами життєвого циклу макрорегенерації, %	1. Трансформаційні зміни	7,67	9,80	14,00	13,80	10,28	12,13	11,60	4,92	15,80	100,00	
	Загально-економічне прискорення	2. Прискорене зростання	7,67	8,80	13,00	13,80	12,28	12,13	11,60	3,92	16,80	100,00
		3. Становлення макрорегенерації	7,82	15,80	14,64	19,64	15,27	17,23	15,60	3,92	15,80	100,00
	4. Стабілізація – зрілість	7,67	6,19	11,00	12,65	12,28	14,50	15,00	3,92	16,80	100,00	
	5. Нейтральність – затухання	6,00	5,55	11,00	13,55	17,00	13,25	15,26	2,82	15,55	100,00	
Пріоритетність субструктурних елементів складної системи (вагомість для забезпечення економічної безпеки), %	Прогностична, за станом на 01.01.2026 р. (початок фази «стабілізація – зрілість»)	11,67	10,68	12,26	12,38	12,46	9,62	12,42	9,56	8,94	100,00	
	Прогностична, станом на 01.01.2037 р. (початок фази «нейтральність – затухання», що вимагатиме додаткового накопичення ресурсів для розвитку стратегічного потенціалу системи)	6,00	9,50	11,30	14,30	14,00	13,20	18,50	4,25	8,94	100,00	

8) мінімально допустимі (у разі інерційного розвитку української економіки з коригуванням опору процесам транснаціоналізації та кореляцією державної політики) та максимально можливі значення (у разі реалізації стратегії макросистемної еволюції) основних макроекономічних показників, а також показники економічної динаміки в Україні до 2030 р. і реального сектору економіки до 2020 р.

9) значення щільності та вагомості впливу кожного із наведених елементів системи на загальноекономічне прискорення, а також зниження розмірності вхідних параметрів (з 97 до 9) дозволило покроково сформувати вихідну матрицю найбільш значущих конститутивних ознак нової макрогенерації, за якою виявлено закономірності макросистемної еволюції української економіки до 2030 р.

Побудова поліноміальних модельних рішень із елімінуванням змінних, а також сформована матриця парних кореляцій дозволили здійснити наступне: 1) зниження розмірності (з 97 до 7 змінних) за рахунок вмикання найбільш інформативних ознак впливу на процеси трансформації економіки; 2) графічне представлення центрів докладання зусиль у вигляді вихідної матриці із обґрунтуванням складу об'єктів; 3) виявлення закономірностей еволюції національної економіки до 2030 р. (за матрицею навантажень); 4) класифікацію просторово-часових ознак основних компонент макросистемної еволюції в Україні (табл. 1.6.4); 5) систематизацію об'єктів, галузей, видів економічної діяльності за вихідними ознаками впливу на індекс росту ВВП; 6) побудову діаграми розсіювання об'єктів у просторі ключових чинників загальноекономічного прискорення за використання дискримінантного аналізу, яка спростувала існуючі засади реалізації різного роду державних стратегій, оскільки їх складові не підпорядковуються нормальному (багатовимірному) закону.

Таблиця 1.6.4

**Обґрунтування ключових компонент  
для розроблення стратегії макросистемної еволюції української економіки**

Фактор	Обґрунтування та опрацювання складу розділів державної стратегії
1	2
Відповідність назви суті вирішення проблем	Назва стратегії повинна характеризувати не тільки сферу докладання зусиль з проблемної точки зору, але й концепцію вирішення проблем. Пропонується «Стратегія макросистемної еволюції» – розроблена на основі циклічно-генетичної концепції управління розвитком економічної системи як комплекс альтернативних методологічних підходів, що, навіть при його ускладненій конструкції та побудові на системно-комплексному, об'єктно-цільовому, ресурсно-функціональному та синергетичному підходах, має простий фізичний склад алгоритмів, методів та методик, доступних для отримання достовірних результатів на основі відносних вихідних показників з чіткою порівняльністю даних.
Визначеність вихідних положень та обмежень	<p>Філософія стратегії – Стратегія макросистемної еволюції в контексті розвитку системи економічної безпеки виходить з таких положень:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Національна економіка є відповідальною як у соціальному, так і в стратегічному, економічному, енергетичному, технологічному аспектах сферою діяльності у складі загальної економічної системи. Тому, економічні інтереси держави можуть бути реалізовані тільки в руслі суспільних цілей та НЕІ України.</li> <li>2. Національна економіка являє собою надзвичайно складний, високотехнологічний комплекс, всі системи якого взаємопов'язані та функціонують майже синхронно. Збереження цілісності економічної системи, її здатності до самовідродження, розвитку сировинно-ресурсної бази – головна умова й обмеження при здійсненні організаційно-економічних чи ін. заходів.</li> <li>3. Параметри економічної системи формуються під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, взаємозв'язків й економічних відносин. Тому, успіх реформ залежить від системного проведення процесів, трансформацій господарського, організаційного, нормативно-правового та інших механізмів, чіткого обґрунтування стратегічних пріоритетів та можливого партнерства в різних сферах, врахування власного стратегічного потенціалу і за його раціонального освоєння досягнення максимально ефекту від проведення макросистемної еволюції.</li> <li>4. Стратегію макросистемної еволюції не дозволено змінювати або суттєво корегувати в залежності від політичної кон'юнктури і вимог керуючих еліт. Пріоритет має розподіл ресурсів та функцій основних підсистем щодо виконання стратегічних завдань в залежності від зміни умов функціонування економічної системи за рахунок здійснення резервування, оскільки в країні з'являються нові обставини та загрози, які в циклічно-генетичній концепції не враховано (нові напрями діяльності, політичні кризи, зовнішньоекономічні зобов'язання).</li> <li>5. Пропонований інструментарій та траєкторія розвитку держави, методологічна основа яких, віднесена до арсеналу системно-синергетичного аналізу, обґрунтовує діалектику тісного взаємозв'язку та взаємостимулювання стратегічного потенціалу України і харизматичних ознак політики макросистемної еволюції.</li> </ol> <p>Не ставлячи за мету докладний аналіз кожного варіанту розвитку подій на довгострокову перспективу, стверджуємо, що Україна підійшла до «точки біфуркації», яка може прорости, як мінімум, двома шляхами вирішення проблем економічного зростання, оскільки на практиці можливим є і сценарний синтез, поєднання елементів декількох імовірних траєкторій руху: А) на захід в ЄС (але використовуючи моделі, що дублюють економічне зростання високорозвинутих або середнього рівня країн);</p>

1	2
	Б) на схід в СЕП – з власною чи «певного політичного авторитету» макроекономічною моделлю. Однак сутність Стратегії не тільки у визначенні траєкторії розвитку, а й у попередній оцінці ресурсів, можливостей еволюційних змін у різних сферах життєдіяльності, аналізі відповідності цілі, місії держави та шляхів досягнення визначених орієнтирів, але помножених на коефіцієнти «вигідно» – «невигідно» для України.
Наявність функції спрямованості розвитку й часу	Вибір альтернативних моделей економічного зростання, політичної або економічної поведінки декларування «стратегічних пріоритетів» чи «балансу інтересів» не можна механічно поєднати в універсальну стратегію держави – «виживання за будь-яких умов». Тому головним в Стратегії є не терміни її дії, а кардинальність змін (їх глибина, масштаби, вагомість для економічної системи, характер) та сукупна оцінка й прогноз можливостей їх здійснення з точки зору національного потенціалу, а при відхиленнях фактичних показників від прогнозованих – цілеспрямованість регулюючих впливів і відновлення траєкторії руху. Крім того, в алгоритмі розроблення стратегії запропоновано інструментарій ґрунтового відбору за пріоритетністю – на скільки за їх використання вирішуються загальнонаціональні проблеми.
Ідентифікованість	У Стратегії оцінка впливу деструктивних факторів, прогноз макропоказників та ключових сфер для концентрації зусиль, здійснені на корінній відмові від екстраполяції ретроспективних тенденцій, враховують ідентифікацію та резонансний взаємний вплив реальних чинників, що визначають рівень ендogenous економічного зростання, після цього допускається обґрунтування курсу й моделей розвитку.
Стратегічність управління	Стратегія передбачає наявність адаптивної системи управління національним господарством, що складається з наступних елементів: стратегічного прогнозування та планування; органічно пов'язаних з ними державних, тактичних та оперативних рівнів управління – для реалізації відповідної політики макросистемної еволюції й узгодження інтересів галузей та макроструктур економічної системи; система інформаційно-методичного забезпечення – для визначення центрів концентрації зусиль, розподілу національних і додатково привнесених ресурсів, обґрунтування пріоритетності дій за етапами реалізації стратегії.
Прогнозно-аналітичні функції	Розвиненість апарату математичної логіки, використання адекватної бази даних, формування системи агрегованих показників-індикаторів (із окресленням їх порогових значень) та на їх основі розроблення комплексу моделей, що забезпечує побудову архітектури цільового пакету програмного забезпечення, знижує працемісткість, перетворивши у замкнутий спірально-циклічний неперервний процес діагностику, прогнозування, контролювання, регулювання та удосконалення визначеної стратегії.
Еволюційність алгоритмів	Оскільки не існує єдиного послідовного методу вирішення завдань з оптимізації економічних процесів, стратегія передбачає стрибки і помилки, пов'язані із деструктивним впливом транснаціональних компаній. Тому застосування гібридних методів оптимізації, спрямованих на знаходження цілого набору оптимальних рішень з обмеженням мінімаксних значень макропоказників у методиці зустрічного чотирьохрівневого прогнозування (за економіко-статистичною та економіко-технологічною фазами), пристосовані для високо паралельної архітектури комп'ютерних процесорів, а це є основою забезпечення якості статистичних досліджень, моделювання, проектування й визначення циклічно-генетичним вимірів державного утворення.
Доцільне кредо стратегії макросистемної еволюції	Концептуальне узагальнення за результатами дослідження: параболічний розвиток останніх подій в історії України, енергетичні кризи та нетривалі підйоми в національній економіці на основі поступового знищення стратегічного потенціалу держави – беззаперечно, варіант глобальної нестійкості країни, її енергетичної, економічної, соціальної та ін. сфер, що розвиваються у режимі із загостренням. Системний аналіз процесів макросистемної еволюції за використання базових положень теорії синергетики і феноменології свідчать: логіка еволюційного розвитку економічних систем призводить до синхронного прояву двох сценаріїв подальшого розгортання подій: – <i>по-перше</i> , до спрощення, загибелі складноорганізованих структур (гіпотетично – до самознищення держави або формування нового наддержавного об'єднання); – <i>по-друге</i> , до одночасного прояву, виокремлення або конституювання структур-атракторів – тобто макрогенерацій із новим фазовим портретом, які здатні призупинити процеси деградації та стимулювати новий режим їх взаємного органічного функціонування і, відповідно, їх подальшого збалансованого економічного зростання. Отже, поєднання частот різноспрямованого руху багатьох проблемних царин: енергетики, економіки, політики, соціуму, культури, релігії тощо в реалізації процесів макросистемної еволюції – забезпечує позитивний резонанс в області нерівноваги, зумовлює нові поштовхи для отримання достатніх темпів загальноекономічного прискорення.

Зазначене дозволило здійснити класифікацію набору стратегій (табл. 1.6.5) та розробити таблиці вибору пріоритетів, що сприятиме гнучкому реагуванню економічної системи на зміну геоекономічної і геополітичної ситуації в країні чи світі, а також удосконалити технології управління забезпеченням економічної безпеки.

**Класифікація стратегій макросистемної еволюції української економіки  
в контексті забезпечення високого рівня економічної безпеки**

Ознака класифікації за	Характеристика стратегій макросистемної еволюції
Характером еволюційних змін	<u>спрощення</u> функцій і завдань або стиснення масштабів трансформаційних змін; <u>ускладнення</u> або розширення специфічних функцій і місії економічної системи.
Вирішенням завдань певного цілеспрямування держави	<u>активна</u> – використання додаткових ресурсів (привнесених із-за меж багатокомпонентної системи), національних можливостей та резервів для забезпечення самоорганізації та економічного зростання, створення конкурентних переваг за рахунок стимулювання активності потенціалів системно-універсального спрямування та форвардної дисипації ресурсів у «точках зростання»; <u>нейтральна</u> – підтримання стійкості та стабільності в межах економічної системи й досягнутого темпу зростання, забезпечення оптимальних режимів функціонування субструктурних елементів; <u>обмежена</u> – усунення окремих структурних диспропорцій, стабілізація чи поступове зростання в окремих галузях та виробництвах або кластерах при концентрації власних ресурсів і засобів реалізації енергетичної, економічної, інноваційно-інвестиційної, науково-технічної та культурної політик; <u>комбінована</u> – вирішення завдань щодо резервування (структурного, загального, динамічного) для забезпечення живучості багатокомпонентної системи; акумулювання резервів часу, інформації в окремих елементах з метою їх застосування у певний період для досягнення максимально можливого загальноекономічного прискорення.
Масштабом еволюційних змін	<u>загальнонаціональна</u> – є носієм державних НЕІ, передбачає активний вплив на всі сфери життєдіяльності за рахунок їх розвитку на паритетних засадах, припускає ліквідацію суперечностей та диспропорцій між цільовими підсистемами; <u>локальна</u> – локалізація або ослаблення деструктивних впливів в окремих субструктурах, запровадження методів і важелів управління та регулювання на мезорівні або регіональному рівні для їх адаптації до різких змін
Рівнем управління	<u>стратегічна</u> – найважливіший елемент самовизначення держави, тісно пов'язаний з характеристиками суспільно-політичного життя та особливостями організаційної та етнічної культури, має їх переваги і надає змоги сформувати соціальну, наукову, ресурсну стратегії загалом, а також визначити функції субструктурних елементів; <u>тактична</u> – вирішення комплексу завдань щодо досягнення цілей функціонування економічної системи України у найкоротші терміни; реалізація превентивних заходів щодо: запобігання впливу деструктивних факторів та упередження відхилень фактичних параметрів макрогенерації від їх прогнозованого рівня, деградації стратегічного потенціалу (на основі окреслених методом логічного проектування у довільно взятому інтервалі пріоритетних сфер життєдіяльності); <u>оперативна</u> – забезпечення загальноекономічного прискорення шляхом усунення наслідків ускладнення й унеможливлення реалізації завдань під впливом факторів прямої та опосередкованої дії; розроблення цільових програм і комплексів оперативних заходів щодо раціонального використання інноваційних можливостей та інтелектуального потенціалу України, регуляторів та важелів економічної, технологічної, культурної, структурно-функціональної інших видів політики з урахуванням історико-генетичних вимірів українського соціуму.

Результати прогнозу щодо мінімально припустимих та максимально можливих макропоказників до 2030 р., у разі одночасної імплементації політики макросистемної еволюції та реалізації оптимальної моделі промислового зростання, стали основою конкретних рекомендацій щодо введення до існуючих доктринальних положень і державних програм ключових компонентів, опрацьованих відповідно до циклічно-генетичної концепції для отримання загальноекономічного прискорення й соціального ефекту від їх реалізації [5]. Зазначимо, що стартовою лінією оптимізації останніх є: 1) відмова від малорухливої нежиттєздатної моделі «сталого» економічного розвитку й «наслідування» різнопланових видів політики провідних країн світу; 2) стимулювання самоорганізаційних процесів і формування нового фазового портрету української економіки – структури-атрактора.

Складність приведення прогнозів до єдиного базису настроювання функцій прогнозування і регулювання зводилась до кількісного врахування об'єктивних загроз економічному зростанню й передумов зміни державно-політичних орієнтирів як у 2004–2008 рр., так і у 2009–2010 рр. упродовж малого економічного циклу (3–4 роки). Відтак, стійку рівновагу адаптивних модельних рішень зростання (спаду) основних параметрів економічної системи

отримано з додатковим урахуванням у складних модельних комплексах (витрат на трансформацію макрорегенерації та обґрунтування оптимального розміщення цих інвестицій з найбільшим (достатнім) рівнем ефективності. Перевагою визначених за рангами та термінами основних вимірів і компонентів стратегії макросистемної еволюції, наведених у даній в роботі перспектив вирішення економічних, енергетичних, культурних, етнічних і суспільно-політичних проблем, є можливість елімінування ознак хаотичності, безсистемності, «квафуркаційної» спрямованості, концептуальних прогалів, притаманних програмним документам держави. Вони отримані на основі залучення національних матеріальних і духовних сил, чіткого визначення термінів реалізації етапів життєвого циклу економічної системи України та її економічної безпеки, ймовірність дрейфу відхиленнь траєкторії та обсягу еволюційних перетворень у суспільно-економічну реальність. При цьому, розмежовані ступінь втілення потенційного у реальне й причини, умови об'єктивного та суб'єктивного походження, пов'язані із сучасними процесами транснаціоналізації економіки держави, наслідком чого стало твердження про домінування синергетико-динамічних характеристик кожного етапу життєвого циклу української макрорегенерації над її статичними вимірами.

Узагальнено, що опора владних суб'єктів на перманентну реструктуризацію-реприватизацію й перебудову системи державного управління, використання політичних можливостей для прискореного виправлення несприятливого збігу обставин у ході реалізації попередніх «цільових» економічних програм чи енергетичних, соціально-економічних та інших державних стратегічних проєктів є відпрацьованим сценарієм адаптації правлячих еліт до нових умов в ході їхнього ірраціонального експериментування. Це ж стосується «міркувань» представників правлячих еліт щодо існування кризових явищ в економіці, оскільки наведені авторами системно-динамічні оцінки розвитку української макрорегенерації є свідченням можливості досягнення визначених [4] прогнозами макроекономічних показників до 2030 р. орієнтирів. Відтак, входження політиків-дипломатів до «критичної-прикордонної» зони управління національним господарством означає, що політичний процес втрачає раціональний потенціал і набуває корелятивного йому утопічного потенціалу ілюзій, розчарувань, самообману, нездійснених очікувань, прискореного руйнування системи економічної безпеки держави, демонтаж якої з опорою на економетричні аргументи та чітко обчислені перспективи формування й трансформації стратегічного потенціалу України є більш, ніж імовірним.

Слід наголосити, що реалізація стратегії макросистемної еволюції української економіки повинна змінити стиль мислення суб'єктів управління й обмежити дії прихильників дипломатичного корегування базових засад економічної безпеки держави на основі їх «політичної доцільності». Зазначене обмежить їх діяльність, що зумовлює хаотичність в режимах функціонування економічної системи, невизначеність щодо зміни стратегічних пріоритетів і вектора геополітичного партнерства та рефлексією деструктивних нововведень (реформ) будь-якого гатунку внаслідок запровадження уразливих для країни моделей лібералізації зовнішньоекономічної діяльності. Поряд із зазначеним, привертає увагу розширення масштабів ресурсного сприяння постійного зростаючими ТНК кількісно-якісним перетворенням в Україні, розвитку консалтингу в державній системі господарювання та організації виробництва, управління економікою, соціальною й екологічною сферами. Описані деструктивні дії реакційних для України сил продукують значні зміни співвідношення між різними елементами економічної системи (звичай, із непередбачуваним ефектом). Ці подвійно спрямовані корегуючі впливи мають вірогідні функціональні наслідки для індивідуальної надійності системи економічної безпеки, а додаткова дисипація іноземних ресурсів у сферу стратегічного виробництва пояснюється альтернативним варіантом бачення державами-донорами суспільно-політичного устрою України та її ролі у світовому поділі праці [9]. Оскільки продуктивним прийомом об'єктивної рефлексії сутності й змісту конфліктогенних явищ і процесів, умовою пошуку варіантів їх вирішення та основою розроблення макропроєктів виходу з глибокої економічної кризи є когерентність усвідомлення кризових ситуацій в Україні, то слід скорегувати національні програми розбудови макрорегенерації із якісними ознаками адекватних регіональних систем. Світова практика державотворення підтверджує об'єктивність і значущість ряду ідей, висунутих авторами даного дослідження щодо проблематики формування еволюційної економіки, а саме:

- процеси макросистемної еволюції української економіки й тип відповідної стратегії визначаються не стільки за обсягом їх ресурсного забезпечення, а скільки за рівнем розвитку та умовами функціонування національного господарства, якістю продуктивних сил і виробничих відносин у державному утворенні;
- еволюція економічної системи як комплексної концептуально-емпіричної моделі управлінської, техніко-технологічної, енергоекономічної, духовно-культурної, суспільно-політичної макроструктури, залежить від досягнутого рівня соціально-економічного розвитку країни, ступеня її залучення до інноваційних та цивілізаційних процесів, а також від наявності соціокультурного підґрунтя для консолідації територіальних спільнот;
- певному історичному типу держави відповідає певний рівень її економічної безпеки й енергоефективності економіки. Цільова спрямованість орієнтирів державного розвитку екстраполюється на характер еволюції складових економічної системи й, відповідно, визначає особливості потенціально-факторної взаємодії підсистем, елементів і структур, залучених до вирішення проблем: інноваційної трансформації інтелектуальної сфери суспільного життя; освоєння та використання стратегічного потенціалу; підвищення техніко-організаційного рівня виробництва; конвергенції систем прогнозування й контролю за коеволюційними та мультиплікативними процесами в державі;
- для розроблення цільових державних програм типи макрорегенерацій з опорою на ендогенний НТП в науково обґрунтованих схемах і моделях оцінки та прогнозування траєкторій загальноекономічного прискорення повинні об'єктивуватись у стратегію макросистемної еволюції, що являє собою сукупність дієвих економічних, енергетичних, соціальних, науково-технічних та інших підстратегій;
- відповідно до реалізованого курсу й загальнонаціональних орієнтирів, виконуваних країною зовнішньоекономічних та внутрішньополітичних зобов'язань, стратегію макросистемної еволюції класифіковано як активну,

нейтральну, обмежену та комбіновану, оскільки вона вирішує завдання складності при певній визначальній місії системи та довжині її життєвого циклу;

- будь-який тип макророзвитку являє собою складну конструкцію, яка визначається певною цілісністю, інтегральними властивостями й водночас демонструє власну сутність, зміст, ієрархію, суперечності, тенденції й закономірності розвитку. Стратегію макроструктури можна класифікувати за характером еволюційних змін і вирішенням завдань певної спрямованості, за масштабом і рівнем управління (можна ускладнити класифікацію: за тривалістю дії, можливістю здійснення, природою політики, ймовірністю здійснення);
- еволюція цільових підсистем та спрямованість траєкторії розвитку української економіки є результатом комбінованої дії суб'єктивного й об'єктивного вибору національної моделі еволюції зростання в контексті забезпечення високого рівня економічної безпеки у разі: а) державної підтримки руху економічної системи визначеною політичними силами траєкторією; б) адекватності законодавчої бази реальним соціально-економічним процесам та сучасним вимогам громадянського суспільства; в) процесуального обмеження дій/силових акцій щодо перетворення української економіки на об'єкт протидії політичних амбіцій окремих політичних еліт; г) збереження й нарощення масштабів потенціалів системно-універсального спрямування в цілому та наукового й науково-технічного, зокрема;
- визначення траєкторії еволюції чи комбінації стратегій розвитку макророзвитку здійснюється на основі сполучення різних критеріїв раціональності, існуючих відповідно до сучасного становища національної економіки з урахуванням вимог до ефективності її функціонування для ліквідації стрімкого зростання технологічного розриву між Україною та країнами-лідерами;
- запровадження у життя основних наукових принципів, викладених у даному дослідженні згідно з теорією еволюціогенетики, визначення ступеня відповідності макророзвитку, її елементів, підсистем та блоків визначеним функціями складної системи завдань, які в сукупності вирішують важливу національно-господарську проблему – забезпечення загальноекономічного прискорення експоненціального типу [6].

**Висновки.** Тому, окреслюючи історичну детермінованість, загальні закономірності, тенденції й особливості процесу макросистемної еволюції української економіки, авторами визначено державні механізми забезпечення її резистентності до зовнішніх деструктивних впливів, конкретизовано конститутивно-ключові чинники еволюції економічної системи, комплексна дія яких стимулює також і необхідність перманентного використання вищими владними структурами політичних можливостей держави (політичного потенціалу) в ході розв'язання економічних, культурних, етнічних, наукових, ресурсних та територіально-адміністративних проблем. Вагомість досягнутих результатів, внаслідок реалізації стратегії макросистемної еволюції, залежить від завдань, визначених згідно з циклічно-експоненціальною парадигмою еволюції економічного зростання, ступеню поширення (рівня) й реалізації національного стратегічного потенціалу, оцінених за критеріями індивідуальної надійності, стійкості та ефективності функціонування макророзвитку. Відтак функціональне призначення нової макророзвитку відбиває цільові настанови забезпечення еволюції економічного зростання та високого рівня економічної безпеки з метою досягнення суспільної консолідації, що є запорукою цілісного сприйняття країнами ЄС української нації та її національної економічної системи, а активізація процесів макросистемної еволюції здатна захистити не лише державно-економічний статус України, а й РФ.

#### *Література до підрозділу 1.6*

1. Алымов А. Н. Стратегия структурной перестройки промышленности / А. Н. Алымов, Н. П. Гончарова, М. К. Михно, В. В. Лобанов, В. Н. Емченко ; отв. ред. акад. НАНУ А. Н. Алымов. – К. : Ин-т экономики НАН Украины, 2001. – 195 с.
2. Алымов А. Н. Динамизм развития производственного потенциала / А. Н. Алымов, Н. П. Гончарова, В. Н. Емченко, В. В. Лобанов, В. В. Микитенко ; под. ред. акад. НАНУ А. Н. Алымова. – К. : Ин-т экономики НАН Украины, 2003. – 204 с.
3. Микитенко В. В. Корегування економічної політики держави в умовах транснаціоналізації світової економіки / В. В. Микитенко // Вісник економічної науки України. – № 2 (14). – 2008. – С. 110–117.
4. Данилишин Б. М. Феноменологічні альтернативи економічного зростання України : моногр. / Б. М. Данилишин, В. В. Микитенко ; у 2-х тт. – Т. 1. – К. : РВПС України НАН України, ЗАТ «Нічлава», 2008. – 336 с.
5. Алымов О. М. Методологічні підходи з обґрунтування і прогнозування прогресивних технологічних систем у промисловості / В. В. Микитенко, О. М. Алымов // Економіка промисловості. – 2003. – № 4 (22). – С. 48–57.
6. Амоша А. И. Каноны и законы рынка : моногр. Кн. 8. Экономическое проектирование / А. И. Амоша, Е. Т. Иванов, Н. Д. Прокопенко, С. Е. Иванов / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2005. – 548 с.
7. Микитенко В. В. Технології управління забезпеченням економічної безпеки виробничо-економічних систем / В. В. Микитенко, О. О. Демешок // Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право : наук. журнал. – Вип. 3–4 ; гол. ред. О. П. Степанов. – К. : НАУ, 2009. – 723 с. – С. 158–169.
8. Микитенко Д. О. Управління інноваційним потенціалом – ключова детермінанта збалансованого розвитку економічної системи / Д. О. Микитенко, М. О. Чуприна // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [у 3-х тт.]. – Дніпропетровськ : Нац. гірн. ун-т, 2009. – Т. 3. – С. 114–115.
9. Гребенюк О. В. Система реагування на загрози інформаційній безпеці держави в умовах нарощення загроз світової фінансової кризи / О. В. Гребенюк, В. Ю. Припотень // Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право : наук. журнал. – Вип. 3–4 ; гол. ред. О. П. Степанов. – К. : НАУ, 2009. – 723 с. – С. 158–169.

## Розділ 2

---

---

# ГЛОБАЛЬНИЙ ХАРАКТЕР СТРУКТУРНИХ РЕФОРМ

---

---

*Ми стоїмо на порозі глобальних змін.  
Все, що нам потрібно – це масштабна криза,  
і тоді народ прийме новий світовий порядок.  
Девід Рокфеллер*

### 2.1. Глобальна економіка у глобальному світі

#### 2.1.1. Новий світовий економічний порядок: історія, теорія, напрямки формування

Потреба у зміні наявних норм функціонування і розвитку світової економіки не є чимось абсолютно новим. Завжди уряди і представники бізнесу намагалися вдосконалити норми міжнародних економічних відносин і співпраці. Вони не завжди були юридично оформлені, але їх завжди потрібно було дотримувати, інакше порушник норм і домовленостей підлягав прямому і непрямому покаранню і зазнавав втрати довіри на світовому ринку.

Нинішня ситуація особлива – для неї характерна глобалізація всіх економічних процесів, а також властиве створення такого світового економічного простору, у якому суб'єкти економічної діяльності співіснують на основі принципів рівності, поваги до національного суверенітету та узгодження міждержавних інтересів. Відповідно до цього поступово засновують певні організації, на які покладають розробку таких умов міжнаціональних відносин у сфері економіки, що здатні забезпечити використання досягнень сучасної цивілізації. Інакше кажучи, йдеться про новий, а точніше – новітній порядок, в якому нації та окремі фірми спроможні отримувати вигоди від наукових досягнень людства та інформатизації виробництва на основі історичного процесу міжнародного розподілу праці.

Усвідомлення можливостей і проблем глобалізації спонукало в останні десятиліття ставити питання про необхідність формування нового світового економічного порядку. Так, у 1940 р. у Вашингтоні було підготовлено доповідь для Міжнародного фонду Карнегі «Новий світовий порядок» з підзаголовком «Огляд міркувань щодо регіональної та всесвітньої федерації, включно з деякими планами післявоєнного устрою світу». У питаннях встановлення нового економічного порядку певний інтерес виявляли також країни, що розвиваються. У середині 1970-х рр. вони ініціювали в ООН включення до порядку денного питання про прямі іноземні інвестиції. Намагаючись змінити наявний порядок, ці країни висунули ідею структурної перебудови світової торгової та фінансової систем. Вони не сприймали у старому економічному порядку дотримання принципу непорушності основ абсолютного економічного лібералізму в міжнародних економічних відносинах. Так, ООН прийняла низку резолюцій, зокрема Декларацію (3201, S-VI, 1974 р.) і Програму дій (3202, S-VI, 1974 р.) про встановлення нового економічного порядку і Хартію економічних прав і зобов'язань держав (3281, 1974 р.).

Вивчення та аналіз наведених текстів документів свідчить про те, що нині вони також є актуальними. У Декларації зі встановлення нового міжнародного економічного порядку зазначено: «Ми, члени Організації Об'єднаних Націй, урочисто заявляємо про свою єдину рішучість негайно докласти зусиль для встановлення нового міжнародного економічного порядку, заснованого на справедливості, суверенній рівності, взаємозалежності, спільності інтересів і співробітництві всіх держав, незалежно від їхніх соціально-економічних систем, що має усунути нерівність і подолати наявну нині несправедливість, дасть змогу ліквідувати зростання розриву між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, і забезпечить більш швидкий економічний і соціальний розвиток у світі та справедливість нинішньому і майбутньому поколінням»<sup>94</sup>.

Зауважимо, що в той період у світовій економіці сформувалася ситуація, значною мірою подібна до нинішньої. У Декларації, зокрема, зазначалося, що «... існуючий міжнародний економічний порядок перебуває у прямому конфлікті з поточним розвитком міжнародних політичних і економічних відносин. З 1970 р. світова економіка перенесла низку криз, які мали тяжкі наслідки, особливо для країн, що розвиваються, зважаючи на їхню більшу вразливість до зовнішніх економічних явищ»<sup>1</sup>. Проте на той час не було належним чином вирішено питання контролю за виконанням прийнятих рішень.

У серпні 1990 р. на прес-конференції Дж. Буш зробив заяву про «можливість нового світового порядку», а на сесії Генеральної Асамблеї ООН – про «... історичний рух у напрямку до нового світового порядку і довготривалої

---

<sup>94</sup> Декларация об установлении нового международного экономического порядка / Генеральная Ассамблея – Шестая сессия: Резолюции, принятые по докладу специального комитета шестой специальной сессии – 3201 (S-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://daccessdds.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR/07/20/02/IMG/NR007202.pdf?OpenElement>.

епохи миру»<sup>95</sup>. Проте певними рішеннями і домовленостями ця постановка проблеми не завершилася. Найімовірніше, заява Дж. Буша стала інформацією для роздумів.

Історичною віхою у створенні нового світового економічного порядку була дата 15 листопада 2008 р. У цей день у Вашингтоні відбулася перша зустріч так званої «великої двадцятки» (G-20) – керівників 20 провідних країн світу: Австралії, Аргентини, Великобританії, Бразилії, Індії, Індонезії, Італії, Канади, Китаю, Мексики, ПАР, Республіки Кореї, Росії, Саудівської Аравії, США, Туреччини, Франції, Японії та Європейського Союзу. Це зібрання було зумовлене потребою прийняття рішень щодо подолання світової фінансової та економічної кризи.

На саміті «великої двадцятки» була прийнята декларація з фінансових ринків та світової економіки. Він наочно засвідчив, що в умовах глобалізації промислово розвинуті країни, які в минулому панували на світовій економічній арені, самотужки неспроможні вирішувати проблеми забезпечення безкризового розвитку. Навпаки, великим потенціалом володіють країни, що розвиваються та саме нині набувають економічної сили, особливо Китай. У результаті саміту суттєво змінилася роль «великої вісімки» в аспекті розподілу впливу і можливостей у світовій економіці. Отже, можна констатувати, що саміт заклав фундамент для нового економічного порядку XXI ст.

Проте невдовзі з'ясувалося, що розуміння цілей нового світового економічного порядку в різних країнах неоднакове. Особливо суттєві розходження є в позиціях розвинутих країн і країн, що розвиваються. Так, 12 грудня 2008 р. Другий комітет ООН відхилив резолюцію «Встановлення нового економічного порядку», за якою планували «...продовжувати роботу зі встановлення нового світового економічного порядку, заснованого на принципах справедливості, суверенної рівності, взаємозалежності, загальної зацікавленості і співробітництва між усіма державами»<sup>96</sup>. «За» проголосувало 115, утримались – 49, проти були США. Представник Вашингтону заявив, що замість зміцнення багатосторонніх зусиль, спрямованих на вирішення фінансової кризи, автори резолюції пропонують витратити ресурси ООН на досягнення не зовсім зрозумілих цілей. Проте в резолюції 663/224 «Встановлення нового міжнародного економічного порядку» прийнято, що Генеральна Асамблея ООН «...знову підтверджує необхідність продовження роботи зі встановлення нового економічного порядку, заснованого на принципах справедливості, суверенної рівності, взаємозалежності, спільної зацікавленості, співробітництва і солідарності всіх країн»<sup>97</sup>.

Результативною з точки зору розвитку ідей вашингтонського саміту можна вважати зустріч міністрів фінансів країн «великої двадцятки» в березні 2009 р. у Лондоні, які погодилися на те, що необхідно докласти «тривалих зусиль» для виведення економіки світу з рецесії. Реально це зумовило традиційні дії у формі надання додаткових коштів МВФ для позик країнам, які перебувають у найбільшій скруті. Хоч і не можна цілком відкидати такі методи, проте вони не знаходять однозначної підтримки навіть усередині «великої двадцятки».

Особливу позицію на саміті міністрів фінансів «великої двадцятки» в Лондоні зайняли керівники відомств Німеччини і Франції, що знову засвідчили про розбіжності у поглядах на проблему з боку різних держав. Вони акцентували увагу на необхідності запровадження більш жорстких дій регуляторного характеру в системі фінансових відносин. З їхньої позицією збігається точка зору голови Світового банку Р. Елліка, який стверджує, що заходи для стимулювання економіки у вигляді надання додаткових коштів у цілях збільшення фінансування деяких національних економік матимуть лише тимчасовий вплив, якщо не будуть вирішені проблеми банківської системи.

У квітні 2009 р. в Лондоні відбувся другий саміт «великої двадцятки» з метою відпрацювання спільних дій, спрямованих на подолання світової економічної кризи. Лідери «великої двадцятки» були одностайні в тому, що «...глобальна криза потребує глобальних рішень». У завершальному комюніке саміту зазначено, що «...благополуччя неподільне, що стійким може бути лише спільне зростання і що наш глобальний план відновлення має орієнтуватися на задоволення потреб і забезпечення робочих місць працівникам та їхнім сім'ям не лише в розвинутих країнах, а й у країнах з економікою, що формується як ринкова, і у найбідніших країнах світу, а також відображати інтереси не лише нинішнього, а й майбутнього покоління»<sup>98</sup>.

На саміті лідерів «великої двадцятки» в Лондоні було схвалено прогноз МВФ, що загальносвітове зростання в реальному вираженні може відновитися наприкінці 2010 р. за умови, що на той період його темпи перевищать 2%. При цьому світове товариство має досягти набагато більшої згуртованості та системного співробітництва між країнами, а також створити систему міжнародно погоджених високих стандартів, яких потребує фінансова система.

Учасники зустрічі домовилися щодо плану глобального відродження та реформ, які мають за мету не допустити повторення нинішньої кризи. За інформацією британського прем'єр-міністра Г. Брауна на закритті саміту, фінансові установи, що були створені після Другої світової війни, мають бути реформовані для їхньої більшої ефективності та підзвітності. Проте він заявив, що глобальну економіку має відроджувати Міжнародний валютний фонд. Отже, це той орган, який має, насамперед, сам реформуватися.

<sup>95</sup> Кучин В. Саміт Великої двадцятки виробив заходи щодо боротьби з глобальною кризою / В. Кучин // Вісник національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 18–19.

<sup>96</sup> Центр новостей ООН. Делегация США проголосовала против резолюции об установлении нового международного экономического порядка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/russian/news/fullstorynews.asp?newsID=10856>.

<sup>97</sup> Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей [по докладу Второго комитета (A/63/416/Add.1)] 63/224. Установление нового международного экономического порядка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N08/648/29/PDF/N0864829.pdf?OpenElement>.

<sup>98</sup> Global plan for recovery and reform: the Communiqué from the London Summit. The decisions made by the leaders of the world's largest economies at the London Summit are recorded in the communiqué which all leaders signed on April 2<sup>nd</sup> [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.londonsummit.gov.uk/en/summit-aims/summit-communication/>



Саміт у Лондоні суттєво просунувся у вирішенні питань регулювання економіки, зокрема хеджфондів, які приваблюють інвесторів високою дохідністю (до 185%). В Україні їх поки не створюють через відсутність умов, зокрема законів з регулювання ринку деривативів, малий обсяг фондового ринку, психологічну неготовність підприємців до ризиків і відсутність кваліфікованих спеціалістів. Важливішим з погляду української дійсності є оприлюднення через Організацію економічного співробітництва і розвитку списку територій, що дають змогу уникати сплати податків. Голови держав «великої двадцятки» узгодили санкції проти них у майбутньому. Одночасно у завершальному комюніке зазначається, що рішення саміту не розв'яже кризу, але започаткує процес, за допомогою якого її буде вирішено<sup>99</sup>.

У липні 2009 р. в Італії зібралися лідери «великої вісімки». Вони обговорювали переважно екологічні аспекти та ініціативу (щоправда, нову) допомоги бідним країнам у забезпеченні їх продуктами харчування (за підрахунками ООН, на планеті голодує 1 млрд. осіб). Остання полягала в тому, що фінансові ресурси, які заможні країни виділяють бідним, потрібно спрямовувати на розвиток фермерства, щоб бідні країни могли себе прогодувати. Попри те, що «велика вісімка» вже не є беззаперечним головним форумом для обговорення глобальних проблем, світова громадськість в умовах кризи очікувала принаймні рішень щодо лібералізації світової торгівлі, тому що вони є нагальними для створення нового світового економічного порядку. У зв'язку з цим в аналітиці з'явилися оцінки, що в процесі пошуку рішень щодо виходу з кризи лідери «великої вісімки» відмовилися від ліберальних теорій вільного ринку. За таких умов залишається єдиний вихід із ситуації – звернення до методів державного регулювання та фінансового контролю. Насправді *вірогіднішим є інший шлях – посилення як ринкових, так і регуляторних функцій*.

Постановка проблеми формування нового світового економічного порядку потребує розробки відповідного понятійного апарату. Тільки так можна перейти від індивідуальних точок зору аксіоматичного характеру, на які тепер багата як економіко-політична, так і наукова література, до певної наукової системи пошуку рішень. Оскільки нічим іншим не можна пояснити той факт, що великі держави, попри усвідомлення проблеми, не спромоглися підійти до неї системно.

Визначаючи термін «новий світовий економічний порядок», його можна задекларувати як *установлення єдиних міжнародно визнаних норм, правил і законів, насамперед, для попередження та усунення причин виникнення світових економічних криз, властивих XXI ст.* Таке розуміння зобов'язує, з одного боку, розробити і прийняти законодавчо-нормативні акти в системі міжнародного права, а з іншого – створити механізми їхнього дотримання.

Цільова спрямованість правових основ функціонування нового світового економічного порядку на нинішньому етапі економічного розвитку має усунути головні причини виникнення світових кризових ситуацій. Вони значною мірою зафіксовані на Вашингтонському саміті G-20. До факторів, що формують кризи світового масштабу, зараховані такі, як слабкість норм відносно гарантій; непродумані методи управління ризиками; складність і непрозорість фінансових продуктів, що зростає, і надмірне використання кредитів у біржовій торгівлі.

Саме перелічені фактори призвели до появи в економічній системі вразливих місць. Для того щоб вони спрацювали, сформувалися сприятливі умови, оскільки політики, інстанції з регулювання та контролю розвинутих країн не враховують і не борються належним чином з наявними ризиками. Ще більш вразливими є країни, що розвиваються, уряди яких не мають достатньо кваліфікованого державного апарату і потрібних фінансових ресурсів для впливу на бізнес.

Існує достатньо підстав стверджувати, що рішення національних законодавчих і виконавчих органів до кризового періоду не відповідали потребам регулювання фінансових інновацій. Причиною нестабільних макроекономічних результатів стала непослідовна і недостатньо скоординована макроекономічна політика та неадекватні структурні реформи. Поєднання наведених обставин спричинило ексцеси і призвело до глибоких потрясінь на ринку.

*Формування нового світового економічного порядку означає кардинальну перебудову всіх сегментів економіки.* При цьому насамперед необхідно відповісти на виклики щодо концепцій економічного лібералізму, побудованих на ідеях «вільного ринку». Так, В. Андріанов зазначає, що «...світова фінансова криза поставила крапку на тривалій дискусії між «кейнсіанством» і «монетаризмом» про роль держави в регулюванні економічних процесів. Криза показала безпідставність концепції монетаризму, основою якої було положення про те, що апіорі ринки конкурентні та ринкова система здатна автоматично досягати макроекономічної рівноваги. У розпалі фінансової кризи практично всі провідні промислово розвинені країни змушені були перейти на «ручне» управління економікою»<sup>99</sup>.

Поки що складається враження, що «велика двадцятка» віддає перевагу методам державного регулювання та міжнародного фінансового контролю. Оцінюючи підсумки саміту «великої двадцятки», В. Кучин зазначає: «Останнім часом переважна більшість країн світу розвивалася за моделлю ліберального капіталізму. В її основі – принцип саморегуляції ринку. Лідери «великої двадцятки» дійшли висновку, що ця модель себе не виправдала. Ідею автоматичного саморегулювання ринкової економіки серйозно критикували ще в середині XIX ст., потім її рішуче відкинув Дж. М. Кейнс. Тому учасники саміту визнали за необхідне суттєво підвищити регулюючу роль держави. Всі значні фінансові операції та торговельні контракти запропоновано піддавати серйозному аналізу та перевірці, в тому числі на міжнародному рівні»<sup>100</sup>.

<sup>99</sup> Андріанов В. Новая архитектура глобальной финансовой системы / В. Андріанов // Маркетинг. – 2009. – № 5. – С. 3–9.

<sup>100</sup> Кучин В. Саміт Великої двадцятки виробив заходи щодо боротьби з глобальною кризою / В. Кучин // Вісник національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 18–19.

Аналогічних висловлювань зараз чимало, особливо в російській пресі. Проте вони однобічно висвітлюють проблему. Не можна погодитися у таких інтерпретаціях з оцінюванням діяльності держави із реприватизації, націоналізації, забезпечення ліквідності або рекапіталізації як «ручним» управлінням. У таких випадках держава діє ринковими методами і є суб'єктом ринкових відносин. Щодо цього в Декларації саміту G-20 про фінансові ринки і світову економіку зазначено: «Ми визнаємо, що реформи виявлять себе успішними лише у тому разі, якщо вони базуватимуться на прихильності до принципів свободи ринків, включно з верховенством закону, поважання приватної власності, відкритості торгівлі та інвестицій, ринкової конкуренції, а також за наявності фінансових систем, що є ефективними і дієво регулюються. Ці принципи мають важливе значення для економічного зростання і процвітання, вже допомогли мільйонам людей вибратися із зубожіння, а також значно підвищити рівень життя в усьому світі. Визнаючи необхідність удосконалення регулювання фінансового сектору, ми зобов'язані не допускати зарегульованості, що загальмувала б економічне зростання і ще більшою мірою звужила потоки капіталу, у тому числі й у країни, що розвиваються»<sup>101</sup>.

Вирішуючи проблеми розвитку міжнародної економіки в XXI ст., не можна не усвідомлювати, що майбутня глобальна організація потребує пошуку і визначення новітніх політичних, економічних, соціальних, інфраструктурних, інституційних параметрів. Як стверджує Д. Лук'яненко, «...всі національні економіки є перехідними з огляду на формування контурів майбутньої економічної системи»<sup>102</sup> [с. 68]. Це означає, що нині недостатньо традиційних підходів до розвитку національних економік, коли вся стратегія зводиться до пошуку шляхів досягнення рівня багатих країн. *Світ вступає у фазу, коли нарешті будуть вирішені завдання глобального сталого розвитку та бідності на умовах зміни планетарної поведінки людства.*

Нині формуються сприятливі умови для вирішення споконвічної проблеми вирівнювання економічного розвитку. Усвідомлюючи неможливість абсолютної рівності, особливо в економіці, варто створити такі механізми, за якими всі «грають» у єдиній «прем'єр-лізі». Соціально-економічну нерівномірність розвитку має усувати поширене застосування глобальних механізмів та інструментів функціонування і регулювання світової економіки. Так звана проблема «нерівномірності розвитку», коли розрив між країнами-лідерами і країнами-аутсайдерами прогресує, буде вирішена. Нерівномірний розвиток здебільшого стосуватиметься окремих конкуруючих компаній, а не національних економік. А долю тих, які відстають, вирішуватимуть лідери на основі злиттів, поглинань або ринку через механізми банкрутства, санації та інші інституції.

Процес формування нового світового економічного порядку має розвиватися з огляду на забезпечення рівних можливостей на вільному ринку не лише розвинутих країнам, а й країнам, що розвиваються. Необхідно враховувати ту особливість, що сучасний світовий ринок є жорсткою ієрархічною системою, орієнтованою переважно на збереження переважання лідерів, тобто досягнутого розвиненими країнами. Для цього використовуються такі методи, як маніпулювання фінансовими ринками, штучне завищення цін на інноваційні продукти тощо. Це усуває можливості економік, що розвиваються, вирватися із боргового тягаря і виступити реальним конкурентом економік розвинутих країн. Інституційні структури, функціями яких є управління світовим ринком (МВФ, СОТ, ЄБРР та інші), можуть не лише ефективно підтримувати цей статус-кво, а й у разі необхідності оперативного змінювати правила гри (грати на курсі валют, запроваджувати нові митні правила й обмеження). Відповідно економіка країн, що розвиваються, виконує роль таких, що програють.

Особливо гостро постали проблеми радикальних змін на світовому фінансовому ринку – валютному, банківському, кредитному, фондовому тощо. При цьому *кардинальної реформи потребують усі міжнародні фінансові установи, що були створені після Другої світової війни.* Йдеться про Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (Міжнародний банк реконструкції і розвитку та Міжнародну асоціацію розвитку), Світову торгову організацію (СТО), Організацію експортерів нафти (ОПЕК), Форум країн експортерів газу (ФКЕГ), міжнародні торгові організації та асоціації, Міжнародну організацію праці (МОП), Міжнародну організацію фондів регуляторів тощо. *Новітнє обличчя цих інституцій може бути сформоване за умови вирішення чи не найголовнішої проблеми сфери регулювання – розв'язання суперечності між наднаціональним характером інструментів та інституцій світового фінансового ринку і національним характером діяльності регуляторів на користь існування глобального фінансового ринку.*

Актуалізація проблеми наднаціонального управління оживила дискусію щодо розробки Глобальної хартії стійкого розвитку, в якій мають знайти відображення правила й обмеження для всіх гравців світового ринку. У якому б напрямку не розвивалася ця дискусія, поза нею має бути умова, що міжнародні фінансові організації повинні набути таких прав, за яких вони мали б реальну спроможність відроджувати глобальну економіку. Особливо таке твердження стосується МВФ, завданням якого має бути забезпечення глобального фінансового регулювання. Це можна здійснити за умов такої міжнародної співпраці, коли не буде жодних підстав сумніватися в об'єктивності, неупередженості та незалежності МВФ щонайменше за трьома напрямками: його контролем за економічними системами і фінансовими секторами; оцінкою впливу політики окремих країн, особливо розвинутих, на інші країни і світову економіку загалом; оцінкою ризиків, з якими стикається глобальна економіка.

Зрозуміло, що такий напрямок розвитку може дати свій ефект за умови розробки і використання механізмів, що забезпечили б суттєве зростання рівня надійності світової фінансової системи. Це складне питання, оскільки воно стосується суверенних прав національних держав, тому що зростання прав наднаціональної організації означає

<sup>101</sup> G20 declaration: Full text of declaration by world leaders meeting in Washington to discuss the global financial crisis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7731741.stm>.

<sup>102</sup> Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція : моногр. / Д. Г. Лук'яненко. – К. : Нац. підручник, 2008. – 220 с.

звуження прав національних урядів<sup>103</sup>. Оскільки такого перерозподілу функцій уникнути неможливо, правомірно ставити питання про вдосконалення, а точніше осучаснення, міжнародного права. Не можна заперечувати, що з часом МВФ переросте у спеціалізовану міжнародну фінансову інституцію, головним завданням якої буде глобальне регулювання.

Розглядаючи функції держави як регулятора економіки, потрібно враховувати принципово нову парадигму, з якою вона зіткнулася. Її позиції у багатьох традиційних сферах суттєво поступаються наднаціональним регуляторам. Ставка рефінансування національних банків, курс національної валюти, імпорتنі бар'єри, експортні субсидії, оподаткування, соціальна політика, освіта, професійна підготовка кадрів – це ті важелі економічного регулювання, на які та багато інших відбувається зсув впливу держави на користь зовнішніх регуляторів. Як зазначають Д. Лук'яненко і Т. Кальченко, вперше в історії державний суверенітет втрачає на власній території повний контроль над економікою та іншими сферами суспільного життя. Вже на ранніх стадіях інтернаціоналізації економіки держави змушені були вступати одна з однією в договірні відносини і брати на себе різноманітні зобов'язання, які неминуче тією чи іншою мірою обмежували свободу дій національних урядів, тобто де-факто звужували державний суверенітет. І що різноманітнішою й інтенсивнішою стає господарська, політична, науково-технічна та культурна взаємодія різних країн, то більше зростає розрив між державним суверенітетом де-юре і його суверенітетом де-факто<sup>104</sup>. Більш категорична позиція Д. Лук'яненка, яку він відстоює в монографії «Глобальна економічна інтеграція»: «Всі національні економіки є перехідними з огляду на формування контурів майбутньої глобальної економічної системи»<sup>9</sup>.

Серед найсмівливіших пропозицій щодо розширення наддержавних форм управління економікою можна виділити ідею запровадження *світового фінансового податку*, з якою виступив прем'єр-міністр Великої Британії Г. Браун на саміті міністрів фінансів країн «великої двадцятки» у Шотландії 6 листопада 2009 р. Він мотивував це тим, що вигоду від успіхів банків отримує лише невелика група людей, хоч за їхній провал заплатили всі. Суть нового податку полягає в тому, що він має бути глобального характеру, стати частиною нової глобальної економічної угоди і компенсувати банківські провали<sup>105</sup>. Таким чином, якщо до цього банки в разі банкрутств або перед банкрутства рятували ситуацію за рахунок податкових надходжень, отриманих від клієнтів банків (невинна сторона), то браунівська концепція переносить джерело покриття банківських провалів на їхні спеціальні податкові відрахування.

Зрозуміло, що таку пропозицію не сприймають самі банки. Так, голова Асоціації британських банків А. Найт свій сумнів щодо ефективності таких податків мотивувала тим, що вони не спрацюють, оскільки потребують досконалого глобального впровадження<sup>12</sup>. Зі складністю впровадження не можна не погодитися, але якщо створити продуману організацію збирання, акумуляції та використання світового податку, то можна було б забезпечити умови для спокійного подолання кризових явищ і зменшити психоз, що охоплює всю фінансово-банківську систему в періоди криз.

Світова економічна криза виявила відсутність високих стандартів функціонування світового фінансового ринку. Їхнє створення потребує визначення принципів і критеріїв, за якими формуватиметься нове обличчя глобальної економіки. З огляду на причини і наслідки економічних криз, що відбулися на рубежі ХХ–ХХІ ст., насамперед останньої, необхідно, не гаючи часу, розробити систему стримування спекулятивних угод і операцій на фінансовому ринку. Особливої уваги потребують так звані короткі продажі, інші незабезпечені та маржинальні операції. При цьому має бути враховано специфіку різних фінансових ринків, знайдено оптимальні співвідношення власних і залучених коштів при здійсненні операцій із фінансовими інструментами.

Здійсненню дієвого контролю та регулювання наднаціонального рівня перешкоджає наявність значних національних відмінностей у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності, що, як правило, зумовлені історичними факторами, а не реальним станом розвитку економічного сектору та світової практики. Активи, активний ринок, амортизація, амортизована собівартість фінансової інвестиції, асоційоване підприємство, балансова вартість активу, безнадійна дебіторська заборгованість, близькі члени родини, валютний ризик, відстрочений податковий актив, власний капітал, гарантована ліквідаційна вартість, гудвіл, економічна вигода, злиття, інструмент хеджування, ризик ліквідності – ці та інші стандарти потребують як уніфікації в межах міжнародного економічного права, так і чіткого визначення меж відхилень від них на рівні національних економік.

Загалом діяльність зі створення системи стандартів функціонування світової фінансової системи має орієнтуватися на усунення інформаційної асиметрії. На думку багатьох експертів, головною причиною сучасних криз є недостатня прозорість компаній, які працюють на фінансових ринках<sup>106</sup>. Це має різноманітні вияви на

<sup>103</sup> Варто процитувати проект резолюції III Шістдесят третьої сесії Генеральної асамблеї ООН від 12 грудня 2008 р., в якому зазначено, що нині простір для маневру в національній економічній політиці, тобто межі для внутрішньої політики, зокрема у сфері торгівлі, інвестицій і промислового розвитку, в багатьох випадках визначають міжнародні принципи, зобов'язання і фактори, пов'язані з глобальними ринками, що кожному уряду доводиться зважувати на вигоди, пов'язані з прийняттям міжнародних норм і зобов'язань, і обмеження, зумовлені звуженням простору для маневру в національній політиці та міжнародними принципами і зобов'язаннями.

<sup>104</sup> Лук'яненко Д. Стратегія глобального управління / Д. Лук'яненко // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8–9. – С. 5–41.

<sup>105</sup> Браун за світовий фінансовий податок / BBCUkrainian.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/world/story/2009/11/091107\\_brown\\_finance\\_is.shtml](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/world/story/2009/11/091107_brown_finance_is.shtml).

<sup>106</sup> Taylor J. D. The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong / Taylor J. D. // NBER Working Paper. – 2009. – № 14631 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nber.org/papers/w14631/](http://www.nber.org/papers/w14631/)

практиці. Доволі поширеними є випадки надання інвесторам недостовірної інформації з боку рейтингових агентств. Багато великих компаній вдаються до умисного викривлення своїх звітних даних.

Не можна не вказати й на інший аспект проблеми інформаційної асиметрії – вона часто виникає і з об'єктивних причин. На це, зокрема, звертає увагу Дж. Стигліц, зазначаючи, що збільшення прозорості фінансових компаній не виправить ситуацію, оскільки справа не у нестачі інформації, а навпаки, в її надлишку: деривативи настільки ускладнюють сучасну фінансову систему, що інвестор не в змозі оцінити ризики<sup>107</sup>.

Погоджуючись із твердженням про складність сучасної фінансової системи, зазначимо, що це не є підставою для зняття проблеми прозорості в сенсі інформаційної відкритості. Потрібно враховувати те, що прозорість потрібна зрештою. На ринку «зрячий» – це компетентний. Саме зі зростанням загального рівня фінансової грамотності всіх учасників ринку можна зменшити рівень інформаційної асиметрії та наблизити її, якщо не до абсолютної симетрії, то до оптимальної. З іншого боку, навіть за наявності повної інформаційної симетрії ринок може бути непередбачуваним, якщо його учасники не навчені користуватися інформаційними потоками, не вміють самостійно визначитися у довірі до рейтингових агентств, звітів, інформаційних повідомлень тощо.

Так, система стандартів має бути підпорядкована меті забезпечення більшої підзвітності, посиленню контролю за інвестиційними хедж-фондами і територіями, де створюють умови для ухилення від сплати податків. Одночасно вона не має гальмувати процеси прийняття управлінських рішень і знижувати їхню якість. Якраз навпаки, потрібно ставити завдання перед розробкою нової міжнародної системи стандартів, щоб вона вбивала відразу «двох зайців»: сприяла і покращенню діяльності регулятора, і зростанню ефективності управління.

При цьому необхідно враховувати, що, завдяки розвитку телекомунікаційних систем і програмового забезпечення, інформація про зміни на фінансових та інших ринках поширюється блискавично. Внаслідок цього рішення щодо переміщення капіталу, продажу і купівлі валют, цінних паперів і боргових зобов'язань приймаються у реальному масштабі часу практично рефлекторно і часто інтуїтивно. Крім того, світові фінансові ринки стають невідкладними юрисдикції окремих, навіть найбільших держав. Це створює систему, коли на основі злиттів і поглинань транснаціональних корпорацій виникають нові потужні суб'єкти світової економіки.

Узагальнення причин економічних і фінансових криз останніх десятиліть дає підстави визначити певний перелік стандартів розкриття інформації як для державних регуляторів, так і для потенційних інвесторів та споживачів послуг. Пропонуємо обговорити такі стандарти міжнародного характеру:

- 1) стандарти про характер фінансових інструментів і діяльність ринкових інституцій: фінансова звітність; інформація про великі операції, злиття та поглинання; дані про керівництво компаній, його професіоналізм, досвід роботи і характер винагороджень; інформація про великих власників та інших осіб, що впливають на прийняття рішень;
- 2) стандарти на операції з позабіржовими фінансовими інструментами, що не регулюються і не обліковуються в банківських балансах (кредитно-дефолтові свопи [credit default swap, CDS];
- 3) інформація про осіб, які приймають рішення щодо емісії акцій, облигацій тощо;
- 4) стандарти публічності та гласності щодо недобросовісних менеджерів і власників компаній фінансового і реального секторів економіки, дії яких призвели або призводили в минулому до банкрутства чи невиконання контрактів;
- 5) стандарти міжнародного оперативного обміну інформацією регулювальних органів про діяльність ФПГ і ризики, що виникають і (особливо) нарощуються;
- 6) стандарти посиленого нагляду за хедж-фондами щодо розкриття інформації про трансакції та взаємодію з банками;
- 7) стандарти транспарентності регуляторів, особливо в питаннях призначення чиновників і прийняття рішень регулюючого впливу;
- 8) стандарти інформування щодо винагороди керівників акціонерного товариства;
- 9) стандарти прозорості ціноутворення на енергоносії;
- 10) стандарти відповідальності керівництва за недостовірність інформації.

Великим каменем спотикання з початком кризи стала проблема єдиної наднаціональної валюти. Зокрема, поширилася точка зору про те, що через американський долар США здійснює диктат власних інтересів на ринках інших країн, особливо тих, що розвиваються. Фахівці, які вважають необмежену емісію і величезний надлишок долара головними причинами сучасної кризи, вказують на алогічність його використання як засобу подолання останньої.

Генеральна Асамблея ООН у 1974 р. Програмою дій щодо встановлення нового міжнародного економічного порядку визначила необхідність докласти всіх зусиль для проведення реформи міжнародної валютної системи. Передусім наголошувалося на усуненні її нестійкості, зокрема «...нестійкості обмінних курсів, оскільки це негативно позначається на торгівлі сировинними товарами; підтриманні реальної вартості валютних резервів країн, що розвиваються, через попередження їхньої ерозії внаслідок інфляції та знецінення обмінного курсу резервних валют»<sup>108</sup>.

З позицій сьогодення варто переосмислити минуле і з нього запозичити корисне для вирішення нинішніх проблем. До того ж, з огляду на необхідність посилення ролі наднаціональних органів, розширення системи міжнародно визнаних стандартів фінансової системи, логічною є потреба пошуку відповіді на питання, чи не

<sup>107</sup> Stieglitz J. Markets Can't Rule Themselves / J. Stieglitz // Newsweek. – 2008. – Dec. 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.newsweek.com/id/177477/](http://www.newsweek.com/id/177477/)

<sup>108</sup> Проект резолюції III Шістьдесят третьої сесії Генеральної Асамблеї ООН «Установлення нового міжнародного економічного порядку» (12 грудня 2008 г.).

доцільно світу перейти на єдину валюту, що буде спроможна обслуговувати як національні, так і загальносвітові потреби економічного розвитку. Так, світова економіка перестала бути нагромадженням національних економік, а переросла у внутрішньо інтегровану мегасистему, яка потребує власних механізмів для свого функціонування. Серед них одним із найважливіших є впровадження єдиної валюти.

Нині не бракує пропозицій щодо створення єдиної валюти. Особливо активізувалося їхнє обговорення через кризу. Проте йдеться насамперед про резервну валюту. Як вважає директор-розпорядник МВФ Д. Кан, це питання має право на існування, однак його вирішення буде тривалим<sup>109</sup>. Голова Народного банку Китаю Ч. Сяочуань зробив заяву, що його країна пропонує знайти резервну валюту замість долара. Це було сформульовано як необхідність «...створити наднаціональну резервну валюту, яка не прив'язана до окремих країн і зберігає стабільність у довгостроковій перспективі»<sup>16</sup>. Офіційна позиція Росії полягає у створенні «...наднаціональної валюти, емісію якої здійснюватимуть міжнародні фінансові інституції»<sup>110</sup>. Вона має стати стабільною, передбачуваною і такою, що функціонує за наперед відомими правилами міжнародної валютно-фінансової системи.

Протилежну точку зору відстоює керівництво США в особах президента Б. Обами, голови ФРС Б. Бернанке і міністра фінансів Т. Гейтнера. Вони вважають, що позиції долара «дуже сильні» і потреби в єдиній світовій резервній валюті немає. «Долар, – як стверджує Б. Обама, – дуже сильний, тому що інвестори визнають США країною з найсильнішою економікою і найбільш стабільною політичною системою у світі. Я не бачу необхідності в новій світовій валюті»<sup>16</sup>. Професор Каліфорнійського університету в Берклі Б. Айхенгрін вважає «...єдиним, що могло б призвести до втрати долара, – неефективне управління економікою США. Одним із популярних сценаріїв є хронічна інфляція. Та це неможливо. Коли закінчиться епізод з нульовими відсотковими ставками, ФРС США подбає про те, щоб підтвердити свою прихильність цінній стабільності... Інший сценарій – вихід з-під контролю дефіциту бюджету. Пророкування повного дефолту надумані. Проте великі борги означатимуть високі податки»<sup>111</sup>. Б. Айхенгрін завершує статтю словами Марка Твена, що «...чутки про його смерть дуже перебільшені».

Ідея єдиної світової валюти є також предметом вивчення і дослідження науковців Росії, позиції яких так само не збігаються. Так, професор Дипломатичної академії МЗС Росії Д. Панарин виношує ідею створення «нової світової валюти», якій він дав назву «акюре». Її базою мають стати три валюти: рубль, євро та азійська грошова одиниця «акю», яку потрібно створити на базі китайського юаня<sup>112</sup>. Протилежна точка зору полягає в тому, що «поява нової універсальної символічної (на відміну від матеріального золота) валюти, найімовірніше, призведе до подальшої віртуалізації фінансово-валютного ринку, тоді як зараз треба рухатися у протилежному напрямку»<sup>113</sup>.

Отже, створення наднаціональної валюти – це завдання, вирішення якого нині є необхідним. При цьому потрібно дати відповідь на запитання, чи єдина валюта має бути тільки однією, чи вона має функціонувати паралельно з національними і колективними валютами як резервна. Щодо другої частини запитання зазначимо, що функцію резервної валюти виконують спеціальні права запозичення (СДР) Міжнародного валютного фонду. В аспекті формування нового світового економічного порядку важливо вирішувати проблему створення єдиної наднаціональної, тобто загальносвітової валюти. Йдеться про таку грошову одиницю, що обертатиметься як у міжнародних розрахунках, так і в розрахунках усередині держави в готівковій і безготівковій формах. Це означає, що нова грошова одиниця має бути визнана кожною країною світу як національна. Вигоди від її введення в обіг мають отримати країни як економічного центру, так і економічної периферії.

Розробка єдиної світової грошової одиниці може базуватися на використанні теорії і практики впровадження регіональних валют. Найбільш успішною серед них є євро, що реально функціонує як альтернатива долару і повністю замінила в 16 країнах національні валюти. З огляду на це треба застосувати ті теорії, що використовуються при розробці та функціонуванні колективних валют. Поза сумнівом, їхнє значення виходить за межі окремих груп країн. Варто згадати, що на початку 1960-х рр., коли нобелівський лауреат Р. Манделл виступив з теорією оптимальних валютних зон, існування національних валют вважалося аксіомою. Сама постановка проблеми Р. Манделлом щодо доцільності для певних регіонів відмови від монетарного суверенітету на користь спільної валюти видавалася такою, що може мати лише академічний інтерес.

Створення валютних зон в останні десятиліття ХХ ст. підтвердило економічні переваги єдиної валюти, пов'язані із забезпеченням «...нижчих трансакційних витрат у торгівлі та меншої невизначеності в питаннях про відносні ціни»<sup>114</sup>. При цьому щодо забезпечення повної зайнятості на ринку робочої сили наявні випадки, коли зміна попиту чи виникнення іншого «асиметричного шоку» потребує зменшення реальної заробітної плати у якомусь

<sup>109</sup> Вопрос создания новой резервной валюты обострился [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://top.rbc.ru/finances/27/03/2009/290289.shtml/>

<sup>110</sup> Предложения Российской Федерации к саммиту «Группы двадцати» в Лондоне (апрель 2009 года) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/03/213992.shtml>.

<sup>111</sup> Eichengreen B. The Death-Defying Dollar / Barry Eichengreen. – Project Syndicate. – 2009. – 22 October [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.project-syndicate.org/commentary/eichengreen10>.

<sup>112</sup> Панарин И. В мире появится новая валюта [Електронний ресурс] / И. Панарин. – Режим доступу : <http://newsland.ru/News/Detail/id/353512/cat/86/#comments481641>.

<sup>113</sup> Данилов-Данильян В. Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике / В. Данилов-Данильян // Вопросы экономики. – 2009. – С. 31–41.

<sup>114</sup> The Royal Swedish Academy of Sciences has decided to award the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 1999 to Professor Robert A. Mundell, Columbia University, New York, USA for his analysis of monetary and fiscal policy under different exchange rate regimes and his analysis of optimum currency areas [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1999/ecoback99.pdf](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1999/ecoback99.pdf).

регіоні. У зв'язку з цими умовами Р. Манделл обмежував створення валютної зони регіоном, у якому схильність робочої сили до міграції є доволі високою, щоб забезпечити повну зайнятість при виникненні в одному з регіонів асиметричного шоку. Нові умови, характерні для світової економіки ХХІ ст., є такими, за яких рух робочої сили глобалізувався і стримується лише обмеженнями національних урядів. Якщо цю перешкоду усунути, то світову економіку можна розглядати як один регіон, який може функціонувати за принципами і відповідно до моделі валютної зони, що дає підстави для розробки єдиної світової валюти.

Отже, перехід до єдиної світової валюти потребує виконання й інших умов. Насамперед потрібно створити умови для розширення руху капіталу, розробити принципи міжнародної та внутрішньонаціональної адаптованості фінансових систем, субсидій та допомог. Ефекти переходу до єдиної світової грошової одиниці можна буде отримати при пожевленні міжнародної торгівлі, вирівнюванні цін на фактори виробництва і товари та, зрештою, до вирівнювання рівнів економічного розвитку.

Додатковими проблемами, які доведеться вирішувати у зв'язку із запровадженням єдиної світової грошової одиниці, можна вважати потребу в урахуванні великої диференціації параметрів економічного розвитку, готовність усіх національних урядів виконувати умови забезпечення стабільності валюти. Насамперед доведеться подолати опір з боку США, де домінує уявлення про задовільний стан економіки і залишається найбільша зацікавленість в утриманні позиції долара як міжнародної резервної валюти. На противагу позиції США потрібно буде «схилити» до прийняття нейтральної єдиної валюти світову ділову громадськість, яка в умовах глобального безладдя і нестабільності демонструє найбільшу готовність до радикальних змін.

Впровадження єдиної світової грошової одиниці – це завдання, яке ще два-три роки назад вважали б економічним романтизмом. Проте світова економічна і фінансова криза спонукає нації та їхні уряди до пошуку нових, більш ефективних шляхів розвитку. Саме зараз виникли умови, за яких такого роду рішення стають більш реальними. Зростає також психологічна готовність для практичної роботи зі створення єдиної валюти, особливо у країнах, що розвиваються. Так, член-кореспондент Російської академії наук Г. Фетисов пропонує перейти на міжнародні розрахунки за торговими та інвестиційними операціями і СДР, трансформуючи їх у повноцінну валюту. Коло валют, що формують нинішній валютний кошик СДР, має розширитися за рахунок країн «великої двадцятки». Механізм використання СДР як грошової одиниці має запустити центральний банк з функціями Федеральної резервної системи з грошової емісії. Центробанкам країн G-20 відводять роль регіональних банків для інших центробанків<sup>115</sup>.

Проте такі пропозиції мають характер напівзаходів, тому що модель не визначає місця для інших валют, які використовують у міжнародних розрахунках. «Навряд чи США чи держави Єврозони погодяться негайно відмовитися від долара і євро як засобу міжнародних розрахунків і провідних резервних валют, – визнає Г. Фетисов. – Тому введення СДР-валюти має відбуватися на добровільній основі та за дотримання принципів рівності всіх держав-членів МВФ і цілковитою забезпеченістю СДР ліквідними активами. Найбільш зацікавлені в такому переході країни-експортери нафти та інші держави, економіці яких «курсіві гойдалки» завдають величезної шкоди» [21, с. 41].

Отже, незважаючи на глобальність постановки проблеми, реальні спроби заміни наявних валют у міжнародних розрахунках не є більш ніж пропозиціями зі створення ще однієї валюти (та ще й на базі кількох наявних), яка, за суттю, обертатиметься паралельно з провідними. Ці пропозиції також не настільки аргументовані, щоб переконати в необхідності принципової зміни ситуації в системі міжнародних валютно-фінансових відносин. Проте, якщо ставиться завдання досягнення радикальних змін у функціонуванні світової економіки, потрібно радикально змінювати і валютну систему. Для цього необхідно спочатку прийняти як одну з важливих вихідних умов нової міжнародної фінансової архітектури створення нової грошової одиниці, а після цього розроблення механізму переходу до неї в усіх міжнародних розрахунках.

#### *Література до підрозділу 2.1.1*

1. Андрианов В. Новая архитектура глобальной финансовой системы / В. Андрианов // Маркетинг. – 2009. – № 5. – С. 3–9.
2. Браун за світовий фінансовий податок / BBCUkrainian.com. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/world/story/2009/11/091107\\_brown\\_finance\\_is.shtml](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/world/story/2009/11/091107_brown_finance_is.shtml).
3. Вопрос создания новой резервной валюты обострился [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://top.rbc.ru/finances/27/03/2009/290289.shtml>.
4. Данилов-Данильян В. Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике / В. Данилов-Данильян // Вопросы экономики. – 2009. – С. 31–41.
5. Декларация об установлении нового международного экономического порядка / Генеральная Ассамблея – Шестая сессия: Резолюции, принятые по докладу специального комитета шестой специальной сессии – 3201 (S-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://daccessdds.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/072/02/IMG/NR007202.pdf?OpenElement>.
6. Кучин В. Саміт Великої двадцятки виробив заходи щодо боротьби з глобальною кризою / В. Кучин // Вісник національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 18–19.
7. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція : моногр. / Д. Г. Лук'яненко. – К. : Нац. підручник, 2008. – 220 с.
8. Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління / Д. Лук'яненко // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8–9. – С. 5–41.
9. Новый мировой порядок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.google.com.ua>.

<sup>115</sup> Фетисов Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы (предложения для «Группы двадцати» по финансовым рынкам и мировой экономике) / Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 31–41.

10. Панарин И. В мире появится новая валюта [Электронный ресурс] / И. Панарин. – Режим доступа : <http://newsland.ru/News/Detail/id/353512/cat/86/#comments481641>.
11. Предложения Российской Федерации к саммиту «Группы двадцати» в Лондоне (апрель 2009 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/03/213992.shtml>.
12. Проект резолюции III Шестидесят третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН «Установление нового международного экономического порядка» (12 декабря 2008 г.).
13. Программа действий по установлению нового международного экономического порядка / Генеральная Ассамблея – Шестая сессия: Резолюции, принятые по докладу специального комитета шестой специальной сессии – 3202 (S-VI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.un.org/russian/document/gadocs/6spec/r3202\\_s6.pdf](http://www.un.org/russian/document/gadocs/6spec/r3202_s6.pdf).
14. Резанова Н. С. Міжнародні фінанси : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисцип. / Н. С. Резанова. – К. : КНЕУ, 2001.
15. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей [по докладу Второго комитета (A/63/416/Add.1)] 63/224. Установление нового международного экономического порядка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N08/648/29/PDF/N0864829.pdf?OpenElement>.
16. Фетисов Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы (предложения для «Группы двадцати» по финансовым рынкам и мировой экономике) / Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 31–41.
17. Хартия экономических прав и обязанностей государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://daccessdds.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0742/01/IMG/NR074201.pdf?OpenElement>.
18. Центр новостей ООН. Делегация США проголосовала против резолюции об установлении нового международного экономического порядка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/news/fullstorynews.asp?newsID=10856>.
19. Eichengreen B. The Death-Defying Dollar [Электронный ресурс] / Barry Eichengreen. – Project Syndicate. – 2009. – 22 October. – Режим доступа : <http://www.project-syndicate.org/commentary/eichengreen10>.
20. G20 declaration: Full text of declaration by world leaders meeting in Washington to discuss the global financial crisis [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7731741.stm>.
21. Global plan for recovery and reform: the Communiqu? from the London Summit. The decisions made by the leaders of the world's largest economies at the London Summit are recorded in the communiqu? which all leaders signed on April 2<sup>nd</sup> [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.londonsummit.gov.uk/en/summit-aims/summit-communicue/>
22. Stieglitz J. Markets Can't Rule Themselves [Электронный ресурс] / J. Stieglitz // Newsweek. – 2008. – Dec. 3. – Режим доступа : [www.newsweek.com/id/177477](http://www.newsweek.com/id/177477).
23. Taylor J. D. The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong [Электронный ресурс] / J. D. Taylor // NBER Working Paper. – 2009. – № 14631. – Режим доступа : [www.nber.org/papers/w14631](http://www.nber.org/papers/w14631).
24. The Royal Swedish Academy of Sciences has decided to award the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 1999 to Professor Robert A. Mundell, Columbia University, New York, USA for his analysis of monetary and fiscal policy under different exchange rate regimes and his analysis of optimum currency areas [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1999/ecoback99.pdf](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1999/ecoback99.pdf).

### **2.1.2. Глобалізаційні тенденції формування соціально-економічних пріоритетів людського розвитку**

В сучасному світі перманентних трансформацій, динамічних перетворень та синергетичних процесів, неминучим стає формування нових критеріїв стійкості та успішності розвитку суспільства у всіх сферах його життєдіяльності. Зростаюче значення генерації інноваційних ідей для пристосування до світових змін посилює роль людини, як епіцентру і творця прогресу як основної детермінанти сучасного розвитку. В свою чергу, здатність до генерації таких ідей визначається рівнем культурного, професійного, морального розвитку людини. Зокрема, одним з визначальних факторів людського розвитку, на нашу думку, виступає якість людського капіталу, яка в суттєвій мірі залежить від системи формування його професійно-кваліфікаційних характеристик як на макро-, так і на мікрорівні. Тому постає об'єктивна необхідність дослідження факторів та резервів підвищення ефективності використання людського капіталу, в тому числі, його якісної складової, встановлення нових пріоритетів людського розвитку відповідно до соціальних, економічних, суспільно-політичних та природних умов, а також ціннісних настанов суспільства в умовах глобалізації.

Аспекти людського розвитку продовжують залишатися актуальними у світовій науці, теорії та практиці протягом десятиліть. У глобальному вимірі ПРООН щорічно оприлюднюються звіти з людського розвитку, в яких наводиться кількісний та якісний аналіз його тенденцій, встановлюються його цілі, перспективи. В Україні, зокрема, дослідження індикаторів людського розвитку особливо активізувались, починаючи з 1992–1993 рр. і сьогодні знаходять своє відображення у працях багатьох видатних вітчизняних науковців та дослідників, серед яких О. Грішнова, Е. Лібанова, А. Колот, В. Петюх, О. Петрова, В. Савченко та ін.

Відповідно до Концепції людського розвитку, що проголошена ПРООН, людський розвиток визначається як процес зростання людських можливостей, що забезпечується політичною свободою, правами людини, повагою до особистості [2]. У зв'язку з еволюцією економічних та політичних систем, зростанням потреб суспільства та трансформації його цінностей, зміст людського розвитку сьогодні доповнюється визнанням необхідності та забезпеченням активної участі людей у формуванні такого розвитку, що дозволить створити відповідні людським цінностям умови життя.

Аналіз факторів та резервів людського розвитку є неможливим без застосування системи відповідних показників та встановлення кореляційних зв'язків між ними. Не зважаючи на існування великої кількості показників,

які безпосередньо або опосередковано визначають рівень людського розвитку, питання об'єктивності та всебічності кількісного вимірювання його рівня залишається відкритим для світової науки.

Для характеристики рівня людського розвитку вже більше 15 років використовується, запропонований ПРООН показник індексу людського розвитку (ІЛР) або індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП), міжнародна назва якого Human Development Index (HDI), що являє собою сукупний показник рівня розвитку людини в країні, і визначається рівнем досягнення концептуальних цілей людського розвитку, а саме: 1) можливість прожити довге життя, підтримуючи хороший стан здоров'я; 2) можливість доступу до знань, їх постійне розширення та оновлення; 3) можливість доступу до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя. Кількісне вираження досягнення зазначених цілей відображається відповідно у трьох індексах: індексі тривалості життя ( $I_{life}$ ), індексі охоплення освітою ( $I_{ed}$ ), індексі матеріального рівня життя, який визначається розміром ВНД на душу населення ( $I_{GNI}$ ), виражений в доларах США за паритетом купівельної спроможності. За результатами вимірювання показника ІЛР країна потрапляє на певне місце у рейтингу та до певної категорії країн: з дуже високим рівнем людського розвитку ( $0,8 < ІЛР < 1$ ), з високим рівнем людського розвитку ( $0,7 < ІЛР < 0,8$ ), із середнім рівнем людського розвитку ( $0,5 < ІЛР < 0,7$ ), з низьким рівнем людського розвитку ( $ІЛР < 0,5$ ) [2].

Звичайно, розуміння людського розвитку не обмежується цими трьома сферами, а передбачає також врахування можливості вибору в усіх сферах життя; політична економічна та соціальна свобода; можливості займатися творчою та виробничою діяльністю; відчувати повагу до себе; мати гарантію прав людини тощо. Разом з тим, з нашої точки зору, обґрунтовуючи причини виокремлення трьох основних індикаторів людського розвитку, слід враховувати, що людина обирає не просто триваліше життя, вищий рівень освіти і більший достаток, а й усі ті блага і переваги, що з цим пов'язані. Так, вищий рівень освіти означає ширші можливості самореалізації, цікавішу роботу, вищий статус, більші доходи, що знаходить відображення у більш повному задоволенні потреб людини. Треба погодитися, що три обрані ПРООН виміри людського розвитку відображають значно ширший спектр людських можливостей, ніж здається з першого погляду, і недостатня реалізація в цих трьох сферах ускладнює досягнення інших цілей [3, с. 92]. Важливим позитивом ІЛР є те, що він формує необхідні перспективи розвитку людського капіталу конкретної країни для досягнення максимально можливої самореалізації кожного індивіда в розвинутій країні. Чим вищою є ступінь такої самореалізації, тим ближче значення ІЛР до одиниці.

Але, не зважаючи на те, що індекс людського розвитку прийнято вважати «лакмусовим папірцем» [5] соціально-економічної політики держави, багато важливих вимірів людського розвитку не входять до запропонованої моделі, а розглядаються окремо як важливе її доповнення. До таких вимірів можна віднести ступінь свободи людини, екологічне середовище, рівноправність і багато інших важливих для людей аспектів життя. Всі ці аспекти суспільного життя людини прямо чи опосередковано детермінують рівень людського розвитку країни в цілому.

Щорічні доповіді ПРООН про розвиток людини є беззаперечним доказом еволюції наукових та методологічних підходів щодо його трактування та вимірювання. Головним чином це проявляється у вдосконаленні інструментів аналізу, аналітичної, статистичної бази для розширення можливостей врахування більшої кількості факторів, що визначають людський розвиток, а також кореляції між ними. Так, в доповіді «Реальне багатство народів: шляхи розвитку людини» [1], оприлюдненої наприкінці 2010 р., проведено системну оцінку тенденцій за ключовими компонентами людського розвитку за останні 40 років, а також внесено ряд суттєвих змін та доповнень, найважливішими з яких виступають наступні:

1. Використання нових статистичних даних та методик розрахунку показників доходу, здоров'я та освіти, які раніше були відсутні в багатьох країнах:

а) замість валового національного продукту на душу населення (ВНП) використовується валовий національний дохід на душу населення (ВНД), що дозволяє враховувати дохід від грошових переказів та міжнародної допомоги в цілях розвитку;

б) відмінено верхню межу доходу в 40000 дол. США, що дозволяє більш точно визначати відповідний індекс для країн з рівнем доходу, вищим за 40000 дол. США;

в) у сфері освіти замість показника сукупного охоплення освітою населення, використовується показник очікуваної тривалості навчання дітей шкільного віку, а замість рівня грамотності дорослого населення – середня тривалість навчання дорослого населення, що відображає більш повну картину стану освіти.

2. Перегляд способу агрегування трьох вимірів людського розвитку: замість середнього арифметичного, ІЛР зразку 2010 р. являє собою середнє геометричне трьох показників – індексу очікуваної тривалості життя, індексу освіти та індексу доходу. Такі зміни здійснені з метою підкреслення однакової важливості та неможливості порівняння цих трьох індикаторів, що ставить необхідність відстеження будь-яких змін в кожному з них, адже низький показник за будь-яким виміром тепер завжди відображається в ІЛР безпосередньо. Для проведення відповідних розрахунків запропонована така формула:

$$HDI = \sqrt[3]{I_{life} \times I_{ed} \times I_{GNI}}$$

де  $I_{life}$  – індекс тривалості життя;

$I_{ed}$  – індекс охоплення освітою;

$I_{GNI}$  – індекс ВНД на душу населення, виражений в доларах США за паритетом купівельної спроможності.

За результатами використання нової методології розрахунку, середній показник людського розвитку у світі склав 0,624 (це на 18% більше, ніж у 1990 р. і на 41% більше, ніж у 1970 р.); на чолі рейтингу опинилася Норвегія зі значенням ІЛР 0,938, найнижчий показник людського розвитку, серед країн для яких розраховувався ІЛР, має Зімбабве – 0,140. Україна потрапила до категорії країн із високим рівнем людського розвитку та 69-ою позицією в



рейтингу, яке забезпечується значенням ІЛР рівному 0,710 – це значення є вищим, ніж середній показник по країнах Європи та Центральної Азії (0,702), але нижчим від середнього показника у власній групі країн з високим рівнем людського розвитку (0,717). Аналізуючи компонентний склад ІЛР України в динаміці, слід відзначити зростаюче та відносно високе значення показника рівня освіти, коливання індексу рівня доходів та зниження індексу очікуваної тривалості життя, що, безумовно, має стати основою для формування економічної політики країни на перспективу.

3. *Впровадження нових показників, що відображають важливі фактори людського розвитку і не входили до визначення його індексу.*

а) *індекс людського розвитку скоригований на нерівність* – ІЛРН (Inequality Human Development Index), що відображає втрати у розвитку людини через нерівність у сфері охорони здоров'я, освіти та доходів. За умов абсолютної рівності, ІЛР та ІЛРН, скоригований з урахуванням нерівності, будуть приймати однакові значення. За останніми оприлюдненими даними, середнє зниження ІЛР за врахування нерівності складає близько 27%, тобто глобальний ІЛР скоротився б з 0,624 до 0,489 [1]. Для 80% країн зниження індексу склало більше 10%, причому помітною є тенденція зростання нерівності по більшості показників в групі країн з низьким рівнем людського розвитку. Зниження ІЛР України при врахуванні нерівності є нижчим за середньосвітовий і складає 8,1% (ІЛРН = 0,652) [1]. Цікавим є той факт, що відсоткове зниження ІЛР із врахуванням нерівності в Україні є меншим, ніж таке зниження у США, Франції, Італії, Іспанії та багатьох інших країн з дуже високим та високим рівнем людського розвитку. Це свідчить про необхідність дослідження проблем соціальної стратифікації українського суспільства.

б) *індекс гендерної нерівності* (ІГН) показує гендерні диспаритети в репродуктивному здоров'ї, в сфері розширення прав та можливостей та участі на ринку робочої сили. Втрати людського розвитку за цим показником у світі коливаються від 17% до 85% [1]. За підсумками 2008 р. (доповідь 2010 р.) рейтинг гендерно-рівноправних держав очолюють Нідерланди, Данія, Швеція та Швейцарія. Україна в цьому рейтингу займає 44 позицію із 138 із відносно низькими показниками материнської смертності, народжуваності у підлітків та місцями жінок у парламенті, і відносно високими та рівними показниками освіченості та участі на ринку праці.

в) *індекс багатомірної бідності* (ІББ) вказує на депривації, що зазнаються сім'ями у сфері охорони здоров'я, освіти та рівня життя, причому, ці позиції іноді накладаються одна на іншу. За наявними оцінками 1/3 населення світу зазнають багатомірну бідність, що перевищує чисельність населення, яке живе на 1,25 дол. США на добу і менше. В Україні від багатомірних депривацій потерпає 2% населення, і ще 1% є вразливим до таких депривацій [1].

Наведений аналіз дає підстави визначити основні проблеми та суперечності людського розвитку в сучасному світі і в Україні окремо, виявлення яких є принципово важливим для встановлення його орієнтирів, розробки стратегічних, тактичних та оперативних заходів соціальної та економічної політики України, а також формування нових суспільних цінностей. То ж, на сьогоднішній день, особливого значення набуває знаходження оптимального співвідношення у таких площинах людського розвитку:

## **1. Вирішення класичних суперечностей людського розвитку:**

**1.1. Соціальна справедливість та економічна ефективність.** У цій суперечності актуалізується спрямованість економічних реформ та програм перерозподілу на зменшення соціальної нерівності у довгостроковому періоді і, водночас, пов'язане з ними збереження стимулів до інноваційної, творчої праці, економічного зростання. Це продовжує залишатись суттєвим протиріччям для більшості держав світу.

**1.2. Роль ринку та держави у забезпеченні людського розвитку.** Ринкова економіка є необхідним, але недостатнім інститутом людського розвитку. Без компліментарних державних заходів, ринки неналежним чином відносяться до підтримки людського розвитку, а іноді навіть можуть створювати умови для його деградації. З іншого боку, розглядаючи цю суперечність в парадигмі підвищення якості людського капіталу, що реалізується в межах професійно-кваліфікаційного підходу, маємо визнати можливість часткового вирішення такої суперечності та доцільність об'єднання зусиль ринку та держави у сфері підготовки фахівців, які володітимуть необхідними компетенціями для виконання певного виду робіт.

Забезпечення ринку праці фахівцями з такими компетенціями передусім здійснюється державою через макроекономічні механізми: координацію потреб ринку праці із пропозицією на ринку освітніх послуг щодо підготовки спеціалістів за окремими професіями, спеціальностями тощо (враховуючи необхідність випереджального характеру освітньої підготовки). А недоліки та лаги реалізації макроекономічних механізмів компенсуються за рахунок використання механізмів мікроекономічного рівня – шляхом проведення професійного навчання з відривом та без відриву від виробництва, застосування сучасних методів розвитку та перепідготовки кадрів, які переважно здійснюються а рахунок додаткових інвестицій підприємств.

То ж, необхідність співпраці ринкових та державних структур у забезпеченні оптимальної професійно-кваліфікаційної структури кадрів актуалізується можливістю підвищення рівня людського розвитку через підвищення якості людського капіталу на всіх рівнях соціально-трудових відносин: 1) підвищення якості людського капіталу особистості забезпечується через набуття додаткових конкурентних переваг на ринку праці у вигляді затребуваних компетенцій, і пов'язаних з цим, достойної винагороди за працю та задоволеність працею; 2) підвищення якості людського капіталу підприємства відбувається на основі підвищення якості людського капіталу особистості (працівників) і мультиплікативно збільшується в результаті дії системного ефекту від їхнього поєднання, що напряму відображається у підвищенні ефективності та результативності діяльності підприємств; 3) підвищення якості людського капіталу країни знаходить своє відображення в оптимізації системи освітніх послуг, зниженні рівня безробіття, більш повному використанні всіх видів ресурсів, розширенні можливостей економічного зростання, наблизенні до реалізації людського потенціалу та соціально-економічного потенціалу країни в цілому.

## **2. Досягнення оптимальності в межах сучасних протиріч людського розвитку:**

**2.1. Людський розвиток та зростання доходу.** Останніми дослідженнями підтверджується відсутність істотної кореляції між економічним зростанням та покращеннями у сфері освіти та охорони здоров'я, особливо при низькому та середньому рівнях ІЛР. Таке спостереження зовсім не заперечує той факт, що зростання доходів залишається важливим аспектом людського розвитку, адже саме воно означає розширення можливостей для доступу до якісних освітніх та медичних послуг, достойної праці, збільшення податків для здійснення програм перерозподілу тощо. При цьому, треба зауважити, що, якщо декілька десятиліть тому тільки країни з високим рівнем доходу були спроможними платити за просування вперед у сфері освіти та охорони здоров'я, то сьогодні, технологічні нововведення, потік ідей, висока швидкість передачі інформації дозволяє країнам покращити стан освіти та охорони здоров'я за низького рівня витрат. Більше того, високий рівень доходів сам по собі не виступає неодмінною умовою демократії, рівноправності в суспільстві, збереження й розвитку культурної спадщини; не гарантує правопорядок і соціальну злагоду. ПРООН підкреслюється, що ВНД на душу населення найменш вдало із складових ІЛР відображає реальні можливості людського розвитку. Тому людський розвиток, хоч і залежить від економічного зростання, але не обмежується ним.

**2.2. Стан навколишнього середовища та економічна ефективність.** Деякі розвинені країни роблять кроки по пом'якшенню негативного впливу людської життєдіяльності на навколишнє середовище. Проте, для більшості країн, що розвиваються, перешкодою виступає високий рівень витрат та обмеженість доступу до чистої енергії. За прогнозами, чисельність населення світу у 2020 році складе 9 млрд. осіб [1] – такі демографічні зміни вплинуть на стан та кількість природних ресурсів та навколишнього середовища. Зміна клімату може стати єдиним фактором, що сильно змінить майбутнє і стане перешкодою до подальшого розвитку людини. Очікується, що зміни клімату особливо вплинуть на рівень моря, моделі погоди, продуктивність сільського господарства, що неминуче торкнеться всіх сторін людської життєдіяльності (наприклад, за оцінками, зміни клімату негативно вплинуть на врожай зернових, що призведе до підвищення ціни вдвічі).

**2.3. Глобальна соціалізація та збереження національної ідентичності.** Процеси глобальної соціалізації, що представляють собою інтеграцію до того чи іншого геополітичного простору, приймаючи за еталон країну з вищим рівнем людського розвитку, є неминучими для сучасного суспільства і передбачають прийняття норм та цінностей «еталонної» соціальної групи (для України такою групою виступають переважно країни Європи). Така інтеграція вимагає детального аналізу процесу трансформації цінностей та проблем, що можуть бути пов'язані з ними в контексті історико-культурних, релігійних цінностей та традицій окремої країни.

В контексті глобальної соціалізації, особливо актуальним для України залишається питання узгодження стратегії і тактики переходу до постіндустріального суспільства, врахування особливостей та реалій становлення в нашій країні економіки знань. Неодмінною складовою, що забезпечує такий перехід є відповідна якість людського капіталу, індикатором якої є зростання попиту на висококваліфікованих працівників, професії розумової або переважно розумової праці. В Україні, згідно з офіційними підсумками 2010 р., в структурі потреб підприємств за професійними групами домінували кваліфіковані робітники з інструментом (20,66%) та представники найпростіших професій (15,5%) [4]. Кваліфікаційні рівні для виконання таких робіт за національними та міжнародними стандартами встановлено другий та перший відповідно. Потреба в професіоналах та фахівцях (для виконання робіт відповідно четвертого та третього кваліфікаційних рівнів) складала 14% та 11,58% [4]. Позитивним при цьому слід визнати динаміку зниження потреби у менш кваліфікованих працівниках на користь зростання потреби у працівниках вищої кваліфікації. Це тією чи іншою мірою свідчить про зрушення у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили у бік здійснення перших кроків на шляху до становлення економіки знань, але недосконалість статистичної бази, зумовленої неповнотою даних про потреби підприємств та обмеженістю обліку незареєстрованих безробітних за професійними групами, зменшують ступінь валідності такого твердження.

**2.4. Об'єктивні вимірники та суб'єктивне сприйняття людського розвитку.** Світова практика показує, що важливим є не тільки досягнення кількісно-необхідних показників, визначених Концепцією людського розвитку, а й забезпечення зворотного зв'язку проведення заходів, спрямованих на людський розвиток – задоволення людей існуючими системами освіти та охорони здоров'я, наявним рівнем доходів тощо. У доповіді про людський розвиток, цей аспект був досліджений за допомогою проведення оцінки сприйняття індивідуального добробуту та благополуччя. Так, наприклад, серед країн з дуже високим рівнем людського розвитку, значення загальної задоволеності життям сягає 5,6 – в Естонії, 5,7 – в Угорщині, 5,8 – у Словаччині, 5,9 – в Португалії; в той час, коли аналогічний коефіцієнт в групі країн зі середнім рівнем людського розвитку становить 7,6 – в Домініканській Республіці, 7,0 – в Гондурасі, 7,1 – в Нікарагуа, 7,2 – у Гватемалі. Найвище значення показника сприйняття індивідуального добробуту має Коста-Рика – 8,5, знаходячись на 62 місці та значенням ІЛР 0,725 в загальному рейтингу країн. В Україні цей показник становить 5,3 (з ІЛР 0,710 та 69 місцем) [1]. Такі розбіжності можуть слугувати індикаторами неспівпадіння між кількісними та якісними трансформаціями в країні, неадекватності або невалідності даних для розрахунку ІЛР тощо. Звичайно, наявність деяких розбіжностей в суб'єктивному сприйнятті власного добробуту та показників ІЛР не заперечує необхідності встановлення та вдосконалення науково-обґрунтованих показників людського розвитку, які розробляються на випереджувальній основі з урахуванням перспектив та прогнозів розвитку людства в цілому.

**Висновки.** Зважаючи на вищевикладене, виділимо основні пріоритети людського розвитку України, які актуалізуються в міру виникнення все більшої кількості протиріч та суперечностей в сучасному суспільстві, і які призводять до збільшення альтернативної вартості заходів соціальної та економічної політики:

1. Оптимізація зв'язку між економічним зростанням та людським розвитком: вдосконалення механізмів розподілу та перерозподілу доходів у напрямку безперервного підвищення освітнього рівня людини і підтримки її здоров'я.

2. Перегляд соціальної угоди в українському суспільстві – зміна норм та очікувань, що стосуються ролей та функцій держави відповідно до нових умов, зокрема відхід від декларативного характеру забезпечення людського розвитку в Україні.

3. Усунення екологічних ризиків: сприяння низьковуглеродному розвитку, добровільні зобов'язання по скороченню викидів, зміна поведінки споживачів – усвідомлення того, що втрати енергії має тяжкі наслідки для нинішнього та майбутнього поколінь.

4. Розробка нових наукових підходів, концепцій, теорій, в центрі дослідження яких знаходиться економіка розвитку людини, який не зводиться тільки до зростання матеріального добробуту, а передбачає врахування інших, «недоходних» факторів та резервів людського розвитку, а також виявлення і шляхи використання синергетичного ефекту від їхньої взаємодії.

5. Співпраця ринкових та державних структур у забезпеченні оптимальності професійно-кваліфікаційних аспектів людського розвитку – забезпечення відповідності потреб ринку праці наявним компетенціям працівників.

6. Використання іноземного досвіду формування економіки знань в межах постіндустріального суспільства, визнаючи наявність труднощів та бар'єрів переходу України до нього.

Підсумовуючи, зазначимо, що спільною рушійною силою для здійснення зазначених змін, на нашу думку, виступає перш за все формування моральних норм та цінностей, необхідних для здійснення таких змін, що призведе до нового трактування людини в українському соціумі, як це вже сталося в ряді інших країн світу. Формування цих цінностей є тривалим процесом усвідомлення українським суспільством нових пріоритетів та цілей розвитку суспільства в цілому і України зокрема, поштовхом до якого мають слугувати заходи державної політики у всіх сферах та напрямках діяльності.

#### *Література до підрозділу 2.1.2*

1. Human Development Report 2010. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/>
2. The Human Development concept [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/humandev/>
3. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
4. Динаміка потреби підприємств у працівниках за професійними групами у 1999–2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Соболева И. В. Воспроизводство человеческого потенциала: теория, методология, приоритетные направления [Електронний ресурс] / И. В. Соболева. – Режим доступу : <http://www.vak.ed.gov.ru/announcements/economich/Sobol>.

### **2.1.3. Глобальні макрофінансові виклики структурній трансформації економіки України**

В сучасних умовах структурні реформи не можуть не враховувати те, як окрема відкрита економіка позиціонована в координатах глобальних процесів. Це тим більше очевидно, чим вищим є показник відкритості по каналах торгівлі, чим вужчим є внутрішній ринок, чим менш диференційованою є структура експорту, імпорту, споживання та випуску. Належність до конкретної інтеграційної зони із достатньо високим ступенем інтенсивності двосторонніх зв'язків могла би послаблювати ці ефекти, зважаючи на формування певної компліментарності структур економік. У випадку, коли економіка не належить до жодного інтеграційного угруповання ефекти компліментарності не є виражені, внаслідок чого структура економіки буде відображати те, як спеціалізація кристалізуватиметься під впливом глобального попиту та еластичності реакції випуску на зміни глобальної кон'юнктури.

Це означає, що розвиток глобалізації в напрямку формування глобально-центричної моделі світу однозначно змінюватиме конфігурацію сил, які визначають структуру національної економіки окремої країни, а саме головне привносять нові конфлікти у цей процес. Основою даних конфліктів виступає протиставлення структурної негнучкості економіки, яка задається глобальною кон'юктурою, та намагання здійснювати адаптацію до нових умов, або визначення структурних пріоритетів, які мали би відповідати певному уявленню про довгострокову оптимальну та ефективну структурну динаміку. Внутрішні інституціональні фактори можуть приймати одну з сторін, що, в принципі, відповідає логіці інституціональної еволюції за Д. Норттом.

Як приклад можна навести проблему інституціональної консервації чинної структури економіки, коли монополізовані та концентровані угруповання максимізують власний добробут, користуючись ринковою владою та доступом до політико-репресивного апарату, цементуючи у такий спосіб актуальну структурно-інституціональну модель економіки та обмежуючи інвестиції в структурну трансформацію чи диверсифікацію бізнесу. Антиподом цьому можна навести наявність потужних інститутів структурної трансформації, спрямованої на інновації, коли такі інститути створюються завдяки агресивній державній політиці, зорієнтованій на швидке оновлення країни, або коли такі інститути розвиваються та культивуються під впливом конкурентного ринкового середовища. Найбільш важливим є те, що прояв першого чи другого варіанту наперед обумовлений самою структурою економіки, отже ця проблема може мати ендегенне походження. З іншого боку, вірогідність сильної політичної ініціативи, спрямованої на подолання даної проблеми, демонструє, що вона здебільшого має екзогенний характер і часто не впливає із середовища інституціональних зв'язків між політичним представництвом та бізнес-групами.

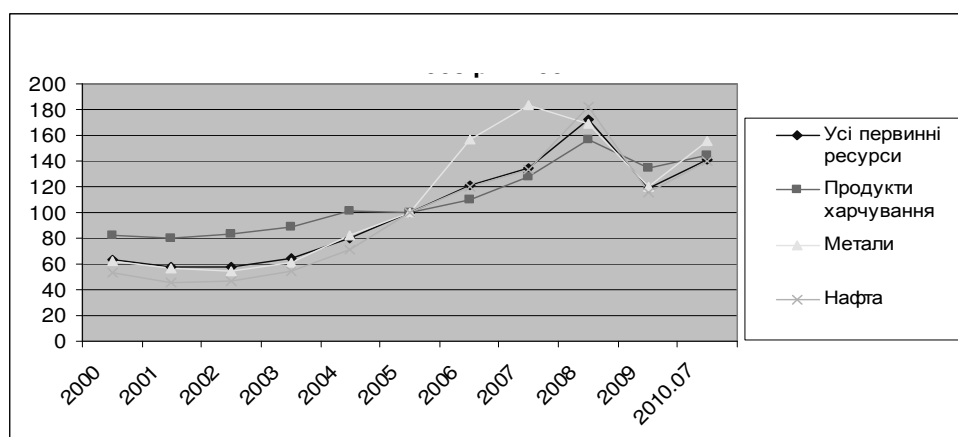
В світлі цього глобальні макрофінансові процеси, визначаючи поведінку глобальної кон'юнктури, а відтак глобальний попит на вузькоспеціалізований експорт країни, спроможні суттєво посилити структурну ригідність

завдяки тому, що експортери отримують можливості максимізації добробуту в рамках чинної структури економіки без інвестицій в інновації та технологічне оновлення.

Екстраполюючи вищевикладене на економіку України, можна побачити, що глобальні макрофінансові зрушення наразі набагато більше створюють передумов для запобігання структурним змінам вітчизняної економіки, ніж сприяють її інноваційно-інвестиційному розвитку. Якщо перефразувати цю тезу у категоріях інституціональної динаміки Д. Норта, то можна побачити як глобальні макрофінансові процеси створюють більш сприятливе середовище для структурного статус кво, ніж конкурентні сили, проявом яких мав би бути настільки потужний шок відносних цін, що запустив би в рух процеси інституціональних змін, наслідком яких виступили би ендогенні потреби в структурній перебудові.

Спираючись на факт високої залежності структури вітчизняної економіки від низько диференційованого експорту чорних металів, а також враховуючи те, що ринок первинних ресурсів (*primary commodities market*), зокрема ринок металів, істотно змінили своє позиціонування в координатах глобальних макрофінансових процесів, слід визнати, що для будь-яких проектів структурних зрушень в Україні ризики структурної ригідності останньої, що породжуються на глобальному рівні, є актуальними, хоча б тому, що вони дозволяють істотно посилювати поточні короткострокові позиції бізнес-груп, асоційованих із монополізацією сировинного експорту. З цих міркувань поглиблений аналіз тих змін, які відбуваються в глобальній економіці є важливим інструментом створення сучасної картографії макроекономічних, структурних та інституціональних рішень, спрямованих на подолання проблеми технологічної відсталості вітчизняної економіки.

Важливим глобальним джерелом структурної ригідності вітчизняної економіки слід визнати довгострокову тенденцію зростання вартості сировинних ресурсів. Глобальний ринок металів вже тривалий час демонструє тенденцію до стабільного зростання, часто випереджаючи ціни на енергетичні ресурси. Зростаючі експортні ціни на сировину як до глобальної фінансової кризи, так і після неї виступили чинниками швидкого економічного піднесення практично в усіх країнах-експортерах природних ресурсів, зокрема України. Рис. 2.1.3.1. чітко вказує, що зростання цін на метали часто випереджає зростання цін на нафту, створюючи неабиякі сприятливі можливості для експортерів.



Побудовано на основі даних: IMF. Primary Commodities Statistics // www.imf.org.

**Рис. 2.1.3.1. Зростання світових цін на первинні ресурси**

Так, у відповідь на ряд глобальних потрясінь 1998–2001 рр. практично усі ціни на сировину в глобальній економіці знаходились під впливом знижувальної тенденції. З 2002 р. ситуація кардинально змінюється: практично усі первинні ресурси починають зростати відносно синхронно, заперечуючи достатньо добре відомий економічний ефект некорельованості поведінки цін на сировину<sup>116</sup>. Саме на передодні глобальної фінансової кризи поведінка цін на первинні ресурси відбиває зростаючий рівень синхронізації, багато в чому зумовлений фінансизацією ринку первинних ресурсів та зростанням інтересу до так званих «неринкових (нетрадиційних) портфелів»<sup>117</sup>. Це дає можливість говорити про те, що первинні ресурси можна виділити в окремий клас активів, які поведуть себе саме як активи, а не товари світового ринку.

Такі тенденції породили сплеск інтересу до виявлення зв'язків між монетарною політикою, глобальною ліквідністю та цінами на первинні ресурси за аналогією з тим, як монетарні зміни впливають на поведінку вартості активів<sup>118</sup>. Дані рис. 2.1.3.1 засвідчують, що поведінка цін на первинні ресурси майже повністю наслідують реакцію

<sup>116</sup> Цей ефект задокументовано у праці: Cashin P., McDermott J., Scott A. The Myth of Comoving Commodity Prices // IMF Working Paper. – 1999. – WP/99/169. – P. 1–20.

<sup>117</sup> Is Inflation Back? Commodity Prices and Inflation. Chapter 3. – IMF. World Economic Outlook. – 2008. – October. – P. 83–128.; Ke Tang, Wei Hiong. Index Investment and Financialization of Commodities // NBER Working Paper. – 2010. – № 16385. – P. 1–51.

<sup>118</sup> Дослідження у цій сфері чітко розділились на ті, в яких категорично наголошується на тому, що шок цін на первинні ресурси є на боці попиту і пов'язаний з монетарними процесами національного та глобального рівня, й ті, в яких допускаються суттєві пом'якшення значимості даного зв'язку, хоча сам факт його наявності не заперечується.

ринку активів на ситуацію у сфері глобальної ліквідності до та після кризи. Спостерігається достатньо швидке відновлення рівня цін на первинні ресурси. Особливо це чітко простежується на прикладі цін на метали, тривалість швидкого зростання вартості яких перед кризою є довшою, порівняно із майже стрибкоподібним зростанням цін на нафту. У посткризовий період падіння цін на метали хоч і є співмірним з падінням цін на нафту, однак вже на початок 2010 р. зростання ринків металів випередило аналогічні тенденції щодо ринків вуглеводнів.

Якщо порівнювати проблему зростання цін на енергоносії (та продовольство) і метали, то ринок останніх є у певній виключній позиції. Особлива увага до ринку енергетичних товарів та продовольства прикута в світлі їх прямого впливу на індекс інфляції, який здебільшого розглядається як ключова змінна в структурі економічної політики та є індикатором безпосередньої оцінки її ефективності. Невипадково, що саме до ринку енергоносіїв та продовольства привертається найбільше уваги з точки зору виявлення факторів довгострокової реальної негнучкості економіки і проблеми інфляційної поведінки<sup>119</sup>. Оскільки зростання цін на метали на пряму не пов'язане з індексом інфляції (в розумінні дії ефекту переносу), то і проблема такого зростання також гостро не стоїть з точки зору монетарної політики та добробуту пересічних громадян. Найбільшою мірою до цін на метали прив'язана вартість будівництва, що кореспондує з дослідженнями монетарних факторів поведінки цін на нерухомість. В останньому випадку, виявляється щільна залежність між експансією кредиту і цінами на активи<sup>120</sup>, але проблема зв'язку між вартістю активів і цінами на метали не розглядається під таким самим алармістським кутом зору, як у випадку поведінки цін на енергоносії, продовольство та інфляції.

Розглядаючи глобальний рівень факторів впливу на структурні риси вітчизняної економіки, перш за все слід виділити широкий контекст сучасних макрофінансових процесів, складовою яких є зміна ролі ринку первинних ресурсів (зокрема металів):

- формування глобально-центричної моделі глобальної макро- та мікроекономіки;
- глобальні дисбаланси як фактори глобального попиту;
- інертність монетарного режиму цінової стабільності до флуктуації цін на сировинні товари;
- фінансизація ринку первинних ресурсів.

Еволюція процесів глобалізації призводить до формування якісно нової моделі економіки світу, яка переростає стадію взаємозалежності атомарних національних господарств, перетворюючись на цілісну структуру зі своїм чітко окресленим глобальним макро- та мікрорівнем. Феномен глобально-центричності не виник спонтанно, а виступив наслідком триваючої інтеграції ринків виробничих факторів і, що саме головне, прогресуючої фінансової та реальної інтеграції країн, що розвиваються. Іншим набором детермінант глобально-центризму є безумовно трансформація діяльності ТНК в напрямку фрагментаризації виробництва в розрізі утворення складних просторових мереж, які простягаються крізь національні кордони, утворюючи складні конфігурації взаємодії квазі-ринків та квазі-ієрархій. Глобально-центрична модель, на відміну від моделі глобальної взаємозалежності, передбачає, що практично більшість макроекономічних процесів в світі визначаються дією спільного – глобального – фактора, а не сумою процесів в економіках провідних акторів. Так, на сьогодні відомі дослідження, які чітко вказують на наявність глобально-центричних факторів поведінки національної інфляції<sup>121</sup>, виявляють протікання глобального бізнес-циклу<sup>122</sup>, констатують, що глобальна ліквідність формується під впливом поведінки глобальних валютних резервів<sup>123</sup> тощо.

В таких умовах поведінка глобальних макропроцесів стає рамковою умовою макродинаміки в окремих країнах, виробництво та споживання в яких не стільки віддзеркалює дію глобальних факторів, скільки є продовженням їх прояву та самовідтворення. Це пов'язано з тим, що поруч із макrorівнем глобальної економіки набуває ще більш завершених рис мікрорівень, представлений діяльністю глобальних виробничих мереж.

---

До першої групи досліджень слід віднести: Helbling Th., Mercer-Blackman V., Ceng K. Commodities Boom: Riding a Wave // IMF Finance and Development. – 2008. – March. – P. 10–15.; Krichene N. Recent Inflationary Trends in World Commodities Markets // IMF Working Paper. – 2008. – WP/08/130. – P. 1–26.; Bracke Th., Fidora M. Global Liquidity Glut or Global Saving Glut? A Structural VAR Approach // ECB Working Paper. – 2008. – № 911. – P. 5–25.; Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. Козюк. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2009. – 728 с.; Anzuini A., Lombardi M., Pagano P. The Impact of Monetary Policy Shocks on Commodity Prices // ECB Working Paper. – 2010. – № 1232. – P. 1–29.

До другої групи досліджень можна віднести: Kilian L., Vega C. Do Energy Prices Respond to US Macroeconomic News? A Test of the Hypothesis of Predetermined Energy Prices // Board of Governors of the FRS International Finance Discussion Papers. – 2008. – № 957. – P. 1–30.; Erceg Ch., Guerrieri L. Did Easy Money in the Dollar Bloc Fuel the Global Commodity Boom? // Board of Governors of the FRS International Finance Discussion Papers. – 2009. – № 979. – P. 1–38.

<sup>119</sup> Galesi A., Lombardi M. External Shocks and International Inflation Linkages: A Global VAR Analysis // ECB Working Paper. – 2009. – № 1062. – P. 1–45.

<sup>120</sup> Gattini L., Hiebert P. Forecasting and Assessing Euro Area House Prices Through the Lens of Key Fundamentals // ECB Working. – 2010. – № 1249. – P. 1–40.; Black L., Hancock D., Passmore W. The Bank Lending Channel of Monetary Policy and Its Effect on Mortgage Lending // Federal Reserve Board Finance and Economics Discussion Series. – 2010. – № 39. – P. 1–38.

<sup>121</sup> Borio C., Filardo A. Globalization and Inflation: New Cross-country Evidence on the Global Determinants of Domestic Inflation // BIS Working Papers. – 2007. – № 227. – P. 1–67.; Ciccirelli M., Mojon B. Global Inflation // ECB Working Papers. – 2005. – № 537. – P. 3–47.

<sup>122</sup> Ayhan Kose M., Prasad E., Terrones M. Financial Integration and Macroeconomic Volatility // IMF Working Paper. – 2003. – WP/03/50. – P. 1–27.; Ayhan Kose M., Prasad E., Terrones M. Volatility and Comovement in a Globalized World Economy: An Empirical Exploration // IMF Working Paper. – 2003. – WP/03/246. – P. 1–37.; Ayhan Kose M., Otrok Ch., Prasad E. Institute for the Study of Labor Discussion Paper. – 2008. – № 3442. – P. 1–53.; Mumtaz H., Simonelli S., Surico P. International Comovements, Business Cycle, and Inflation: A Historical Perspective // External Monetary Policy Committee Unit Discussion Paper. – 2009. – № 28. – P. 1–35.; Aruoba Boragan S., Diebold F., Ayhan Kose M., Terrones M. Globalization, The Business Cycle, and Macroeconomic Monitoring // NBER Working Paper. – 2010. – № 16264. – P. 1–52.

<sup>123</sup> Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2009. – 728 с.

Іншим боком формування глобальної економіки є функціонування глобальних ринків, які дедалі більше стандартизуються і дедалі більш чутливо реагують на зміну глобальних попиту і пропозиції. Кон'юнктура окремих національних ринків все ще важлива, але вона є не більше ніж часткою мегаємного глобального ринку. Глобальні сировинні ринки в силу своєї специфіки виявились глобалізованими в першу чергу. Внаслідок цього виникнення феномену глобальної ринкової рівноваги вже не стосується виключно процентних ставок, як це припускалось в ранніх дослідженнях. В них наголошувалось, що саме ринки капіталу, будучи найбільш інтегрованими, найповніше відчувають вплив з боку макрорішень найбільших країн світу. Приклад – глобальний ефект витіснення, що пов'язувався з борговою політикою раннях 1990-х. Він викликав зміщення лінії бюджетного обмеження в решті світу<sup>124</sup>. Однак, завдяки прогресу реальної інтеграції глобальна рівновага стає силою, що визначає поведінку тих чи інших ринків в світі в цілому, а не тільки ринків капіталу.

Глобальна рівновага є прямим наслідком інтеграції відкритих економік в одну – глобальну економіку, яка є закритою системою. Це також означає, що більшість факторів в ній є фундаментально обмеженими, а їхня пропозиція не може бути фізично збільшена відповідно до динаміки глобального попиту. Кінцевий характер обмеженості ресурсів в глобальній економіці робить глобальну пропозицію такою, що тяжіє до негнучкості. Дана закономірність може бути проілюстрована на основі порівняння моделей «дві країни» та «глобальна економіка». В першому випадку коливання сукупного попиту в кожній з країн взаємно компенсуються через утворення профіциту в одній та дефіциту в другій. Здебільшого це не має суттєвих зовнішніх наслідків саме завдяки компенсації попиту у формі набуття протилежних платіжних позицій, які вирівнюються через валютні курсу, відносні ціни, або ж підтримуються через потоки капіталу та, відповідно, зміни в обсягах чистих зовнішніх активів та зобов'язань. В другому випадку протилежні платіжні позиції не компенсуються, а мають зовнішні наслідки у вигляді зміни рівноважного рівня глобального сукупного попиту. Це означає, що в глобальній економіці з кінцевою обмеженістю первинних ресурсів платіжні контр-позиції не спроможні нівелювати зовнішні наслідки відмінностей в балансі заощаджень та інвестицій. Аналогічно це актуально стосовно відмінних моделей економічного зростання в різних складових глобальної економіки<sup>125</sup>. Як експансія споживання, так і економічне зростання на основі акселерації інвестицій й високої норми заощаджень мають спільні наслідки щодо зміни рівноважного попиту на первинні ресурси. Останні є спільним знаменником структури проміжного споживання та інвестиційного попиту в рамках економічного зростання, що індукується попитом, і в рамках зростання, що спирається на інвестиції. Якщо говорити конкретно про номенклатуру сировинних ресурсів, для яких це актуально повною мірою, то це, звичайно, енергетичні ресурси та метали (аграрна продукція підпадає під дію дещо інших закономірностей, як то зміна чисельності населення землі та зміна структури глобального розподілу доходів). Ключова роль металів в даному випадку особливо актуальна в світлі того, що інвестиційне зростання в глобальній економіці супроводжується зростаючою фазою циклу будівництва, завдяки чому акселерація інвестицій та зростання частки глобального населення, спроможного перейти на вищий рівень задоволення потреб в нерухомих (і, звичайно, рухомих) активах, так чи інакше породжуватиме попит на продукти чорної та кольорової металургії.

Глобальна торгівля може породжувати довгострокові динамічні ефекти підвищення алокаційної ефективності. Розміщення ресурсів тяжітиме до оптимального, однак це не впливатиме на ринки первинних ресурсів в розумінні зменшення глобального попиту на сировину, навіть тоді, коли внаслідок посилення глобальної конкуренції на ринках товарів з високим ступенем обробки досягатиметься більш висока ефективність (мінімізація витрат матеріальних витрат). З іншого боку, це не означає, що внутрішньо-секторна конкуренція між постачальниками на глобальний ринок сировини повністю нівелюється. Навпаки. Її значення тільки зростатиме, чому сприяє трансформація встановлення надбавок за ризик в структурі процентних ставок. Не суверенні ризики стають визначальними, а саме секторні тенденції, завдяки чому глобальна мікроекономічна ефективність конкретних виробників дедалі більше підпадатиме під тиск з боку глобальних факторів. Завдяки цьому значення національних інституціональних рамок умов функціонування глобальних експортерів також є високим. Від них залежить спроможність виробників, що наражаються на дію глобальних факторів (конкуренція, глобальні умови запозичень тощо), перекладати тягар пристосування до таких факторів на решту секторів вітчизняної економіки через політичну доступність застосування важелів перерозподілу добробуту в середині країни.

Чим більшою мірою прогрес алокаційної ефективності в глобальній економіці досягатиметься завдяки торгівельній чи фінансовій інтеграції, тим більшою мірою зміни в структурі глобального розподілу доходів справлятимуть вплив на генерування глобального попиту на активи, більш високі стандарти життя та інфраструктури. Це саме стосується парадоксу нової економіки. Прогресування останньої в розвинутих країнах та успіхи з її поширення в найбільш модернізованих країнах з ринками, що виникають, неминуче означає зростання доходів, які потребують витрачання. Абсолютно не випадково, що глобальне зростання попиту на метал чітко кореспондує з глобальним бумом будівництва та автомобілебудування. Унікальна позиція ринку чорних та кольорових металів тут полягатиме у тому, що попит на них зумовлюється технологічно і конструктивно. Зростання добробуту в глобальній економіці (не у середньому виразі, а в розумінні зміни щільності розподілу доходів в глобальних масштабах), без істотної різниці між тим, чи це зумовлено вигодами від участі в процесах глобалізації, чи доступом до технологічних інновацій, неодмінно передбачатиме попит на активи, пропозиція яких неможлива без

<sup>124</sup> Ford R., Laxton D. World Public Debt and Real Interest Rates [Електронний ресурс] / R. Ford, D. Laxton // IMF Working Paper. – 1995. – WP/95/30. – Режим доступу : [www.imf.org](http://www.imf.org).

<sup>125</sup> Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2009. – С. 183–185.

проміжного попиту на метал. Природно, що це суттєво змінює баланс між так званою старою (індустріальною) та новою (високотехнологічною, сервісною економікою знань)<sup>126</sup>. Підвищення добробуту внаслідок прогресу останньої неодмінно позначатиметься на підвищенні значення першої.

Те, чому цей ефект не був помічений на початкових фазах розвитку нової економіки (1990-ті) слід пов'язувати з тим, що щільність розподілу доходів ще не змінилась, а значення країн з ринками, що виникають, не збільшилось на стільки, щоб можна було би говорити про відновлення попиту на продукцію старої економіки в глобальних масштабах. Це означає, що існує певний лаг між тим, як позитивні зміни технологічного прогресу та глобальної інтеграції виникнуть і тим, як вони вплинуть на потребу в активах, забезпечення пропозиції яких штовхатиме до підвищення глобального попиту на проміжне споживання металів (чи інших сировинних ресурсів).

Наявність циклу спрямування капіталів в сектори нової та старої економіки чітко засвідчує, що з 2002 р. експортери сировини опинились на зростаючій фазі припливу капіталів, витісняючи інші галузі<sup>127</sup>. Якщо ж подивитись на глобальну динаміку обсягу місячного виробництва сталі з низьким ступенем обробки, то можна побачити чітку стабільну зростаючу тенденцію, перервану тільки спадом 2009 р. У 2005 р. середньомісячні обсяги виробництва згаданого продукту чорної металургії становила 90,8 млн. тонн (з них на Китай припадало 25,8 млн.), у 2006 р. – 100 млн. тонн (відповідно, 38 млн.), у 2007 – 115 млн. (41 млн.), у 2008 – 121,1 млн. (46,2 млн.), у 2009 – 86,5 млн. (34,4 млн.), у 2010 – 124,8 млн. (53 млн.)<sup>128</sup>. Окрім того, що Китай суттєво збільшує свою присутність у глобальному виробництві сталі з низьким ступенем обробки, ця тенденція цікава тим, що вона чітко засвідчує відставання глобальних обсягів виробництва від зростання цін. Переконавшись у цьому дозволяє співставлення наведених даних з поведінкою цін на метали (див. вище рис. 2.1.3.1). Аналогічна тенденція чітко засвідчується поведінкою обсягів виробництва та цін арматури (табл. 2.1.3.1) – найбільш важливого продукту, що постачається підприємствами чорної металургії для потреб будівництва.

Дані табл. 2.1.3.1 чітко вказують на те, що в умовах передкризового будівельного буму зростання обсягів виробництва арматури починає суттєво відставати від цін на неї. Посткризове одужання також засвідчує досить швидке відновлення цін. Слід очікувати стрімкого повернення цінової динаміки до попереднього тренду, чому сприяють антикризові стимули для підтримання сукупного попиту в розвинутих країнах, зокрема у вигляді експансії балансів провідних центральних банків, які по-суті продовжують лінію на зростання глобальної грошової пропозиції і підтримання низьких процентних ставок, що не може не позначатись на швидкому одужанні будівельної галузі в глобальних масштабах. Випереджаюче зростання цін на вироби з чорних металів повністю відповідають вищезрозглянутій моделі фінальної обмеженості ресурсів та нееластичності їх пропозиції в глобальній економіці. Якщо подивитись на характер зв'язку між обсягами виробництва та цінами в розрізі країн-експортерів та групи із 42 країн-експортерів в цілому, то можна побачити (табл. 2.1.3.1), що тільки у випадку України зростання цін супроводжується уповільненням обсягу виробництва, тоді усі решта демонструють чіткий зв'язок між зростанням цін і зростанням виробництва. Якщо прийняти до уваги, що, починаючи з певного рівня цін, зростання обсягу виробництва починає відбуватись в країнах з більш високим рівнем цін, то це слід тлумачити як прояв змін в споживчих мотиваціях у бік більш якісного продукту, який відбувається по досягненню цінами певного рівня. Це підтверджує, що глобальна кон'юнктура не зменшує важливості внутрішньо-секторної конкуренції, навіть якщо створює фундаментальні передумови для зростання попиту на продукцію цього сектора.

Формування моделі цілісної глобальної економіки в сукупності із новими структурними передумовами попиту на первинні ресурси багато в чому спирається на швидкий розвиток країн з ринками, що виникають. Як видно з табл. 2.1.3.2, за два останні десятиліття темпи зростання їхнього ВВП, імпорту та експорту суттєво випереджають аналогічні показники розвинутих країн. Це саме стосується очікувань на найближчі роки.

Найбільш важливим в даному випадку є те, що зміни, які відбулися в моделі економічного зростання в країнах з ринками, що виникають, після Азійської кризи, продовжуватимуть справляти активний вплив на відтворення проблеми фінансових дисбалансів в глобальній економіці. Це чітко видно з того, як після Азійської кризи реверс з платіжного дефіциту у бік платіжного профіциту перетворився на ключовий елемент глобального позиціонування країн з ринками, що виникають.

<sup>126</sup> Детальніше про це див.: Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2009. – С. 311–323. Дещо раніше дана проблема була чітко показана на прикладі сектору видобутку та глобального експорту енергетичних товарів в аналітичних матеріалах Goldman Sachs. В них чітко зазначається, що з 2002 р. спостерігається прогресуючий вплив капіталів з інноваційних секторів, що було властиво впродовж практично усього періоду 1990-х рр., у сферу видобутку ресурсів. Завдяки зростанню глобального попиту на сировину компанії-експортери демонструють тривале і стабільне зростання вартості своїх активів, що підвищує їхні шанси на мобілізацію нових і нових капіталів. Зворотним боком цього явища є формування перерозподілу вигод від імпортерів первинних ресурсів до експортерів. Насамперед це стосується експортерів енергетичних товарів, однак це також стосується постачальників металів та аграрної продукції. Див.: The Sustainability of Higher Long-term Commodity Prices, Part III. The Revenge of the Old 'Political' Economy. – Goldman Sachs Research on Commodities. – 2008. – March 14. – P. 1–31.

<sup>127</sup> The Sustainability of Higher Long-term Commodity Prices, Part III. The Revenge of the Old 'Political' Economy. – Goldman Sachs Research on Commodities. – 2008. – March 14. – P. 1–31.

<sup>128</sup> За даними Статистичного бюро заліза та сталі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.issb.co.uk](http://www.issb.co.uk).

Таблиця 2.1.3.1

## Виробництво арматури та ціни на неї у країнах-постачальниках

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	10. 2010 р.
<b>42 країни-експортери разом</b>						
Тисяч тонн	17866	20562	26169	25951	22621	–
Доларів за тонну	405	452	546	817	462	596
<b>Туреччина</b>						
Тисяч тонн	5485	5724	8247	10083	8591	–
Доларів за тонну	401	443	543	844	451	575
<b>Україна</b>						
Тисяч тонн	2722	3000	2971	2477	2079	–
Доларів за тонну	355	401	505	741	385	567
<b>Іспанія</b>						
Тисяч тонн	435	270	655	1896	1956	–
Доларів за тонну	451	554	614	848	472	585
<b>Білорусь</b>						
Тисяч тонн	631	641	709	782	890	–
Доларів за тонну	396	460	610	758	391	526
<b>Італія</b>						
Тисяч тонн	655	1138	1173	1514	829	–
Доларів за тонну	438	529	617	857	494	651
<b>Німеччина</b>						
Тисяч тонн	844	839	911	994	826	–
Доларів за тонну	472	542	668	833	553	687
<b>Польща</b>						
Тисяч тонн	248	308	408	495	749	–
Доларів за тонну	418	533	628	906	447	641

Джерело: Дані Статистичного бюро заліза та сталі. Див. [www.issb.co.uk](http://www.issb.co.uk).

Таблиця 2.1.3.2

## Основні макроекономічні показники глобальної економіки, %

	1991–1998 рр.	1999–2006 рр.	2007–2010 рр.	2011–2014 рр.
Глобальний ВВП	2,8	4,0	2,5	4,4
Розвинуті країни	2,5	2,7	0,3	2,5
Країни з ринками, що виникають, та країни, що розвиваються	3,3	5,8	5,2	6,4
Глобальна торгівля	6,6	6,8	–0,1	6,4
Імпорт розвинутих країн	6,3	6,2	–2,1	5,3
Імпорт країн з ринками, що виникають, та країн, що розвиваються	7,1	9,3	4,2	8,1
Експорт розвинутих країн	6,6	5,7	–1,2	5,7
Експорт країн з ринками, що виникають, та країн, що розвиваються	8,2	9,6	2,5	7,7
Умови торгівлі розвинутих країн	0,2	–0,4	0,1	–0,3
Умови торгівлі країн з ринками, що виникають, та країн, що розвиваються	–1,6	2,5	0,7	–0,1
Інфляція в розвинутих країнах	2,9	2,0	1,7	1,6
Інфляція в країнах з ринками, що виникають, та в країнах, що розвиваються	54,4	7,5	6,5	4,2
Поточний рахунок платіжного балансу розвинутих країн, % ВВП	0,1	–0,9	–0,8	–0,4
Поточний рахунок платіжного балансу країн з ринками, що виникають, та країн, що розвиваються, % ВВП	–1,8	2,1	3,3	3,5

Джерело: World Economic Outlook. – Wash. (D.C.) : IMF., 2009. – P. 200.



Оскільки такий профіцит має довгострокову тенденцію, як і дефіцит розвинутих країн, то можна побачити, що це призводить до переформатування структури глобального балансу заощаджень та інвестицій, а також глобальної ліквідності. Наприклад, якщо на 2001 р. глобальний стан поточного рахунка платіжного балансу становив  $-0,5\%$  глобального ВВП, поступово знижуючись до  $0\%$  у 2004 р., то вже з 2006 р. він перетворився на профіцит обсягом  $0,5\%$ , а в тенденції у 2014 р. він очікується на рівні  $1,1\%$ <sup>129</sup>. Подібна картина простежується і у випадку глобального балансу заощаджень та інвестицій. Наприклад, за 1987–1994 рр. величина глобальних заощаджень становила  $22,5\%$  глобального ВВП, а інвестицій, відповідно,  $22,4\%$ . Впродовж 1995–2002 рр. ситуація змінилася й аналогічні показники становлять  $22,1\%$  та  $22,2\%$ . А вже з 2005 р. глобальні заощадження знову починають перевищувати глобальні інвестиції, становлячи відповідно  $22,9\%$  та  $22,6\%$  у 2005 р.,  $24,1\%$  та  $23,3\%$  у 2006 р.,  $24,5\%$  та  $23,9\%$  у 2007 р.,  $24,2\%$  та  $23,0\%$  у 2008 р. Прогноз на 2011–2014 рр. також передбачає перевищування заощаджень над інвестиціями в середньому на  $0,9\%$ <sup>130</sup>.

Трансформація моделі глобальної ліквідності також багато в чому детермінує зміщення у бік глобального попиту на активи та первинні ресурси. В основі поведінки глобальної ліквідності тривалий час розглядалась грошова пропозиція провідних центральних банків, процентна політика яких створювала глобальні монетарні умови. На початку 1990-х рр. подібне одностороннє розуміння похитнулось завдяки виявленню зв'язків між кількісними параметрами глобальної грошової пропозиції і вартістю цін на енергетичні товари і продовольство. Завдяки цьому поведінка глобальних валютних резервів почала розглядатись як важливий індикатор динаміки глобальної ліквідності. З початку 2000 р. разом із зниженням інтересу до монетаризму (власне як і до його глобальної версії) основний акцент змістився у бік зв'язків між процентними ставками та поведінкою цін на сировину. Однак, як вже зазначалось вище, в дослідницькому фокусі залишались енергетичні ресурси і продовольство як такі, що найбільшою мірою спроможні впливати на поведінку інфляції. Метали випадали з цієї схеми.

Втім, починаючи з 2002 р., глобальні монетарні процеси істотно змінилися. По-перше, формування глобальної ліквідності починає визначатись характером глобальних монетарних взаємин між дефіцитними і профіцитними країнами, а тренд зростання глобальних валютних резервів починає описуватись експоненціальною функцією. Грошова пропозиція з боку провідних центральних банків вже не визначає повною мірою глобальний монетарний клімат. Глобальні процентні ставки падають до рекордно низьких значень і підтримуються рекордно тривалий термін. По-друге, зростання валютних резервів та грошової пропозиції в розвинутих країнах призводить до того, що підвищення ліквідності починає справляти вплив на прискорення реального ВВП в глобальній економіці, услід за чим зростання вартості активів та первинних ресурсів починає перетворюватись на фінансову бульбашку. По-третє, глобальні фінансові дисбаланси стають самопідтримуваними. Це зумовлено тим, що за зростанням вартості активів та первинних ресурсів слідує нарощування обсягу припливу капіталів, яке збільшує валютні резерви, які знову справляють вплив на збільшення обсягів глобальної грошової пропозиції. По-четверте, в силу експансії глобального попиту починає зростати вартість усіх первинних ресурсів, а не тільки енергоносіїв, ціни на які найбільш еластично відгукуються на глобальні монетарні та реальні шоки. Як видно з рис. 2.1.3.1. (див. вище), ціни на метал починають істотно зростати. Цьому сприяє будівельний бум, а останній підтримується глобальними факторами попиту, які утворюють складну конфігурацію поєднання: низьких процентних ставок, експансії внутрішнього кредиту, зростання вартості фінансових активів та нерухомості, підвищення схильності до ризику, розвитку інструментів трансферу кредитних ризиків та ринку ABS та CDS інструментів. Емпіричні дослідження циклічних зв'язків між зростанням вартості нерухомості та монетарною політикою чітко вказують на те, що зростання цін на фізичні активи є сигналом додаткових інвестицій в будівництво, а колапс ринку нерухомості призводить до обвалу у будівельному секторі<sup>131</sup>, що так чи інакше позначається на кон'юктурі ринку металів в глобальних масштабах.

Посткризові тенденції засвідчили відсутність будь-яких структурних змін в системі глобальних макрофінансових процесів: збереження зростаючої тенденції в динаміці валютних резервів; платіжні дисбаланси хоч і зазнали певного стискування внаслідок рецесії, однак істотних передумов для зміни тенденції на сьогодні немає, стимулювання попиту завдяки монетарним акціям відновлює вартість активів та первинних ресурсів, але не позначається на швидкому одужанні глобальної економіки. Це означає, що макрофінансова структура останньої в довгостроковій перспективі буде перебувати в залежності від того, як глобальні дисбаланси визначатимуть поведінку глобальної ліквідності і як остання буде цементувати наявні дисбаланси. Такі структурні риси глобальних макрофінансових процесів мають пряий вплив на ринок первинних ресурсів.

Як тільки ринки перетинають певний поріг глобальної інтеграції, а ціноутворення на первинні ресурси переобтяжується компонентами поведінки цін на активи, ізольований розгляд вартості активів та первинних ресурсів перестає бути адекватний. Обмеженість окремого розгляду також зумовлюється тим, що між динамікою вартості активів та первинних ресурсів (яка себе частково поводить як актив) утворюється залежність. Остання характеризується наявністю потужної спекулятивної складової, ступінь якої актуалізується відповідно до поведінки глобальної ліквідності. Наприклад, експансія ліквідності розширює глобальний попит, тим самим заохочуючи зростання вартості активів. Це заохочує розкручування спіралі фінансових дисбалансів та подальше зростання попиту, що позначається на збільшенні вартості первинних ресурсів. Їх експортери, вдаючись до профіцитних платіжних балансів, починають породжувати додатковий тиск у бік ліквідності і, відповідно, штовхають вартість

<sup>129</sup> World Economic Outlook. – Wash. (D.C.) : IMF., 2009. – P. 186.

<sup>130</sup> Ibid. – P. 196.

<sup>131</sup> The Changing Housing Cycle and the Implications for Monetary Policy // World Economic Outlook. 2008. Chapter 3. – Wash. (D.C.): IMF, 2008. – P. 1–30.

активів вгору. Коло замикається: зростання вартості одних і других стає взаємопідсиленним (рис. 2.1.3.2). Бульбашки роздуваються на тлі експансії платіжних дисбалансів, утворення яких багато в чому уможливлено завдяки відсутності еластичної реакції інфляції на фактори попиту та переливи капіталу.



**Рис. 2.1.3.2. Взаємопідсилення зростання вартості активів та вартості первинних ресурсів у глобальній економіці**

Невипадково, що бульбашки на ринках активів та первинних ресурсів виникли на тлі довгострокової тенденції щодо зниження інфляції у світі (див. табл. 2.1.3.2). Тільки істотне підвищення цін на енергоносії, метали та продукти харчування у 2008 р. та з 2009 р. почало справляти вплив на поведінку індексу споживчих цін і викликати занепокоєння щодо проблеми підтримання цінової стабільності.

У випадку взаємозв'язків між експансією глобальної ліквідності та вартістю активів найбільш чітко виділяються позиції, які констатують, що остання достатньо впевнено сигналізує про перспективну поведінку вартості активів, навіть якщо в окремих випадках ціни на нерухомість можуть більше підпорядковуватись дії внутрішніх факторів<sup>132</sup>. Щодо цін на первинні ресурси, то на сьогодні теоретична дискусія в основному точиться довкола питання про домінування прямого впливу глобальної ліквідності на світові сировинні ціни<sup>133</sup>, чи опосередковано через створення стимулів для економічного зростання<sup>134</sup>. З іншого боку, існують чіткі свідчення щодо позитивних наслідків експансії глобальної ліквідності для реального економічного зростання на початкових етапах розкручування спіралі глобальних дисбалансів<sup>135</sup>.

Це означає, що як прямий вплив з боку експансії глобальної ліквідності на ринок первинних ресурсів, так і непрямий – через створення стимулів для економічного зростання, що збільшує попит на ресурси задля збільшення виробничих потужностей, – не можуть жорстко протиставлятися. З цього є тільки один висновок: глобальна експансія попиту однозначно збільшує вартість благ, пропозиція яких не є еластичною. Структура зв'язків між глобальними фінансовими дисбалансами та глобальною ліквідністю також вказує на те, що між зростанням вартості активів та первинних ресурсів є системний зв'язок. Навіть якщо він економетрично не завжди підтверджується, найбільш важливим є наявність гносеологічного підходу до нової макрофінансової моделі світу. З іншого боку, можна побачити, що представлення глобального попиту адитивністю платіжних позицій найбільш розбалансованих економік – США та Китаю – вказує на те, що стимули для зростання глобального ВВП також простежуються тільки на початкових етапах<sup>136</sup>. Далі слідує глобальна інфляція попиту, яка завершується колапсом ринку активів та падінням цін на сировину. В екстраполяції на відсутність системних реформ у сфері глобального монетарного устрою це означає формування глобального макрофінансового циклу з чітко окресленою тенденцією до зростання вартості активів та сировини.

Іншим принципово важливим моментом у формуванні сприятливих довгострокових передумов для експансії глобального попиту на сировину (і, відповідно, несприятливих для структурних реформ вітчизняної економіки) є специфіка функціонування сучасних режимів монетарної політики. Попри те, що реалізація на практиці підходів експліцитного чи імпліцитного таргетування інфляції дала позитивні результати у сфері зниження інфляції, контролю інфляційних очікувань, завоювання довіри центробанками, макроекономічна та технічна складова

<sup>132</sup> Darius R., Radde S. Can Global Liquidity Forecast Asset Prices? // IMF Working Paper. – 2010. – WP/10/196. – P. 1–24.

<sup>133</sup> Krichene N. Recent Inflationary Trends in World Commodities Markets // IMF Working Paper. – 2008. – WP/08/130. – P. 1–26.; Bracke Th., Fidora M. Global Liquidity Glut or Global Saving Glut? A Structural VAR Approach // ECB Working Paper. – 2008. – № 911. – P. 5–25.; Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2009. – 728 с.; Anzuini A., Lombardi M., Pagano P. The Impact of Monetary Policy Shocks on Commodity Prices // ECB Working Paper. – 2010. – № 1232. – P. 1–29.

<sup>134</sup> Kilian L., Vega C. Do Energy Prices Respond to US Macroeconomic News? A Test of the Hypothesis of Predetermined Energy Prices // Board of Governors of the FRS International Finance Discussion Papers. – 2008. – № 957. – P. 1–30.; Erceg Ch., Guerrieri L. Did Easy Money in the Dollar Bloc Fuel the Global Commodity Boom? // Board of Governors of the FRS International Finance Discussion Papers. – 2009. – № 979. – P. 1–38.

<sup>135</sup> Nicolo G., Ivaschenko I. Global Liquidity, Risk Premiums and Growth Opportunities // 9<sup>th</sup> Jacques Polack Annual Conference Hosted by IMF. – 2008. – P. 1–41.

<sup>136</sup> Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності / В. В. Козюк. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2009. – С. 454–455.

сучасної моделі монетарної політики виявилась вразливою до проблеми трансформації шоків цін на первинні ресурси та активи. Так, до появи негативних наслідків тривалого зростання цін на первинні ресурси, вважалось, що будь-яке зростання цін на них є транзитивним шоком і не має прямого впливу на кінцеву інфляцію<sup>137</sup>. Це підтверджувало логіку підходу до таргетування інфляції, коли цільовий показник монетарної політики визначався за принципом базової (очищеної від коливання цін на енергоносії, а часто і продовольство) інфляції. Більш обережні дослідження вказували на те, що чутливість кінцевої інфляції до коливання цін на первинні ресурси залежить від характеру монетарної політики і, в підсумку, від довіри до центрального банку. Тобто, чим більш експансивною є монетарна політика, тим швидше зростання цін на первинні ресурси включається в ціни і навпаки<sup>138</sup>. І в рамках такого підходу шоки цін на глобальних сировинних ринках скоріше сприймаються як транзитивні. В сукупності із практикою затягнутого підтримання провідними центробанками занижених процентних ставок згідно ідеї про те, що шоки сировинних ринків є транзитивні, отже кінцева інфляція на них не відреагує, поведінка цін на первинні ресурси по-суті вийшла з під контролю. Реалізація антикризових заходів, націлених на стимулювання попиту, продовжує цю порочну тенденцію, що засвідчило відновлення сировинних ринків та інфляційного тиску на тлі низьких процентних ставок.

З цього можна зробити висновок, що операційні моделі монетарної політики виявились неготовими до функціонування в умовах переходу від транзитивного характеру шоку цін на первинні ресурси до перманентного. Якщо сюди додати, що перманентний характер даного шоку задається глобальними макрофінансовими факторами, то можна побачити системний розрив між національним рівнем реалізації монетарної політики і рівнем монетарних процесів, які лежать в основі відтворення та циклічної динаміки глобальної інфляції активів та вартості сировинних товарів.

Подібну думку можна висловити щодо глобального кредитного циклу і того, як він впливає на ринок нерухомості з відповідними наслідками для кон'юнктури ринку металів. Експансія кредиту в глобальних масштабах, що викликається низькими процентними ставками, зміною ставлення до ризику, та розвитку інструментів трансферу кредитних ризиків, призводить до аналогічного глобального буму попиту на нерухомість, що підсилюється первісними позитивними наслідками впливу ліквідності на реальний випуск.

Виробники металопродукції стають ключовими постачальником продуктів проміжного споживання секторам будівництва житлової нерухомості, виробничих активів та інфраструктури, машинобудування тощо. Однак, кредитний характер інвестицій в активи робить нечутливим попит на останні щодо цін на них. Це особливо простежується на прикладі парадоксу зростаючого попиту на активи мірою зростання їх вартості. А це тягне за собою нечутливість ринку активів до зростання цін на метали. Навіть коли зростання цін на метали починає істотно випереджати обсяги глобальної пропозиції металопродукції (відповідно до глобальної обмеженості ресурсів і нееластичності пропозиції) ринок активів і інвестиції в нерухомість не відчувають цього. Перекладання зростаючої вартості металів у вартість нерухомості повністю компенсується зростаючим попитом, який акселерується з допомогою низьких процентних ставок та фінансового важеля. Така унікальна позиція ринку металів є достатньо вигірною порівняно з ринками енергоносіїв та продовольства, зростання цін на які є предметом політичного та макроекономічного занепокоєння. Отже, така ситуація на даних ринках набагато швидше може викликати монетарну реакцію у відповідь, оскільки це передбачає контроль за інфляцією. Зростання цін на метали «губиться» в зростанні цін на активи. А відсутність системної реакції органів монетарної політики на поведінку ринку активів означає, що країни-експортери металів стикаються не з транзитивним шоком попиту, а перманентним, сила якого мультиплікується тим, як глобальні монетарні умови розігривають ринок активів, роблять кредит більш доступним, а очікування стабільності економічного зростання в перспективі впливовим фактором завищених оцінок майбутніх реальних доходів.

Подібним чином проявляється фінансизація ринків первинних ресурсів. З одного боку, економічні агенти, шукаючи спосіб отримати «альфу» на ринках, рівень ефективності яких прогресує, дедалі більше схилиються до неринкових портфелів. Репрезентативний ринковий індекс вже може не мотивувати інвесторів, які шукають доходність. Ринок сировини вже з кінця 1990-х, а особливо з середини 2000-х виявився найбільш привабливим варіантом інвестицій в портфелі, що приносять доходність вище за ринкову. Масштабні спекуляції на ринку нафтових ф'ючерсів перед кризою і після неї є свідченням цього. З іншого боку, якщо раціональні економічні агенти чітко володіють інформацією про те, що існують глобальні фактори тиску на зростання сировинних товарів, а шоки цін на них є не транзитивними, а перманентними, то перехід активного портфельного менеджменту в режим агресивного інвестування в активи, пов'язані з сировинним експортом, або в самі фізичні запаси є закономірним. Попри те, що на сьогодні бракує чітких емпірично підтверджених свідчень впливу фінансизації на ціни<sup>139</sup>, не важко помітити, що зростання вартості первинних ресурсів, як, власне і на фінансові та фізичні активи, після кризи явно не відповідає поточному стану глобальної економіки. Це означає, що фінансизація є прямою причиною перерозподілу частини глобальних фінансових потоків в напрямку збільшення частки теперішнього володіння активами та ресурсами в очікуванні майбутнього зростання їх вартості. Те, що такі зв'язки не завжди вловлюються економічними техніками, не означає, що включення первинних ресурсів в структуру інвестиційних портфелів чи активний трейдинг ними не відхиляє їх вартість від тієї, яка могла би скластись у випадку, якби модель інвестиційної поведінки була би не змінною в глобальних масштабах.

<sup>137</sup> Melick W., Galati G. The Evolving Inflation Process: An Overview // BIS Working Papers. – 2006. – № 196. – P. 1–28.

<sup>138</sup> Browne F., Cronin D. Commodity Prices, Money and Inflation // ECB Working Paper. – 2007. – № 738. – P. 1–35.

<sup>139</sup> Is Inflation Back? Commodity Prices and Inflation. Chapter 3. – IMF. World Economic Outlook. – 2008. – October. – P. 83–128.; Ke Tang, Wei Hiong. Index Investment and Financialization of Commodities // NBER Working Paper. – 2010. – № 16385. – P. 1–51.

Якщо сумувати наведені глобальні макрофінансові фактори поведінки сировинних ринків, то стосовно України можна виділити ряд принципових ризиків.

По-перше, перманентний характер шоку попиту на метали та нееластичність їх пропозиції по ціні створює стимули для тривалої консервації в структурі вітчизняної економіки панівного статусу чорної металургії. Довгострокові глобальні фактори попиту на метал є потужними сигналами щодо інвестицій в даний сектор. З іншого боку, це також означає, що за наявної інституціональної моделі володіння металургійними активами максимізація вигод від їхньої експлуатації невизначений час може підтримуватись навіть без якихось суттєвих інвестицій в модернізацію виробництва.

По-друге, навіть за сприятливого глобального середовища рівень конкуренції в секторі чорної металургії посилюватиметься, а зростання цін на метали змінюватиме споживчі мотивації у бік попиту на більш якісну продукцію. Як показано на прикладі глобального ринку арматури, Україна може виявитись достатньо вразливою до цієї проблеми. Переключення на більш якісну продукцію консервуватиме позиціонування металургійного сектора України як такого, що забезпечує металопродукцію з низьким ступенем обробки і ускладнюватиме конкуренцію в сегменті виробів, які потребують більш високого технологічного рівня.

По-третє, консервація змін в металургійному секторі України на тлі його прогресуючої частки в структурі ВВП робитиме усю економіку більш залежною від циклічних шоків, особливо тих, які пов'язані із коливаннями глобальної ліквідності. Структурні шоки у вигляді виходу на ринок товарів субститутів, що за своїми властивостями можуть витіснити метали зі сфери звичного застосування останніх, наражатиме Україну на ризик довгострокової депресії, якщо ситуація із домінуванням експортної орієнтації продукції чорної металургії із низьким ступенем обробки не зміниться. Консервація моделі політико-інституціонального перерозподілу тягаря пристосування до нових умов конкуренції чи шоку глобальних цін на інші сектори економіки та громадян може підтримувати відносно стабільну прибутковість металургії відносно тривалий термін, однак це означатиме, що перспективні спроби структурного реформування економіки будуть ще більш складними і такими, що тільки підвищуватимуть ризики поглиблення соціально-економічних та політичних конфліктів.

По-четверте, включення в аналіз питання про перманентний характер шоку попиту на енергоносії розширяє коло проблем, які виникають в зв'язку з аналізом структурної вразливості металургії. Виникнення симетричних тенденцій в поведінці цін на метали та енергоносії сприяє статусу кво. Однак, існують ризики того, що в розрізі окремих років поведінка цін не буде синхронною, призводячи до алокаційної неефективності. Випереджаюче зростання цін на енергоносії за існуючої інституціональної моделі економіки означатиме пошук варіантів перекладання тягаря на інші сектори, або тиск у бік пошуку позаекономічних варіантів пом'якшення наслідків погіршення умов торгівлі. Випереджаюче зростання цін на метали сигналізуватиме про високу прибутковість сектору, що створюватиме ілюзію його структурної стійкості та перерозподілятиме капітали на його користь.

По-п'яте, макроекономічна політика України повинна дедалі чіткіше реагувати на макрофінансові фактори поведінки ринку первинних ресурсів. З точки зору досягнення кінцевої мети макрополітики – підтримання цінової стабільності та сталих темпів економічного зростання – існує багато варіантів, як це забезпечити. Найбільш важливим є те, що практика фіксованого курсу є прямим макроекономічним інструментом, що консервує структуру вітчизняного експорту та робить його нечутливою до конкурентного тиску.

По-шосте, слід визнати, що виключно макроекономічних інструментів структурної трансформації економіки України замало для того, щоб подолати інституціональні викривлення та структурні диспропорції, особливо в умовах, коли глобальні макрофінансові фактори толерують тим секторам, які постачають на ринок товари з низьким ступенем обробки і не чутливі до конкурентного тиску. З іншого боку, будь-які політико-інституціональні рішення, спрямовані на структурну корекцію будуть неефективними без змін в фундаментальних засадах макроекономічної політики. Такі зміни повинні в першу чергу бути спрямовані на те, щоб послабити дію сприятливих глобальних макрофінансових факторів консервації в структурі економіки виробництв товарів з низьким ступенем обробки та відновити симетричний конкурентний тиск на усі сектори одразу. Політика цінової стабільності, гнучкого валютного курсу та посилення ролі фіскальної політики у сфері запобігання перегріву фінансового сектора та споживання внаслідок припливу капіталів є ключовими орієнтирами макроекономічних рамок умов структурних змін в контексті функціонування глобальної економіки і посилення глобально-центричних тенденцій.

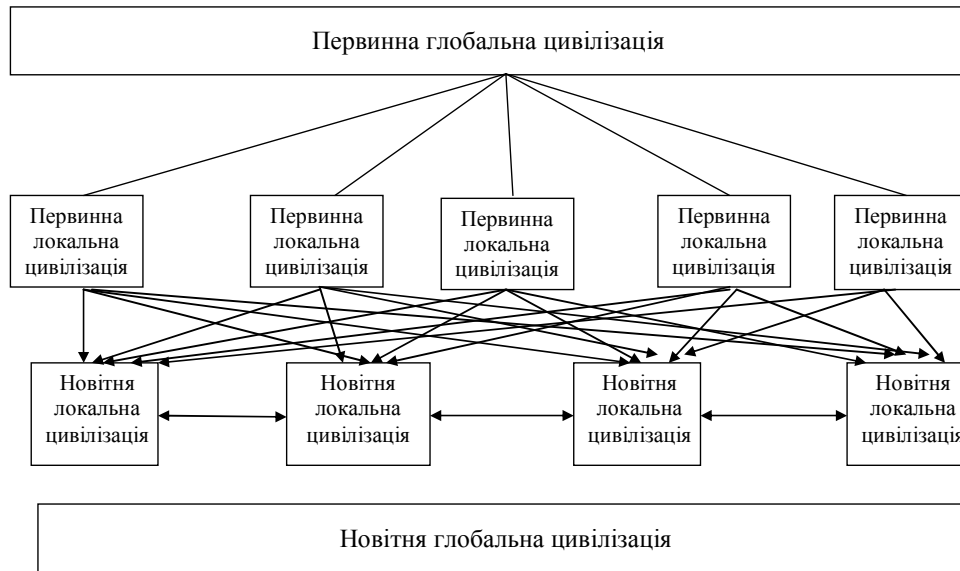
#### **2.1.4. Світоцивілізаційні та інституційні процеси як середовище національної економіки**

Розвиток людства можна представити своєрідними стовбчастими діаграмами, у яких кожна локальна людська спільнота матиме різні височини у певні періоди часу. Інакше його можна уявити марафонським бігом, у якому періодично змінюються лідери і аутсайтери. Історії добре відомі засновники сучасної цивілізації – Єгипет, Греція, Стародавній Рим, Візантія... У новітній час суспільний розвиток прискорився і зміни лідерів відбуваються на очах небагатих і іноді і одного покоління. Для досягнення лідерських позицій певна національна чи багатонаціональна спільнота формує новітню систему своєї життєдіяльності та її удосконалення. Завдяки цьому вона може перехопити провідні позиції у світовому розвитку і підтримувати їх до тих пір, поки спроможеться здійснювати найефективніші інновації гуманітарного, організаційного, науково-технічного та військового характеру.

Для вирізнення процесів історичного розвитку окремих країн і народів з XVIII ст. у науковий обіг був введений термін «цивілізація», ідея якого приписується різним авторами Дж. Віко, В. Р. де Мірабо і Ф. М. Аруе (Вольтеру). Сучасна наука під цивілізацією розуміє людську спільноту, яка протягом певного періоду часу (процесів зарод-

ження, розвитку, загибелі чи перетворення) має стійкі особливі риси в соціально-політичній організації, економіці та культурі (науці, технологіях, мистецтві), спільні духовні цінності та ідеали, спільні риси в ментальності (світогляді).

Загальна модель розвитку людської цивілізації можна представити схемою 2.1.4.1. Первинна цивілізація період виникнення людини розумною не могла мати суттєвої диференціації, і тому можна говорити *про первинну глобальну цивілізацію*. Вона не була одноманітною. Проте кожна доба мала свої форми, що також становили глобальне розповсюдження: палеоліт, мезоліт, бронзовий вік, залізний вік. В античний період з'являються *локальні цивілізації*. Серед них такі як грецька цивілізація або суто античний світ та інші (кельтська, германська, фракійська, іллірійська, скіфсько-сарматська і т. ін.).



**Рис. 2.1.4.1. Загальна модель розвитку людської цивілізації**

У наш час мають місце *новітні локальні цивілізації*. Вони виникли внаслідок складних історичних процесів, міжцивілізаційних взаємодій, локалізації торгово-економічних зв'язків, обрання власних особливих шляхів, культурного обміну. Загалом новітні локальні цивілізації являють собою результати переходу від нижчих форм до вищих, що утворилися після певних еволюційних стрибків і революційних досягнень у науково-технічній, виробничо-економічній та суспільно-політичній сферах. А. Філіпенко виокремлює 9 сучасних цивілізацій: західна, конфуціанська, ісламська, індуїстська, латиноамериканська, африканська, православно-слов'янська, японська<sup>140</sup>.

Європейські країни, що розвиваються, на початку ХХ ст. не були серед лідерів світового розвитку. Проте вони мали достатньо високий рівень конкурентоспроможності для того, щоб за умов розробки і реалізації відповідної політики увійти до їх кола. Однак так сталося через різні історичні причини, що ними були взяті на озброєння такі форми і методи управління, які загальмували їхній розвиток. Внаслідок цього вони почали втрачати свої загальноісторичні здобутки, призупинився соціокультурний прогрес, а економічна сфера втратила спроможність щодо забезпечення такого рівня добробуту населення, який був притаманний США, країнам Західної Європи та Японії. У географічному плані йдеться про країни Центральної та Східної Європи і колишнього Радянського Союзу.

Парадокс сучасного стану постсоціалістичних країн полягає у тому, що відмовившись від соціалістичної моделі розвитку лєнінсько-сталінської інтерпретації, вони не знайшли механізму пересадки і приживлення сучасних цивілізаційних досягнень у національні моделі. Спрощено завдання східноєвропейських суспільств можна представити (у певному сенсі воно ще залишається актуальним) будівництвом культурно-туристичних центрів у пустелях, коли здійснюється новітнє будівництво, відбувається пошук джерел питної води, монтується установки опріснення морської води, пересаджуються вирощені спеціально для них «дорослі» рослини з розсадників і створюється «рай на пустому місті».

Якщо інтерпретувати цивілізацію як процес, то європейські постсоціалістичні країни на певному етапі відмовилися від ринкової цивілізаційної моделі і перейшли на модель адміністративно керованої планової економіки. Оскільки остання виявилася утопічною, вони повернулися до ринкової економіки. Проте, її сучасну модель неможливо механічно пересадити на ґрунт, що сформувався за багато років «соціалістичного» господарювання. Треба оновити «фундамент» національних економік, відтворити ринкову повноцінність економічного механізму, створити нову історичну та соціальну спільноту – народ, що цілком розділяє і дотримується в системі виробничих відносин ринкових цінностей.

Отже, у широкому розумінні складність завдання постсоціалістичних країн полягає у відтворенні численних елементів ринкової економіки – якості робочої сили, технічної оснащеності виробництва, знань і навиків, фінансово-банківського механізму, юридичних і моральних законів суспільного життя, моральності окремих осіб і суспільства

<sup>140</sup>Філіпенко А. С. Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. С. Філіпенко. – М. : Экономика, 2010.

в цілому, ідеалів справедливого вільного розвитку, прогресивності, культурно-історичного організму тощо. При цьому мова не йде про децивілізацію, про повернення на позиції досоціалістичного періоду. Можна виокремити два шляхи – щеплення новітніх досягнень цивілізаційного розвитку до стовбурів, що вирощенні за часів соціалізму, і вирощування кращих взірців чи елементів бодай навіть на основі акумуляції існуючих досягнень розвинутих економік. Щоправда, історія знає і третій шлях – колонізація. Однак він не може бути сумісним з процесами глобалізації. Хіба-що на хвилях глобалізації будуть вирощенні і виростуть нові форми, про які можна буде говорити як про неокolonізацію. Певні тенденції свідчать про те, що появу такої форми у майбутньому не можна повністю відкидати.

Складність і суперечливість процесів, що відбуваються останні десятиліття, призвели до загострення відносин між локальними цивілізаціями, що С. Гантінгтон виразив у терміні «зіткнення цивілізацій». Ці тенденції стимулювали активізацію у зворотному напрямку, що отримали назву «діалог цивілізацій». В цілому нинішні виклики є свідченням не випадкових явищ, а новітніх глобальних тенденцій становлення глобальної цивілізації майбутнього. Як зазначають А. Бард і Я. Зодерквіст, «у майбутньому 11 вересня 2001 року стане пам'ятною датою, історичною віхою, символом того, що інформаційне суспільство прийшло на зміну капіталізму як домінуюча парадигма»<sup>141</sup>.

Зрозуміло, що нині не можна однозначно визначити риси нового глобального суспільства. Беззаперечно, що воно у головних характеристиках матиме єдині риси. Ця новітня глобальна цивілізація успадкує все цінне від своїх попередниць. Вона сформується на базі інформаційного суспільства (інакше – суспільство знань). В якості робочої гіпотези дослідження можна прийняти майбутні образи глобальної цивілізації у формі суспільства мрій<sup>142</sup> і постеконімічного суспільства, у якому переважатиме творчість як основа самореалізації особистості<sup>143</sup> [с. 87].

Ще один теоретичний підхід для осмислення майбутніх рис глобальної цивілізації може бути взятий з досліджень українського фізика і філософа К. Корсака. Використовуючи в якості складової термінології грецьке слово «ноо» (мудрість, глибокий розум), він розвиває ідею «ноосуспільства» – суспільство мудрих осіб і життя в гармонії з біосферою<sup>144</sup>. З огляду на таку постановку проблеми для розуміння сучасності він визначає пріоритетні терміни «ноотехнології», «нано-, піко- і фемтотехнології», «форсайт», «технологічні уклади», «інноваційна економіка», «науково-освітній комплекс», «наносуспільство», «ноосуспільство». З точки зору автора, запропоновані ним терміни «досить чіткі й однозначні, що унеможливить спекуляції (а вони вже відбуваються з поняттям «нано-технології») й допоможе ЗМІ та системам освіти створити на планеті удосконалене інформаційне середовище. Це також підвищить якість всіх форсайтних проєктів і передбачень, державних планів і постанов, стратегічних економічних і політичних кроків»<sup>50</sup> [с. 13].

Становлення нової глобальної цивілізації визначається постійним діалогом цивілізацій. Цей процес в наш час втратив чисто стихійний, випадковий характер. У так званій «ойкумені» або всесвіті чи обжитому світі здійснюється рівноправний діалог та обмін інформацією між великими культурними метрополіями і багаточисельними периферійними культурами. При цьому метрополії виступають у ролі стимуляторів, що оживляють розвиток периферії та сприяють збагаченню місцевих культурних цінностей. У свою чергу периферійні культури активно інтерпретують привнесені ідеї, суттєво модифікують культурний потік і тим самим впливають на культуру метрополії. Так у діалозі культур відбувається процес їхньої «гібридизації».

Однією з найбільш відомих форм здійснення діалогу цивілізацій нині є Родоський форум. На ньому традиційно щорічно зустрічаються експерти десятків країн в галузі політики, економіки, релігії і культури з метою обговорення спільних питань розвитку. У 2009 р. обговорювалися наслідки кризи та сценарії глобального розвитку, а також проблеми історії і сучасності Ірану. Крім цього, представлялися результати роботи групи міжнародних експертів високого рівня, створеного за ініціативи форуму «Діалог цивілізацій».

У нинішньому діалозі цивілізацій найважливішим є економічний аспект. Він забезпечує вирішення загальнолюдських проблем, пов'язаних із подоланням бідності і голоду, забезпеченням якісною освітою протягом життя, охорону материнства і дитинства, боротьбу з ВІЛ/СНІДом, забезпеченням гендерної рівності та охороною навколишнього середовища. У сфері економіки швидше здійснюються інтеграційні процеси і засвоєння кращих здобутків локальних цивілізацій. Зрозуміло, що при цьому має місце орієнтація на лідерів, якими сьогодні є представники західних цивілізацій. Проте, і Захід уважно стежить за інноваціями в інших частинах світу, відцентруючи цінності Сходу, що позитивно впливають на розвиток і спроможні доповнити існуючий ринковий механізм.

Нині діалог цивілізацій найпродуктивніше і з високою інтенсивністю відбувається в рамках Великої двадцятки, що був започаткований з 2008 р. До цього великі держави були змушені вдатися перед обличчям спільної загрози – фінансової та економічної кризи та з метою глобального посткризового відновлення. На жаль, зустрічі керівників G-20 відбуваються частіше в екстремному порядку і мають швидше «пожежний» характер, ніж зорієнтовані на досягнення сильного, сталого та збалансованого зростання. Такі результати самітів Великої двадцятки як форми їхньої співпраці та координації дій маю єдину глобальну причину – відсутність загальноприйнятної програми переведення світової економіки у новий якісний стан, що цілком відповідав би сучасним можливостям прогресу науки

<sup>141</sup>Бард А., Зодерквіст Я. Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма / А. Бард, Я. Зодерквіст. – СПб. : Стокгольм. школа економіки в Санкт-Петербурзі, 2004. – 256 с.

<sup>142</sup>Йенсен Р. Общество мечты. Как грядущий сдвиг от информации к воображению преобразит бизнес / Р. Йенсен. – СПб. : Стокгольм. школа економіки в Санкт-Петербурзі, 2004. – 267 с.

<sup>143</sup>Благодетелева-Вовк С. Л. Підприємство як мікроцивілізація : моногр. [Текст] / С. Л. Благодетелева-Вовк. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 402 с.

<sup>144</sup>Корсак К. Технології майбутнього або Четверта хвиля / Костянтин Корсак // Науковий світ. – 2010. – № 10. – С. 8–10.

і техніки. Така практика була прийнятною на перших порах розгортання кризи, але в даний час вона повинна спрямовуватися на далекоглядні перспективи.

Розробка сценарію глобального розвитку і методів його послідовної реалізації повинна базуватися на визнанні виокремлення тенденції формування єдиної світової економічної цивілізації, чим створюються основи глобалізації в інших сферах у формі створення єдиного культурного, освітнього, наукового, соціального та інших просторів. У цих процесах переважає Європа, де на державному рівні прийняті програми створення спільного освітнього і наукового простору в рамках Болонського процесу та системи фондів Європейської Комісії (Leonardos, Tacis і т. ін.). Багато робиться світовим співтовариством у подоланні бідності.

Домінування тенденції вестернізації не можна розглядати в якості цивілізаційного імперіалізму або глобальної гегемонізації. В них виявляється природний процес запозичення у лідерів вищих цінностей, що сприяють пришвидшенню прогресу. Найперше, де він здійснюється – це економіка. У цій сфері меншою мірою відбуваються процеси консервативного характеру, тому що переваги вимірюються кількісно. Більш того, уряди надають максимум сприяння ввезенню ПШ, що в свою чергу призводить до зростання рівня інтернаціоналізації транснаціональних компаній. Так, рівень інтернаціоналізації 5000 нефінансових ТНК у первинному секторі світової економіки становить 43,4%, в індустрії – 35,9% і у сфері послуг – 33,9%<sup>145</sup>. При цьому, найвищий рівень інтернаціоналізації мають ТНК Європи – 48,5%, Канади – 32,0%, США – 25,5%<sup>146</sup>.

Правомірно стверджувати, що нині виокремлюється *тенденція формування єдиної світової економічної цивілізації*, чим створюються основи глобалізації в інших сферах у формі створення єдиного культурного, освітнього, наукового, соціального та інших просторів. Вона відбувається на фоні відфільтрування високоінтелектуальних досягнень Заходу периферійними цивілізаціями та їх запозичення. Досягнення країн, що модернізуються, є результатом використання західної моделі ринку, а певну недоскопність до західних результатів багатьох економік треба віднести на частковість запозичень, неспроможність цілком прийняти всі цивілізаційні надбання та розвинути їх.

Концепція «вестернізації» зазнає критики з огляду на те, що кризові явища неодноразово розпочиналися у західних країнах і перекидалися на інші. До того ж далеко не всі країни, що копіювали західну модель, прогресували такими темпами, на які вони розраховували. Хоча немало й позитивних прикладів. Найяскравіший серед них – Японія та деякі її сусіди – Південна Корея, Тайвань, частково Китай. Проте їхній шлях у ринкову економіку полягав у застосуванні західних надбань не через пересадження західних надбань на національний ґрунт, а завдяки свідомому й вибірковому запозиченню тих складових євроатлантичних моделей, які могли суттєво посилити власні соціально-економічні здобутки.

Ще до часів виходу «Капіталу» К. Маркса було зрозуміло, що ринкова економіка не є досконалою системою з огляду на соціальні вимоги суспільств. Це стало причиною низької революцій, які не створили справедливих суспільств, але стимулювали подальший прогрес глобальної економічної цивілізації при затримці її розвитку в окремих країнах і частинах світу. Аналіз неспроможності країн третього світу досягнути рівня розвинутих країн чи принаймні скоротити розрив між ними приводить до висновку, що їм не вистачає політичної волі позбутися консерватизму, коріння якого сягає у глибини цивілізаційної пам'яті народів – православних, мусульманських, індо-буддистських, конфуціансько-буддистських.

Складається враження, що має щось відбуватися надзвичайне для створення світового економічного порядку, який забезпечить створення механізму функціонування світової економіки з огляду на високу взаємозалежність всіх країн у економічній та фінансовій сферах. «Економічні цунамі сучасної історії», як влучно визначила системні банкрутства в день другої річниці падіння Lehman Brothers газета «Newsweek»<sup>147</sup>, ще не виявилися достатньо сильними потрясіннями для мобілізації світового співтовариства на створення у пріоритетному порядку механізму спільного успіху у світовій економіці. Нині треба усвідомити виклики нового тисячоліття і знайти рішення упереджувального характеру, інакше після економічних цунамій рано чи пізно світову економіку потрясе економічний «потоп». Вже на його залишках прийдеться будувати нову економіку, яка буде працювати не на окремі еліти (держави і бізнесові групи), а на людство в цілому.

Відповідь на виклики нового тисячоліття потребує розробки нової економічної теорії. З огляду на наслідки світової кризи 2008 р. правомірно дійти висновку, *що розвиток економічної науки має йти у напрямку пошуку моделей функціонування фінансового ринку у органічній взаємодії з реальною економікою за умови пріоритетності останньої*. Саме на такій методологічній основі можна створити «новий стандарт» економічного зростання та формувати «відповідальну глобалізацію», про які йдеться останнім часом в пропозиціях Світового банку<sup>148</sup>.

Формування нового світового економічного порядку повинно враховувати нинішню структуризацію цивілізаційних утворень, яка суттєво відрізняється від загальноприйнятих штампів. Певна картина світової економіки представлена у дослідженнях університету Каліфорнії (Fellow at Chapman University of Orange County) та Лондонського Legatum – Інституту (Legatum Institute in London), що, зокрема, щорічно формує індекс процвітання по 110 країнах. За їхніми дослідженнями новий світовий порядок має такі складові<sup>149</sup>:

1. Нові ганзейські країни (Данія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Норвегія, Швеція).

<sup>145</sup>World Investment Prospects Survey 2009–2011, P. 66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20098\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20098_en.pdf).

<sup>146</sup>Там само.

<sup>147</sup>Zakaria F. A Lonely Succession Don't forget: the bailouts worked / Fareed Zakaria // Newsweek. – 2010. – September 19.

<sup>148</sup>Зеллик Р. После кризиса: роль группы организаций Всемирного банка [Електронний ресурс].

<sup>149</sup>Kotkin J. The New World Order / Joel Kotkin // Newsweek. – 2010. – September 26.

2. Прикордонні регіони до ганзейських країн (Велика Британія, Бельгія, Естонія, Ісландія, Ірландія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина, Чеська Республіка).
3. Оливкові республіки (Болгарія, Греція, Іспанія, Італія, Косово, Македонія, Португалія, Словенія, Хорватія, Чорногорія).
4. Міста, що за значенням і впливом прирівнюються до держави (Лондон, Париж, Сінгапур, Тель-Авів і т. ін.).
5. Північноамериканський альянс (Канада, Сполучені Штати Америки).
6. Лібералізатори (Чилі, Колумбії, Коста-Ріка, Мексика, Перу).
7. Боліваріанські Республіки (Аргентина, Болівія, Куба, Еквадор, Нікарагуа, Венесуела).
8. Країни з невиразними подібностями – Stand-Alones (Бразилія, Франція, Велика Індія, Японія, Південна Корея, Швейцарія).
9. Російська імперія (Вірменія, Білорусь, Молдова, Росія, Україна).
10. Дикий Схід (Афганістан, Азербайджан, Казахстан, Киргизстан, Пакистан, Таджикистан).
11. Іраністан (Бахрейн, сектор Газа, Іран, Ірак, Ліван, Сирія).
12. Велика Аравія (Єгипет, Йорданія, Кувейт, Палестинська автономія, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Оман).
13. Нові турки (Туреччина, Туркменістан, Узбекистан).
14. Південноафриканська імперія (Ботсвана, Лесото, Намібія, Південна Африка, Свазіленд, Зімбабве).
15. На південь від Сахари (Ангола, Камерун, Центральнаафриканська Республіка, Конго-Кіншаса, Ефіопія, Гана, Кенія, Лівія, Малаві, Малі, Мозамбік, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Судан, Танзанія, Того, Уганда, Замбія).
16. Пояс Магріба (Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс).
17. Середні царства (Китай, Гонконг, Тайвань).
18. Гумовий пояс (Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, Філіппіни, Таїланд, В'єтнам).
19. Країни-щасливчики – Lucky Countries (Австралія, Нова Зеландія).

Отже, нинішній цивілізаційний ландшафт диференціюється переважно в результаті дії економічних факторів, на які впливають історичні та географічні особливості. Просування країн кожної з цих груп до рівня економічних лідерів буде визначатися масштабною і швидкістю відкидання гальмівних факторів та умов функціонування економіки, з одного боку, і засвоєнням прогресивних, як і формуванням власних надбань розвитку.

Великим цивілізаційним досягненням ринкової економіки є формування валютного ринку. Можливість здійснити валютні операції забезпечує розвиток міжнародних відносин у сфері торгівлі, послуг, інвестицій, туризму, руху факторів виробництва, страхування та інших видах діяльності. Проте, у наш час валюта набрала такої сили, що вона може з однаковою силою працювати не тільки на економіку, а й проти неї. Це розумів ще А. Лінкольн, коли писав, що «великі гроші полюбляють на націю в часи миру та змовляються проти неї в часи неспокою. Вони більш деспотичні ніж монархія, більш знахабнілі ніж автократія, та більш егоїстичні ніж бюрократія. У близькому майбутньому я бачу кризу, яка позбавляє мене духу та змушує тремтіти за безпеку моєї країни. Корпорації були короновані, далі прийде ера корупції, а грошова влада країни докладатиме всіх зусиль і продовжить своє панування, спираючись на упередження людей доти, доки багатство не опиниться у кількох руках, і республіку буде знищено»<sup>150</sup>. До такого визначення можна додати лише те, що сучасний валютний ринок з огляду на нинішнє розуміння його плюсів і мінусів є і неконкурентним, і нецивілізованим.

Руйнівна сила валют з особливою силою почала виявляти себе саме тоді, коли глобальна економіка почала виходити з кризи. Для цього країни застосували метод заниження вартості своїх грошових одиниць, створюючи тим самим штучно кращі умови для виходу з кризи. Найбільш вдало цим методом користувався Китай, попри те що це призвело до виникнення колосального дисбалансу із США. Розгортається також боротьба долара з євро. Про наміри девальвувати свої валюти оголосили також Бразилія та Японія. Зрештою, ФРС США у листопаді 2010 р. відповіла на ці тенденції випуском в обіг 600 млрд. дол., вперше у світовій практиці знизило облікову ставку до нуля, що суттєво загострює глобальну валютну конкуренцію.

Загалом, так звана війна валют є, по суті, формою торгового протекціонізму, провокує порушення правил СОТ, розкручує інфляційну спіраль, посилює інфляційний тиск у країнах-боржниках і завдає великої шкоди власникам валютних резервів. Адже для країн, що не вдаються до стимулювання експорту шляхом девальвації національної одиниці, для захисту свого ринку прийдеться вводити додаткові митні тарифи або забороняти імпорт дешевих товарів з країн, які штучно формують курс своєї валюти. Вже наприкінці вересня 2010 р. палата представників США ухвалила застосування спеціальних митних ставок на китайські товари, ціни на які нижчі за собівартість. Війна валют стала новою формою створення умов для бульбашок активів.

Запобігання негативним тенденціям розвитку світової економіки через війну валют потребує розробки міжнародного механізму управління валютним ринком. Проте, пріоритет має бути відданий цивілізаційним методам, що лежать в площині міжурядового співробітництва у валютній сфері і потребує обговорення і прийняття рішень на міжнародному рівні. При цьому гнучкість методів, що застосовуються, має полягати у орієнтації на ринок системи валютних курсів. З часом монетарна політика повинна забезпечити функціонування національних валют відповідно до їх реальної вартості.

Розробка міжнародного механізму управління валютним ринком повинна включати вимоги до рівня дефіциту/профіциту сальдо торгового та платіжного балансу і бюджету, умов девальвації і ревальвації

<sup>150</sup>Цит. за: Chapman B. Foreclosure Gate and the Economic Crisis, Spiralling Gold and Silver Prices / Bob Chapman // Newsweek. – 2010. – November 6.



національних валют, відкритість діяльності центральних банків і т. ін. Серед радикальних рішень, до прийняття яких наближаються лідери більшості країн, треба визнати створення *світової валюти*, використання якої буде прийнятним для всіх учасників міжнародного ринку. Теоретично її модель розроблена лауреатом Нобелівської премії канадцем Робертом Манделлом у його праці про оптимальні валютні зони ще у 1961 р. та розвинуті Р. Маккіном і П. Кіненом. Хоча його постановка проблеми передбачала вирішення питання про умови відмови від монетарного суверенітету на користь спільної валюти в певного числа регіонів, модель Манделла може бути розширена і на всю світову економіку.

Серед сучасних підходів до побудови нової валютної архітектури заслуговує на увагу пропозиція президента Світового банку Р. Зелліка щодо створення нової погодженої системи, що має змінити модель плаваючих курсів «Бреттон-Вудс II», що діє з 1971 р. В ній важлива роль відводиться золоту, хоча автор не вважає, що його ідея повертає світову економіку до золотого стандарту. За пропозицією Р. Зелліка, нова валюта має включити долар, євро, ієну, фунт стерлінгів та юань, а золото виконуватиме роль міжнародного базового орієнтира ринкових очікувань відносно інфляції, дефляції та майбутньої вартості валют. «Ймовірно, у підручниках золото представляють як гроші минулого, однак ринки сьогодні використовують золото як альтернативний монетарний актив»<sup>151</sup>, – зазначає Р. Зеллік.

Вирішенні проблеми створення світової валюти полегшується наявністю досвіду використання спільних валют, особливо євро. При цьому треба буде знайти методи ухилення від загроз, що мають місце в таких моделях. Серед них проблема підтримання повної зайнятості у випадках, коли зміна попиту чи інший «асиметричний шок» потребують зниження реальної заробітної плати у тій чи іншій країні. Для спільних валют за фундаторами теорії необхідно забезпечити високий рівень мобільності робочої сили та схильність до міграції, мобільність капіталу, єдині підходи до системи оподаткування та наданні субсидій. Заслуговують на подальший розвиток альтернативні варіанти моделі Манделла, пов'язані з упровадженням із використанням як системи валютного союзу, так і плаваючого валютного курсу.

З практичних позицій в наш час є вже великий потенціал політичної волі щодо створення світової валюти. Голос на користь такого вирішення проблем «миру» на валютному ринку подають керівники багатьох держав: Німеччини, Франції, Росії, Казахстану, Саудівської Аравії та інших.

#### *Література до підрозділу 2.1.4.*

1. Бард А., Зодерквист Я. Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма / А. Бард, Я. Зодерквист. – СПб. : Стокгольм. школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 256 с. – С. 13.
2. Благодетелева-Вовк С. Л. Підприємство як мікроцивілізація : моногр. [Текст] / С. Л. Благодетелева-Вовк. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 402 с. – С. 87.
3. Зеллик Р. После кризиса: роль группы организаций Всемирного банка [Електронний ресурс].
4. Йенсен Р. Общество мечты. Как грядущий сдвиг от информации к воображению преобразит бизнес / Р. Йенсен. – СПб. : Стокгольм. школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 267 с.
5. Корсак К. Технологии майбутнього або Четверта хвиля / Костянтин Корсак // Науковий світ. – 2010. – № 10. – С. 8–10.
6. Филипенко А. С. Экономическая глобализация: стоки и результаты / А. С. Филипенко. – М. : Экономика, 2010. – 511 с. – С. 49.
7. Chapman B. Foreclosure Gate and the Economic Crisis, Spiralling Gold and Silver Prices / Bob Chapman // Newsweek. – 2010. – November 6.
8. Kotkin J. The New World Order / Joel Kotkin // Newsweek. – 2010. – September 26.
9. World Investment Prospects Survey 2009–2011, P. 66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20098\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20098_en.pdf).
10. Zakaria F. A Lonely Succession Don't forget: the bailouts worked / Fareed Zakaria // Newsweek. – 2010. – September 19.

### **2.1.5. Формування світоцивілізаційної структури світової економіки та проблеми включення України у глобальне управління**

Розвиток національної структури економіки в умовах її відкритості, що має стійку тенденцію до розширення – це процес «вживляння» у світову економіку, у якому відбуваються тенденції, що нині позначаються різними термінами, серед яких найбільш вживані інтеграція, дезінтеграція та експансія. Включення економік нових країн, якою є Україна, у міжнародне господарство відбувається передусім на фоні болячого відторгнення багатьох чи можливо більшості традиційних структур від так званого «єдиного народногосподарського комплексу» колишнього Радянського Союзу. Водночас вирішуються задачі формування такої спеціалізації держави, що забезпечує їй місце у всій міжнародній економіці. Для цього вона включається у конкуренцію з «усіма і усюди», щоб мати свої ринки як за кордоном, так і в середині країни.

У ретроспективному аспекті серед важливіших факторів, що викликають структурні зміни виробничих відносин і відповідних їм інститутів, є зростання або зменшення населення. Глибокий аналіз цих процесів дав німецький соціолог Норберт Еліас ще у 30-ті рр. колишнього століття. Суто фрагментарно зазначимо, що аж до VIII–IX ст. відбувалися нові й нові вторгнення кочових народів із сходу, півночі та півдня на стародавні землі Європи, де населення давно ще було осілим. Це переважно приплив італійських «варварів»-кельтів, зайняття великої території германськими переселенцями, завоювання арабами Іспанії, рух із сходу до Ельби та Іонічного моря слов'янських племен. «Виникла нова ситуація, – пише Н. Еліас. – У Європі вже не залишилося вільного простору. Вже немає придатних для обробки (за допомогою техніки тих часів) земель, що не були б у чиємусь володінні. Населеність

<sup>151</sup> Zoellick R. The G20 must look beyond Bretton Woods II / Robert Zoellick // Financial Times. – 2010. – 6 November.

Європи, перш за все великих центральних районів, була більшою, ніж коли б то не було раніше, хоча і суттєво меншою порівняно з наступними століттями. Разом із затуханням хвиль великого перенаселення народів починається зростання населення. Тим самим змінюється вся система відносин між народами, які заселили Європу»<sup>152</sup>.

Досліджуючи структурні тенденції, варто мати на увазі висновок Н. Еліаса відносно того, що під терміном «перенаселеність» не можна розуміти абсолютну кількість людей, які заселяють ті чи інші землі. «Весь досвід, який маємо ми, – пише Н. Еліас, – свідчить про те, що «перенаселеність» у рамках визначеної соціальної форми співвідноситься з відповідним стандартом потреб, тобто це завжди соціальна перенаселеність»<sup>153</sup>. Він аргументує це можливостями індустріального суспільства з огляду на відносну інтенсивність обробки ґрунту, розвинуту торгівлю з віддаленими регіонами і тією формою влади, що за допомогою митних обмежень забезпечує пріоритет промислового сектора над аграрним цілком може забезпечити існування такої кількості людей, яке в суспільстві з натуральним господарством та використанням екстенсивних методів розвитку економіки при недостатній розвинутості торгівлі сприймалося б як перенаселеність з усіма її типовими ознаками. Отже, перенаселеність як соціальний фактор на відміну від мальтусівського толкування його як «природного закону» є підставою для розуміння сучасних структурних тенденцій у світовій економіці.

Вже у суспільстві IX ст. з'являються досить значимі агломерації, що жили не стільки обробкою земель, скільки ремеслами і торгівлею. Однак значне зростання їх починається з XI ст., коли нові поселенці починають довгу кроваву боротьбу за свої права. У XII ст. починаються перші визвольні війни трудящих і буржуа з представниками військового стану. Цей повільний підйом міських трудящих прошарків до політичної самостійності дають ключ до розуміння майже всіх структурних особливостей західних суспільств, що відрізняють їх від східних держав і надають їм специфічну форму. Міські революції забезпечили західному суспільству умови, за яких праця вільних веде до зростаючої залежності всіх від всіх, створюються технічні передумови як технічного розвитку Заходу, так і процесу перетворення грошей у специфічну форму «капіталу»<sup>154</sup>.

Становлення капіталістичної системи відбувалося насамперед завдяки розвитку зовнішньої торгівлі. Для монополістичної стадії його характерно обмеженість промислового потенціалу національних економічних систем і переважання аграрного виробництва у його структурі. За цих умов вагомим чинником динамізації міжнародних відносин стало відкриття численних нових товарних ринків завдяки освоєнню нових земель, завоювання якими товаровиробники мусили нарощувати власне виробництво.

Трансформація капіталізму до монополістичного (1870–1920-ті рр.), державно-монополістичного (1930–1980-ті рр.) та глобального (з 1980-х рр. до теперішнього часу) характеризується зміною структури світової економіки. Поглиблювався міжнародний поділ праці, розширювалися і ускладнювалися системи взаємозв'язків та взаємозалежностей між національними економіками, поступово «розмиваючи» їхню замкненість і підвищуючи рівень інтернаціоналізації. Так, у 1913 р. світова експортна квота становила 8%, частка ВВП країн Західної Європи, США, Канади, Австралії, Нової Зеландії та Японії, реалізована на зовнішніх ринках, досягла 13%, а Англії – майже 40%<sup>155</sup>.

Суттєвими вимірами світогосподарського розвитку монополістичної стадії капіталізму стало посилення концентрації та централізації виробництва і капіталу, великомасштабне нагромадження капіталу для реалізації міжнародних проектів у промисловій, транспортній і будівельній сферах. З цього періоду великі об'єднання монопольного типу стають ключовими суб'єктами економічної взаємодії на національному та інтернаціональному рівнях з акціонерною власністю як найбільш адекватною формою їхнього існування<sup>156</sup>. Найбільш яскравого втілення ці процеси набули у США, де на початку XX ст. практично завершився процес монополізації нафтової та нафтопереробної галузей (95%), хімічної промисловості (81%), металургійної галузі (77%), виробництва паперової та друкованої продукції (60%), виробництва свинцю (85%) та ін.<sup>157</sup>

Нинішній ландшафт світової економіки був визначений під час Другої світової війни переважно з огляду на наслідки Великої депресії. Інституційною основою міжнародних економічних відносин, особливо в аспектах регулювання валютно-фінансових питань, став Міжнародний валютний фонд. Він був створений 27 грудня 1945 р. відповідно до розробленої 22 липня 1944 р. Конференцією ООН угоди, яку підписали 28 держав. В якості офіційних засновників МВФ як спеціального агентства ООН виступили 39 держав, до яких належить і Україна.

Післявоєнна еволюція фінансово-економічної архітектури світової економіки визначилася послідовним політичними та економічними подіями, що відбувалися протягом наступних 65 років. Можна виокремити 10 найвпливовіших подій, які сформували теперішнє обличчя глобальної економіки (табл. 2.1.5.1). Зрозуміло, що й інші події позначалися на виникненні нових тенденцій у міжнародній економіці. Варто нагадати Суецьку та Синайську війни, арабо-ізраїльську війну, збройний конфлікт між Кореїською Народно-Демократичною Республікою і Південною Кореєю та ін.

<sup>152</sup> Еліас Н. О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования / Норберт Элиас. Т. 2. Изменения в обществе. Проект теории цивилизации. – М. ; СПб. : Университет. книга, 2001. – С. 37.

<sup>153</sup> Там само. – С. 39.

<sup>154</sup> Там само. – С. 58.

<sup>155</sup> Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : моногр. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук проф. Д. Г. Лук'яненко та д-ра екон. наук А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 34.

<sup>156</sup> Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : моногр. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук проф. Д. Г. Лук'яненко та д-ра екон. наук А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 37.

<sup>157</sup> Костусев О. О. Конкурентна політика в Україні : моногр. / О. О. Костусев. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 12.

## Десять подій, що формували глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки

1.	Паризька мирна конференція (The Paris Peace Conference)
2.	Велика депресія (The Great Depression)
3.	Друга світова війна (World War II)
4.	Становлення численних економічних центрів (The Rise of Multiple Economic Centers)
5.	Холодна війна (The Cold War)
6.	Африканські незалежності (African Independence)
7.	В'єтнамські війни (The Vietnam War)
8.	Глобалізація фінансових ринків (Globalization of Financial Markets)
9.	Міжнародна боргова криза (The International Debt Crisis)
10.	Крах комунізму (Collapse of Communism)

Складено автором за<sup>158</sup>.

Проте наведені події позначилися більшою мірою на прийнятті глобальних економічних рішень. Саме Паризька мирна конференція держав-переможців (1919–1920 рр.) для вироблення і підписання умов з переможеними державами у Першій світовій війні, а після цього Велика депресія і Друга світова війна зробили необхідними інституційні зміни глобального характеру і створення наддержавної багатосторонньої установи фінансової установи – МВФ.

Одночасно почала розвиватися тенденція щодо створення численних економічних центрів у ландшафті світової економіки. У 1930-ті рр. – це Німеччина, Японія; на початку другої половини 50-х рр. ХХ ст. – Саудівська Аравія і ЄС. Якщо до 1957 р. тільки три африканські країни були членами МВФ (Єгипет, Ефіопія і Південна Африка), пізніше – Ганна і Судан, то до 1990 р. всі 53 країни Африки стали членами фонду. У 1930-ті рр. частка США у світовому експорті впала з 22% до 12%; частка офіційних валютних резервів з 54% у 1948 р. до 12% у 1978 р. Зростала кількість вільноконвертованих валют, а у 1969 р. були засновані СПЗ (спеціальні права запозичень). У 1973 р. первісна Бреттон-Вудська система фіксованих, але регульованих валютних курсів була відмінена.

Ефект холодної війни треба розглядати з огляду на обмеження членства соціалістичних країн у МВФ і перетворення останнього у «капіталістичний клуб» з домінуванням «англосаксонської економіки». Зауважимо, що Й. Сталін відмовився ратифікувати Бреттон-Вудську угоду через побоювання, що в ній домінуватиме Захід. У 1950 р. відмовилася від членства у МВФ Польща, через 3 роки – Чехословаччина, а в 1959 р. – Фідель Кастро; США заблокували членство у виконавчій раді маоїстського Китаю.

До нових реформ спонукали західні держави, в'єтнамські війни, що показали недопустимість насадження євроатлантичних цінностей військовими методами. Особливо яскраво це показали економічні труднощі в економіці США, зокрема виникнення інфляції, загострення соціальних проблем. Зовні для США були підірвані домінуючі економічні позиції та посилилася політична ізоляція.

У Другій половині попереднього століття на світоцивілізаційні процеси економічного характеру суттєво вплинула боргова криза, відправними точками якої вважається крах Бреттон-Вудської системи та перший нафтовий шок у 1973 р. Кредитна історія світу після цих подій характеризується періодичними загостреннями проблеми міжнародної заборгованості та криз., яка триває й донині. Це виражається, зокрема, у дефіциті бюджету таких країн, як: Німеччина, Франція, Італія і Іспанія, що відіграють вирішальну роль у забезпеченні економічної стабільності Євросоюзу загалом, оскільки їхня частка у ВВП становить 19, 14, 11 та 9%, відповідно; а Греції, Бельгії – близько 2%, Португалії – 1,6%, країн Прибалтики – менше 1%<sup>159</sup>.

Зрештою, мало що змінилося б у світовій економічній цивілізації, якби не виникли нові фундаментальні ідеї. У другій половині ХХ ст. з макро- і мікроекономік розвинулася самостійна наука «міжнародна економіка», що, як пише Є. В. Савельєв, «вийшла» з цих наук, поступово набувши статусу самостійної частини економічної теорії<sup>160</sup>. З огляду на публікації Міжнародного валютного фонду виокремимо десять теорій, що формували глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки (табл. 2.1.5.2).

Серед ідей, які формували глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки на перше місце треба поставити кейнсіанську макроекономіку. Такий підхід має право на життя тому, що міжнародні фінансові організації засновані і функціонували як кейнсіанські установи для координації макроекономічної політики і попередження економічного спаду та безробіття.

Монетарні основи платіжного балансу змінилися завдяки розробці моделі Полака. Вона дала змогу насамперед МВФ давати грошово-кредитне пояснення платіжним балансам країн та аналізувати причини економічних дисбалансів. Модель Полака проста (має всього 4 рівняння) і потребує мало інформації. Зрештою, монетарні ідеї управління валютно-фінансовими процесами на світовому ринку дають змогу отримати формальне взаємовідношення між змінами внутрішнього компоненту грошової маси (внутрішнім кредитом) і змінами міжнародних резервів, яке пізніше може бути використане для визначення політики.

<sup>158</sup>Boughton J. M. The IMF and the Force of History: Ten Events and Ten Ideas That Have Shaped the Institution [Електронний ресурс] // IMF Working Paper. – May 2004. – P. 1–25. – Режим доступу : // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0475.pdf>.

<sup>159</sup>Пацієвський С. С. Криза євро і фінансово-боргова криза Євросоюзу [Електронний ресурс] / С. С. Пацієвський // Електронне наукове фахове видання Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України «Ефективна економіка». – 16. 05. 2010. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=217>.

<sup>160</sup>Савельєв Є. В. Міжнародна економіка : підруч. / Є. В. Савельєв. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – С. 19.

## Десять ідей, що формували глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки

1.	Кейнсіанська макроекономіка (Keynesian Macroeconomics)
2.	Монетарні основи платіжного балансу (The Monetary Approach to the Balance of Payments)
3.	Макромоделі відкритої економіки (The Open-Economy MacroModel)
4.	Монетаризм (Monetarism)
5.	Моделі плаваючих валютних курсів (The Case for Floating Exchange Rates)
6.	Макроекономіка пропозиції (Supply-Side Macroeconomics)
7.	Нова класична макроекономіка (New Classical Economics)
8.	Тиха революція (The Silent Revolution)
9.	Вашингтонський консенсус (The Washington Consensus)
10.	Таргетування інфляції (Inflation Targeting)

Складено автором за<sup>161</sup>.

Макромоделі відкритої економіки створили теоретичну основу неолібералізму. Їхньою основою є модель Манделла-Флемінга. Сутність її полягає у зведенні дослідження відкритої економіки до двох ринків – товарного і грошового. Взаємодія між ними розглядається через призму процентних ставок і обмінного курсу валюти.

Позитивний внесок у економічну теорію монетаризму полягає у ретельному дослідженні зворотного впливу грошового світу на товарний світ і монетарної (грошової, валютної) політики на розвиток економіки. Монетарні концепції стали основою грошово-кредитної політики, яка нині є найважливішим важелем державного регулювання. Теорія одного з основоположників монетаризму Фрідмена орієнтована на практичне застосування і враховує дію психологічного фактора (мотиви поведінки людина) в різних економічних ситуаціях, наприклад, у ситуації «інфляційного очікування». За Фрідменом, психологічні фактори – це рівноправні складові врівноваження економічної системи.

Перехід до плаваючих валютних курсів був проведений більшістю країн після краху Бреттон-Вудської системи. В їхній основі лежить співвідношення між національною валютою та валютами інших країн, що складається на валютному ринку залежно від попиту і пропозиції. Використання плаваючих валютних курсів зменшує вплив зовнішніх факторів на національну економіку і «диктує» необхідність дотримання політики стабільності у всіх сферах життя, недопущення високих темпів інфляції і проведення жорсткої монетарної політики.

Значення макроекономіки пропозиції і нової класичної макроекономіки для розвитку світової економіки у ХХ ст. позначилося, по-перше, перенесенням зусиль з управління попитом на стимулювання сукупної пропозиції та активізацією виробництва і зайнятості; по-друге, домінуванням принципів асиметричності інформації і раціональності макроекономічних агентів. Ці ідеї орієнтували практиків на проведення політики зниження податків задля стимулювання інвестицій та інновацій. При цьому, вони мали усвідомлювати, що за умови раціональності у своїй поведінці економічних агентів і володіння ними ідеальною інформацією економіка не може бути нестабільною.

Попри розвиток наукових основ міжнародної економіки у багатьох країнах домінує значення надавалося ідеям урядового соціалізму. Тихі революції знаменували собою поширення ідей лібералізації щонайменше в економічній сфері. Чіткої кваліфікації таких революцій у економічній літературі не було. Вважаємо, що до них належать економічні реформи у 1980-х рр. в Індії, Мексиці і Танзанії, перебудову в Радянському Союзі, економічні та політичні перетворення у Чехословаччині. Зрештою, наприкінці 1980-х рр. процеси економічної лібералізації стали універсальною силою розвитку більшості країн. Успіх цих тенденцій значною мірою пояснюється розширенням міжнародного руху капіталу завдяки підтримці з боку МВФ.

Певною мірою продовженням і підтримкою тихих революцій можна вважати концепцію за назвою «Вашингтонський консенсус». Її автор Джон Вільямсон презентував у 1989 р. як базові принципи економічної політики на час проведення реформ у країнах Латинської Америки. Вони були орієнтовані на використання міжнародними фінансовими організаціями із штаб-квартирами у Вашингтоні. Вашингтонський консенсус охоплював десять рекомендацій: підтримання фіскальної дисципліни (мін. дефіцит бюджету); пріоритетність охорони здоров'я, освіти та інфраструктури у державних витратах; зменшення граничних ставок податків; лібералізація фінансових ринків для підтримання реальної ставки за кредитами на невисокому рівні; вільний обмінний курс; лібералізація зовнішньої торгівлі (переважно за рахунок імпорту мита); зниження обмежень для ПІІ; приватизація; дерегулювання економіки; захист прав власності. Як видно, Вашингтонський консенсус передбачає макроекономічну стабілізацію, мікроекономічну лібералізацію та відкриття внутрішнього ринку. У ньому проглядаються і символи завершення «холодної війни», і спроби експорту ідей монетаризації.

Ідея таргетування інфляції полягає у визначенні цільового показника (таргета), досягнення якого призведе до стабільності цін в країні. У 1990-х рр. вона захопила економістів як напрям валютної політики, орієнтованої на забезпечення цінової стабільності. Її практична реалізація розпочалася з Нової Зеландії у 1989 р., через рік вона була прийнята у Канаді, а до кінця 1990-х рр. поширювалася щонайменше на дюжину країн<sup>162</sup>. Зацікавленість МВФ

<sup>161</sup>Boughton J. M. The IMF and the Force of History: Ten Events and Ten Ideas That Have Shaped the Institution [Електронний ресурс] // IMF Working Paper. – May 2004. – P. 1–25. – Режим доступу : // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0475.pdf>.

<sup>162</sup>Schaechter A., Stone M. R., Zelmer M. Adopting Inflation Targeting: Practical Issues for Emerging Market Countries [Електронний ресурс] / International Monetary Fund: December 19, 2000. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/nft/op/202/index.htm>.

у підтриманні ідеї таргетування інфляції полягала в тому, щоб заохочувати уряди країн, що розвиваються, до прийняття стійкої валютної політики.

Безперечно, можна дискутувати щодо достатньої обґрунтованості включення саме перелічених подій та ідей до найбільш впливових в аспектах наявної архітектури світової економічної цивілізації. Однак незаперечним є й те, що вони суттєво змінили ландшафт міжнародної економіки. Хоча при цьому можна назвати й інші події та ідеї, без яких неможливим був би економічний розвиток сучасності.

Суттєвим нині є усвідомлення того, що світова економіка увійшла в ту фазу свого розвитку, коли вона потребує становлення нового порядку. Якщо так, то необхідно виокремити нові події та ідеї, які визначають і визначатимуть цей процес. В одному дослідженні складно і неможливо знайти однозначні рішення. Проте деякі з них вже можна назвати (табл. 2.1.5.3 і 2.1.5.4).

Таблиця 2.1.5.3

**Якісно нові події, що формують новий глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки**

1.	Крах системи планової економіки в СРСР і ЦСЄ
2.	Економічні реформи в Китаї та Індії
3.	Експорто орієнтовані стратегії економ зростання у Східній Азії
4.	Нагромадження значних валютних резервів у країнах, що розвиваються
5.	Світова фінансова криза
6.	Енергетичні війни в Європі
7.	Самопроголошення Великої двадцятки

Джерело: складено автором.

Варто зазначити, що фундаментальною ідеєю, в межах якої формувалася теорія і практика функціонування світової економіки, було припущення всесильності ринку, який спроможний «справедливо» вирішити все і привести економічні суб'єкти до правильних рішень.

Таблиця 2.1.5.4

**Ідеї і тенденції, що формують новий глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки**

1.	Міжнародна політична економія
2.	Відповідальна глобалізація, що орієнтована на багатополарність зростання
3.	Збалансоване економічне зростання на основі великої кількості полюсів зростання
4.	Теорія достатку і домінування середнього класу
5.	Перехід без опору влади у великих фірмах від акціонерів до найманих менеджерів («техно-структури») або посилення ролі кваліфікованого персоналу порівняно з власниками капіталу
6.	Розширення сфери використання планових методів і паралельне з ринковими їхнє існування
7.	Формування нового світового економічного порядку і світового уряду
8.	Економіка знань (інформаційна)

Джерело: складено автором.

Оцінюючи причини та наслідки глобальної економічної кризи 2008 р., лауреат Нобелівської премії Пол Кругман у вересневому номері «The New York Times» зазначає, що «... у золоті роки економісти вірили, що ринки за своєю суттю є стабільними, що ціни, акції та інші активи завжди були оцінені правильно. Не було нічого у поширених моделях, що віщувало можливість такого колапсу, який стався у минулому році. У той же час, макроекономісти були розділені за точкою зору. Головна відмінність між ними полягала в тому, що одні наполягали, що ринкова економіка ніколи не збивається зі шляху, а інші вважали, що можливі суттєві відхилення від шляху процвітання, але це може і повинно бути виправлено всемогутньою Федеральною Резервною Системою. Жодна сторона не була підготовлена, щоб впоратися з економікою, що зійшла з рейок, незважаючи на всі зусилля ФРС»<sup>163</sup>.

Недосконалість теперішньої системи міжнародної економіки у теоретичному і прикладному аспектах полягає у тому, що вона не може забезпечити передбачливість і передбачуваність розвитку. Це особливо наявним стало на фоні нарощування глобальних тенденцій зростання ВВП, збільшення кількості «рівноправних» національних економічних гравців та підвищення рівня зв'язаності національних економік. «Як мені видається, – пише П. Кругман, – економіка збилася зі шляху, тому що економісти як група прийняли красу, одягнену у гарно викладену математику, за правду... На жаль, це романтичне бачення економіки призвело більшість економістів до ігнорування всього того, що може піти не так. Вони закривають очі на обмеження людської раціональності, які найчастіше призводять до бульбашок; до проблем установ; недосконалості ринків – особливо фінансових ринків – це може

<sup>163</sup>Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? [Електронний ресурс] / P. Krugman // The New York Times. – 2009. – 2 September. – Режим доступу : <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>.

привести операційну систему економіки до раптових, непередбачуваних аварій, а також про небезпеки створені, коли регулятори не вірять у регулювання»<sup>164</sup>.

Не можна сказати, що в таких оцінках П. Кругман оригінальний. Вже задовго до фінансової кризи 2008 р. були оцінки стану економічної науки, у яких зверталася увага на обмеженість діючих моделей і недопустимість прийняття рішень виключно на здійснених за їхньою методикою розрахунків. «Схоже на те, – відзначав Дж. Гелбрейт ще 1967 р. в монографії «Нове індустріальне суспільство», – що пізнаючи все більше про все менше, фахівець ризикує стати круглим невігласом. Економісти, схильні використовувати математичні методи, звинувачують всіх інших у намірах поступитися точністю. Ці інші у свою чергу вважають науковців, що оперують символами, людьми як таких, які нічого не практиці»<sup>165</sup>.

Висновок, який прозвучить дещо радикально, але більше близький, ніж далекий від реальності, полягає в тому, що у кризовому стані сьогодні більшою мірою опинилася, перш за все, економічна думка, а вже швидше за все після цього і сама економіка. Можна погодитися з П. Кругманом, що «економісти повинні навчатися жити з messiness. Тобто вони мають визнати важливість ірраціональної і непередбачуваної поведінки, часто стикаючись з своєрідною недосконалістю ринків і визнати, що до елегантної економічної «теорії всього» ще далеко. У практичному плані це призведе до більш обережних консультацій з питань політики – і зниження готовності ліквідувати економічні гарантії з вірою, що ринок вирішить усі проблеми»<sup>166</sup>.

Продовжуючи докладніший аналіз новітньої економічної історії, з'ясовуючи швидше якісно нових подій, що формують новий глобальний цивілізаційний ландшафт світової економіки, до наведених у табл. 3 подій можуть і повинні бути додані інші. Проте їхня оцінка призводить до виокремлення загальної тенденції, яку можна сформулювати як таку, що *похитнула міжнародну економічну систему, що склалася у середині ХХ ст. розвивалася за еволюційними принципами*.

Отже, нині людство має справу з *подвійною кризою*: економічної думки і економічної практики. При цьому, вони не є одно порядковими. Криза економічної думки обумовила значною мірою кризу економіки як практичної діяльності. Доконаним фактом є інтегрована світова економіка, у якій не 44 держави є членами МВФ, як це було на час його заснування, а 186; не 23 країни є членами СОТ, як у часи створення її, а 153; у якій відсутні колонії, що становили більшість країн та нині належать до таких, які розвиваються. За темпами зростання вони часто значно випереджають розвинуті країни.

В умовах кардинальної зміни економічної ситуації виникла потреба у формуванні *міжнародної політичної економії* як нового напрямку в економічній науці. Минула система, як зазначає президент Групи організацій Всесвітнього банку Р. Зеллік, «канула в лету, і політична економія ХХІ ст. потребує створення нового порядку, що відобразив би всезростаючу роль країн, що розвиваються. Ці країни являють собою джерело потенційного економічного зростання, що може призвести до формування більш збалансованої світової економіки»<sup>167</sup>.

Близька позиція лауреата Нобелівської премії Д. Норта. Він пише: «Намагаючись зрозуміти функціонування економіки, натрапляємо на тісний зв'язок між державним ладом та економічною системою, а тому мусимо **розвивати правильну політичну економію**. Сучасна макроекономічна теорія ніколи не розв'яже своїх проблем, якщо її користувачі не визнають, що політичні рішення кардинально впливають на функціонування економіки. Хоча на даний момент ми почали це визнавати, потрібно набагато тісніше поєднання політики з економікою»<sup>168</sup>. Поза всяким сумнівом, аналогічно потребі у сучасній політичній економії для національних економік, існує необхідність у формуванні міжнародної політичної економії, що могла би стати науковою основою управління міжнародними економічними відносинами.

Міжнародна політична економія мала б особливу увагу приділити проблемам виробництва віртуальних грошей, які спроможна нині продукувати світова економіка. *Ceteris paribus*, через них обсяги капіталу, що функціонує поза межами країн походження, фактично перевищують обсяги світового ВВП. Відповідно до деякого оцінювання сумарна номінальна вартість деривативів, що обертаються на ринку, на початок останньої світової кризи сягнула 600 трлн. дол., тоді як світовий ВВП становить близько 55 трлн. дол.<sup>169</sup>.

Заклик до розвитку міжнародної політичної економії прозвучав і у висновках до виступу Зелліка на відкритті щорічних зборів Групи організації Всесвітнього банку 6 жовтня 2009 р. «Нам потрібна система міжнародної політичної економії, що відображала б нову багато полярність економічного зростання. Необхідно, щоб її невід'ємною складовою частиною, «відповідальними зацікавленими сторонами» стали держави зі зростаючою питомою вагою; при цьому треба визнати, що в цих країнах, як і раніше, живуть мільйони бідних, а самі ці країни мають справу зі складнішими проблемами в області розвитку»<sup>170</sup>.

<sup>164</sup>Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? [Електронний ресурс] / P. Krugman // The New York Times. – 2009. – 2 September. – Режим доступу : <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>.

<sup>165</sup>Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гелбрейт. – М. : Изд-во АСТ; Транзиткнига; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 569.

<sup>166</sup>Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? [Електронний ресурс] / P. Krugman // The New York Times. – 2009. – 2 September. – Режим доступу : <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>.

<sup>167</sup>Zoellick S. The World Bank Group Beyond the Crisis. [Електронний ресурс] / S. Zoellick. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:22340541~pagePK:34370~piPK:34424~theSitePK:4607,00.html>.

<sup>168</sup>Норт Д. Институції, інституційні зміни та функціонування економіки / пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – С. 143.

<sup>169</sup>Дунаева Е. Теории цен и глобализация / Е. Дунаева // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 4. – С. 99.

<sup>170</sup>Zoellick S. The World Bank Group Beyond the Crisis [Електронний ресурс] / S. Zoellick. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:22340541~pagePK:34370~piPK:34424~theSitePK:4607,00.html>.

У ХХІ ст. світ увійшов переважно як такий, що розвивається завдяки глобалізації. Це створило умови для суттєвого зниження бідності. Проте взаємозалежність національних економік засвідчило, що глобальними можуть бути не тільки позитивні тенденції і результати, а й негативні. Це належить насамперед до економічних і фінансових криз, які через глобалізацію стають також глобальними. Глобальний характер набуває наростання темпів зміни клімату, із локальних спалахів у глобальні загрози переростають багато захворювань – атипова пневмонія, вірус групи Н1Н1.

З огляду на суперечливий характер наслідків глобалізації варто розвивати концепцію *відповідальної глобалізації*. Вона має стати теоретичною основою реформування глобалізації, спрямування її на скорочення збитків, які вона може принести при одночасному розширенні кількості і якості благ, що можуть бути отриманні завдяки глобалізації.

В умовах відповідальної глобалізації має бути розроблена й прийнята світовим співтовариством система збалансування інтересів усіх держав. Нині виокремити так звану «Велика двадцятка». Проте, вона не може певною мірою врахувати позиції кожної із майже 200 країн. Реально за нею закріпити функції міжнародного координатора і сприяння діяльності міжнародних організацій, що мають широке представництво. Важливо при цьому досягнути такого рівня підготовки і прийняття ними рішень, за якого забезпечуватиметься врахування взаємної зв'язаності проблем без набуття прав певної наддержавної ієрархічної чи бюрократичної структури.

Розвиваючи ідею багатополлярності, варто виходити з того, що вона не є чимсь сталим. Нині, як правило, виокремлюються такі нові полюси зростання, як Китай і Індія. Однак за умов зміни інвестиційної політики і каналів руху капіталу, реальним є виникнення конкурентоспроможних полюсів зростання у країнах Латинської Америки, Південно-східної Азії та Близького Сходу. На таке саме можуть розраховувати і країни колишнього Радянського Союзу та Африки, якщо вистачить політичної волі щодо проведення відповідних реформ, на які їх орієнтує МВФ. Новими полюсами зростання можуть стати країни, що потребуватимуть засоби виробництва для розвитку реальної економіки. Головними перешкодами для них на цьому шляху є формування сучасної інфраструктури та вирішенні енергетичних проблем.

Багатополлярність глобалізаційних процесів треба розглядати в аспектах зростаючої самодостатності її ланок. З позицій теорії систем цілісність світової економіки може девальвуватися з огляду на її певну дисипативність. На це звертає увагу А. Гальчинський: «У вітчизняних підручниках з економічної теорії ми весь час ведемо мову про зростаючу глобальність економічних відносин. Це відповідає дійсності. Однак дійсності відповідає і зворотна тенденція – **тенденція їхньої де глобалізації**. У сучасних світових постіндустріальних економічних трансформаціях важливими є і перша, і друга тенденції. Йдеться про процеси **десинхронізації світової економіки**, які не можна брати до уваги. Системні суперечності світового економічного розвитку в багатьох своїх аспектах пов'язані із зазначеною асинхронністю. Відповідно мають змінюватися і функціональні, зокрема інституційні, механізми, які, будучи зазвичай консервативними, значно відстають у своїх перетвореннях»<sup>171</sup>.

Загалом правомірно говорити про народження нового образу значної частини планети, як визначає відомий польський економіст Гжегож Колодко, про формування нового світу, процесі переходу країн з ринком, що формується, на шлях більш чи менш ліберальних ринкових і демократичних перетворень<sup>172</sup>. До них належать щонайменше 30 держав, які розташовані на просторі від Ельби до Тихого океану і нараховують більше 1,8 млрд. жителів, або більше чверті населення Землі. Саме на ринках повсякденного попиту цих країн отримується найтвердіший дохід і валовий прибуток попри стурбованість, пов'язану з тим, що низькі ціни на товари обертаються низьким прибутком. Достатньо вказати, що такі лідери ринків, що розвиваються, як «Кока-Кола», «Юнівелер», «Колгейт», «Палмолів», «Данон» і «Пепсі-Кола» мають від 5% до 15% прибутків від валового доходу на ринках трьох країн: Китаю, Індії та Індонезії. Аналогічна ситуація зберігається і на ринках східноєвропейських країн, де ці компанії, як правило, домінують у відповідних сегментах ринку і регулярно підвищують загальні показники рентабельності<sup>173</sup>.

В аспектах формування нового світу набирає право на визнання теорія достатку, що вперше детально досліджувалася Дж. Гелбрейтом у його новаторській трилогії «Суспільство достатку» (1958 р.), «Нове індустріальне суспільство» (1967 р.) і «Економічні теорії та цілі суспільства» (1973 р.). Завдяки передусім зазначеним працям Дж. Гелбрейта економічна теорія перейшла до якісно нового розуміння проблеми бідності. Саме була відкинута концепція переважання у суспільстві бідних. Стала зрозумілою маргінальність бідності і домінування середнього класу, на якого орієнтовані тепер всі дії корпорацій і держави. Направду така ідея підтверджувалася лише якісними змінами у США і частково в Європі, що відбулися завдяки бурхливому економічному зростанню 1950-х рр., проте вони поступово набувають ваги і в інших країнах.

Формування суспільств достатку відкинуло марксистські теорії прогресуючого зубожіння робочого класу і відповідно засновані на них революційні концепції. «Замість очікуваного зубожіння, – пише Дж. Гелбрейт, – мав місце зростаючий достаток. Марксистки більше не заперечують цього і не можуть більше переконливо доводити, що добробут робітника носить ілюзорний або минулий характер»<sup>174</sup>.

Не менш суттєвим ніж зміни у матеріальному достатку членів глобального суспільства є поява і швидке зростання нової тенденції – **перетворення знань у домінуючу форму багатства**. Вона є відображенням

<sup>171</sup>Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К. : Адеф-Україна, 2010. – С. 540.

<sup>172</sup>Колодко Г. Велика трансформація. Могло ли быть лучше? Будет ли лучше? / Г. Колодко // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 4. – С. 3.

<sup>173</sup>Шанкар С. Как добиться успеха на развивающихся рынках / Шанкар Сатиш, Чарльз Ормистон, Николас Блох, Роберт Шаус, Виджай Вишвант // Современная практика управления. – 2008. – № 5. – С. 22.

<sup>174</sup>Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гелбрейт. – М. : Изд-во АСТ; Транзиткнига; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 413.

становлення нової економіки (інші визначення – економіка знань, інформаційна економіка, метаекономіка). Достатньо глибоко ця тенденція досліджується у монографії американських науковців О. Тоффлера і Х. Тоффлера «Революційне багатство», яка починається з констатації: «Це книга – про майбутнє багатства, видимого і невидимого, про революційну форму багатства, яке змінить усе наше життя, наші компанії та увесь світ на найближчі роки... Сучасна траєкторія багатства виявить необмежені можливості та траєкторії нового життя для творчих людей не лише у сфері бізнесу, а й у сфері соціальної, культурної, у сфері освіти»<sup>175</sup>.

Перетворення знань у домінуючу форму багатства по суті змінює підвалини економічної науки і практики. Починаючи від фундатора класичної економічної теорії А. Сміта – автора найвідомішої праці «Дослідження природи та причин багатства народів» (1776 р.), основним предметом її є визначення природи багатства та його розподіл. Як зазначає А. Маршалл, «економічна наука – це, з одного боку, наука про багатство, а з іншого – та частина суспільної науки про діяльність людини, яка стосується здійснюваних нею зусиль для задоволення своїх потреб...»<sup>176</sup>.

Всі цивілізаційні трансформації мали свої домінуючі складові багатства – переважно землю і капітал. Нова постіндустріальна цивілізація трансформує фактор багатства у знання та близьку за змістом з нею інформацію, утверджуючи економіку знань (за іншими визначеннями – інформаційну економіку). А. Гальчинський наводить статистику, за якою на вартість людського капіталу як основного носія знань припадає 76% національного багатства країн Латинської Америки, а більшість вартості національного багатства сформовано за рахунок інвестицій у живий капітал<sup>177</sup>.

У близьких логічних зв'язках з теорією достатку стоїть ідея «техноструктури» – перехід без опору влади у великих фірмах від акціонерів до найманих менеджерів. Фактично така тенденція повинна розглядатися як зростання вартості кваліфікованих кадрів і занепад значення капіталу в рамках корпорації. Для підтвердження цієї тези є багато фактів, і не тільки у розвинутих країнах. Тут і контроль управлінців над механізмом голосування по дорученнях, і неможливість тримати акціонерів у курсі справ корпорації, і проведення зборів акціонерів у недоступних для більшості їх місцях. «У новітні часи, – пише Дж. Гелбрейт, – важливе значення для економічного прогресу набули складна техніка і високо розвинута організація. Належало очікувати, що влада перейде до тих людей, які досвідчені у справі керівництва організаціями або їх обслуговуванні. Належало також очікувати, що постачальники подібних спеціалізованих кадрів завоюють престиж і владу. Не винен був стати несподіванкою і той факт, що ця нова форма правління влади здається багатьом грубою, нав'язливою і спірною з точки зору законності»<sup>178</sup>.

З техноструктурою безпосередньо змикається велика армія науковців і викладачів, які працюють у школах, коледжах, університетах та науково-дослідних проектних, конструкторських інститутах. Теоретики вже не зажди схильні відносити їх до інтелігенції або довгоголових. Професор Гарвардського університету Дона Прас для цієї категорії працівників ввів термін «вчене стан» у монографії з аналогічною назвою – «The scientificestate»<sup>179</sup>. Дж. Гелбрейт використовує дещо змінений варіант – вчений прошарок, включаючи до неї і ту частину працівників, яка працює у промисловості і державних організаціях<sup>180</sup>. Посилення впливу цього стану пов'язане з різними факторами, але серед них виділяються такі як кількісне зростання, політична вага, привілейований доступ до наукових нововведень і майже унікальна роль у системі соціальних нововведень. Зрештою, розвиток індустріального суспільства, його гуманізація і законність на всіх етапах визначали професорські кола. З університетів виходили пропозиції щодо обмеження влади монополій, забезпечення добросовісної конкуренції, регулювання цін і ставок на послуги природних монополій, формування кодексів по регулюванню податкових, митних, бюджетних відносин тощо. Зв'язок з науковцями важливий для всієї техноструктури задля того, щоб не відстати від наукових і технічних досягнень.

Місце, що займають науковці і викладачі у індустріальній системі, «багато в чому схоже на те, яке на ранніх стадіях індустріального розвитку займали банкіри і фінансисти. У ті часи вирішальне значення мала наявність капіталу, і це викликало до життя численну мережу комерційних банків, ощадних кас, страхових товариств, маклерських контор та інвестиційних банків, покликаних мобілізувати заощадження і тим самим задовольняти потребу у капіталі»<sup>181</sup>. Новітні теорії інтерпретують цю тенденцію як вихід на передній план освіти на протипагу ощадливості.

Посилення ролі технічних спеціалістів і менеджерів формує ще одну новітню тенденцію – розширення сфери використання планових методів. На рівні корпорацій це простежується добре на прикладі транснаціональних компаній. На макрорівні класичним стає досвід Китаю та інших країн з ринками, що формуються. Хоча у певних формах нині спостерігається у країнах з різним рівнем розвитку паралельне існування і паралельний розвиток двох систем – ринкової і планової. Перша домінує переважно на малих підприємствах та у одноосібних власників, друга – у корпорацій, що тісно взаємодіють з урядами. Зрозуміло, що у даному випадку не йдеться про повернення до планової системи господарювання радянського типу. Хоча деякий досвід минулого може бути використаний, адже нове дуже часто буває добре забутиим старим.

<sup>175</sup>Тоффлер Э. Революционное богатство / Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер. Революционное богатство. Как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь. – М. : АСТ, 2008. – С. 13.

<sup>176</sup>Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 1. – М. : Прогресс, 1983. – С. 107.

<sup>177</sup>Гальчинский А. С. Экономическая методология. Логика обновления : курс лекций / А. С. Гальчинский. – К. : Адеф-Україна, 2010. – С. 508.

<sup>178</sup>Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М. : Изд-во АСТ; Транзиткнига; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 575–576.

<sup>179</sup>Price, Don K. The scientific estate / Don K. Price. – Cambridge, Mass., Belknap Press of Harvard University Press, 1965.

<sup>180</sup>Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М. : Изд-во АСТ; Транзиткнига; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 402.

<sup>181</sup>Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М. : Изд-во АСТ; Транзиткнига; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – С. 401.



Отже, відбувається звуження сфери вільної конкуренції і держава бере на себе завдання регулювання сукупного доходу, що має витратитися на придбання товарів і послуг, стримуючи зростання цін через підвищення заробітної плати і навпаки (йдеться про так звану спіраль «заробітна плата-ціни»). Ця функція державного управління споживчим попитом особливо важливою стає в аспектах попередження криз на основі забезпечення високого рівня зайнятості. Вона певною мірою розвивається у протиріччі із цілями корпорації по нарощуванню виробництва товарів і використанню апарату навіювання та переконання у формі реклами. Особливо важливе значення вона набуває з огляду на те, що нова продукція корпорацій може з'явитися на ринку у час депресії і кризи і зробить неможливою окупність великих капіталовкладень, що витрачені на її розробку і виробництво. Як зазначає Гелбрейт, «індустріальна система за самою своєю природою потребує регулювання сукупного попиту. Передова техніка і великі витрати капіталу потребують планування. Планове використання ресурсів робить можливим великі масштаби виробництва, а тим самим і високий рівень заощаджень... Той же прогрес техніки і великі витрати капіталу, що примушують промислові фірми вводити планування, роблять їх вельми надчутливим до падіння сукупного попиту. Чутлива до цього і техноструктури. Тому ефективно регулювання попиту стає нагальною потребою»<sup>182</sup>.

Глобалізація економічних процесів і особливо світова фінансова криза 2008 р. засвідчили необхідність визначення систем і методів управління інтегрованою світовою економікою. Вони повинні забезпечити співіснування суб'єктів економічної діяльності на основі принципів рівності, поваги до національного суверенітету та узгодження міжнародних інтересів. Для цього необхідно переосмислити ефективність діючих міжнародних інституцій, напрямки їх розвитку і доцільність створення нових.

У економічній літературі нині можна часто зустріти публікації, в яких висловлюється незадоволення існуючими інститутами. За оцінкою Ф. Фукуяма, «у сучасному світі не існує міжнародних інститутів, здатних обґрунтувати легітимність колективних акцій, тому першорядним завданням нового покоління політиків є створення нових інститутів, здатних домогтися оптимальної рівноваги між легітимністю і ефективністю. Після двох з гаком сторіч політичного розвитку у нас є відносно добре розуміння того, як створюються інститути, що діють у встановлених рамках і підпорядковані світовому співтовариству, і у той же час ефективні відносно окремих держав по схемі «зверху-вниз». Однак, у нас сьогодні не має адекватних інститутів, пристосованих для горизонтальної міждержавної взаємодії»<sup>183</sup>.

Не зупиняючись на питаннях, що жваво обговорюються нині в пресі щодо створення нових наднаціональних органів і реформуванні наявних, варто зазначити, що формування нового світового економічного порядку і інтеграція цивілізацій повинна забезпечити розвиток цивілізацій, які можна назвати «відтіненими». Йдеться про такі народи, що довгий час існували в рамках певних культур і незважаючи на це, зберегли свою національну ідентичність і свою специфіку як *homoeconomicus*. Вони по-своєму сприймають, оцінюють і приймають рішення у сфері економіки, маючи відповідні реакції у господарській діяльності. До таких культур певною мірою можна віднести українську, про яку відомий французький політик, редактор впливово часопису «La Partie» та близький приятель Наполеона III подав у 1869 р. петицію до французького сенату, що згодом була опублікована під назвою «15-ти мільйонний європейський народ, забутий в історії». Його тодішні оцінки зберігають дотепер свою актуальність: «У Європі існує нарід, забутий істориками – народ Русинів (*lareopleRuthene*), 12,5 млн. якого перебувають під російським царем і 2,5 – під Австро-Угорською монархією. Нарід цей такий же численний як нарід Іспанії, втричі більший за чехів і рівний за кількістю всім підданам корони св. Стефана. Цей нарід існує, має свою історію, відмінну від історії Польщі і ще більше відмінну від історії Московщини. Він має свої традиції, свою мову, окрему від московської й польської, має виразну індивідуальність, за яку бореться. Історія не повинна забути, щодо Петра I той народ, який ми нині називаємо рутенами, звався руським або русинами, і його земля звалася Руссю і Рутенією, а той народ, який ми нині зємо руським, звався москвичами, а їх землі Московією. В кінці минулого століття всі ми у Франції і Європі добре вміли відрізнити Русь від Московії»<sup>184</sup>.

На жаль, це була остання серйозна постановка проблеми включення до системи міжнародних відносин великого народу, який нині нараховує 46 млн. тільки в межах самостійної держави, що отримала реальну самостійність у 1991 р. і який належить ще багато зробити для повернення своєї історичної пам'яті. Не виключено навіть висунення на розгляд світової громадськості обговорення проблеми державної назви, аналогічної тієї, що загострила відносини між Грецією і Македонією. Йдеться про повернення у певному варіанті істотної самоназви «Русь» для використання в якості назви держави. Адже, національна пам'ять українців зберігає назву «Русь» як свою. Навіть великі українські міста дають назви «Руська» своїм центральним вулицям.

Символічно, що всі вибори в Україні з 2004 до 2010 рр., як видно з електоральної карти, розділяють країну на дві частини – західну і східну. У першій виборці віддають перевагу партіям європейської орієнтації, у другій – проросійської орієнтації. Цей розділ проходить по кордону Речі Посполитої у XVII ст. Остання не являла собою кращим державним утворенням для етнічних українців, але була являла собою порівняно з російською іншою цивілізацією. Можна відмітити також і наявність різниці у підприємницькому менталітеті представників західної і центральної частин України порівняно з громадянами Сходу і Півдня.

За оцінками політологів, електоральний розподіл України свідчить про певний конфлікт цивілізацій в рамках однієї країни і одного народу – західної і євразійської. Прогнозуються у зв'язку з цим щонайменше чотири сценарії

<sup>182</sup>Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М. : Изд-во АСТ; Транзиткнига; СПб. : Тетта Fantastica, 2004. – С. 319.

<sup>183</sup>Там само. – С. 207.

<sup>184</sup>Січинський В. Чужинці про Україну / В. Січинський. – Авсбург, 1946.

розвитку: євразійська цивілізація підкорює західну; західна цивілізація підкорює євразійську; зберігається ситуація рівноваги; кожна з конфлікуючих цивілізацій створює свою окрему державу<sup>185</sup>.



Рис. 2.1.5.1. Електоральна карта України

При формуванні нового світового порядку для України є важливим отримання умов, за яких кожна з цивілізацій матиме можливість вільного розвитку і вибору шляхів інтеграції у світовий цивілізаційний, включно з економічним, простір. Для цього важливим є прийняття умов, за яких при непорушності політичних кордонів буде забезпечено зрушення економічних кордонів. Особливо це торкається аспектів вільного руху робочої сили.

#### Література до підрозділу 2.1.5

1. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К. : Адеф-Україна, 2010. – 572 с.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество : пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М. : Изд-во АСТ; Транзиткнига; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – 602, [2] с. – (Philosophy).
3. Дунаева Е. Теории цен и глобализация / Е. Дунаева // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 4. – С. 93–100.
4. Колодко Г. Великая трансформация. Могло ли быть лучше? Будет ли лучше? / Г. Колодко // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 4. – С. 3–14.
5. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – Т. 1. – М. : Прогресс, 1983. – 415 с.
6. Нічога М. Зіткнення цивілізацій посеред України [Електронний ресурс] / Михайло Нічога // Українська правда. – 2010. – 11 черв. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/articles/2010/06/11/5126765>.
7. Норт Д. Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. – К. Основи, 2000. – 198 с.
8. Пацієвський С. С. Криза євро і фінансово-боргова криза Євросоюзу [Електронний ресурс] / С. С. Пацієвський // Електронне наукове фахове видання Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України «Ефективна економіка». – 16. 05. 2010. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=217>.
9. Савельев С. В. Міжнародна економіка : підруч. / С. В. Савельев. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 622 с.
10. Січинський В. Чужинці про Україну [Електронний ресурс] / В. Січинський. – Авсбург, 1946. – Режим доступу : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:wWEuz5nrKoj:spas.net.ua/files/foreigners%2520about%2520Ukraine.doc+%D1%81%D1%96%D1%87%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9+%D0%B2.+%D1%87%D1%83%D0%B6%D0%B8%D0%BD%D1%86%D1%96+%D0%BF%D1%80%D0%BE+%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%83&cd=3&hl=uk&ct=clnk&gl=ua>.
11. Тоффлер Э. Революционное богатство / Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер. Революционное богатство. Как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь. – М. : АСТ, 2008. – 569 с. – (Philosophy).
12. Фукуяма Ф. Америка на распутье: Демократия, власть и неоконсервативное наследие / Фрэнсис Фукуяма ; пер с англ. А. Георгиева. – М. : АСТ; Хранитель, 2007. – 282, [6] с. – (Philosophy).
13. Шанкар С. Как добиться успеха на развивающихся рынках / Шанкар Сатиш, Чарльз Ормистон, Николас Блох, Роберт Шаус, Виджай Вишвант // Современная практика управления. – 2008. – № 5. – С. 22–30.
14. Boughton J. M. The IMF and the Force of History: Ten Events and Ten Ideas That Have Shaped the Institution [Електронний ресурс] / J. M. Boughton // IMF Working Paper. – May 2004. – P. 1–25. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0475.pdf>.
15. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? [Електронний ресурс] / P. Krugman // TheNewYorkTimes. – 2009 – 2 September. – Режим доступу : <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>.
16. Price, Don K. The scientific estate / Don K. Price. – Cambridge, Mass., Belknap Press of Harvard University Press, 1965. – P. 327.
17. Schaechter A., Stone M. R., Zelmer M. Adopting Inflation Targeting: Practical Issues for Emerging Market Countries [Електронний ресурс]. – International Monetary Fund: December 19, 2000. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/nft/op/202/index.htm>.
18. Zoellick S. The World Bank Group Beyond the Crisis [Електронний ресурс] / S. Zoellick. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:22340541~pagePK:34370~piPK:34424~theSitePK:4607,00.html>.

<sup>185</sup> Нічога М. Зіткнення цивілізацій посеред України [Електронний ресурс] / Михайло Нічога // Українська правда. – 2010. – 11 черв. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/articles/2010/06/11/5126765>.

## 2.2. Іноземний досвід економічних трансформацій

### 2.2.1. Аналіз світового досвіду змін структури економіки старопромислових регіонів

Необхідність вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності національної економіки обумовила впровадження активної державної політики щодо змін структури національної економіки в більшості країн світу. Отриманий в процесі реструктуризації економіки досвід є важливим при розробленні засад власної політики структурної перебудови і диверсифікації економіки старопромислових регіонів України, потребує ретельного аналізу та визначення.

Вагомим є світовий досвід проведення цілеспрямованих змін структури та диверсифікації національної економіки, завданням яких був індустріально-високотехнологічний перехід та переорієнтація застарілих галузей промислового виробництва на наукомісткі та прогресивні технології. Значних успіхів при впровадженні активної структурної політики та диверсифікації національної економіки досягли *Ірландія, Фінляндія, Канада*. Зміни у структурі економіки *Китаю, Індії, Південної Кореї* на початку реформ спрямовувалися на індустріалізацію, проте завдання політики диверсифікації економіки та перелік пріоритетних галузей для інвестування змінювався протягом часу згідно зі світовою кон'юнктурою та потребами країни.

Проте особливої уваги потребує досвід структурних змін економіки **старопромислових регіонів**, спрямований на їх відродження на підставі посилення економічного потенціалу. Ці регіони зазнали значних соціально-економічних втрат через зниження рівня їх світового та національного значення в наслідок змін технологічних укладів виробництва.

Умови, що спричинили структурну перебудову економіки старопромислових регіонів та досвід вирішення проблем, спричинених цим процесом, в країнах світу певним чином відрізняється, проте був обумовлений схожими причинами. Серед них найбільш значущими є: втрата конкурентоспроможності та зниження інвестиційної активності в традиційних галузях; низькі темпи економічного зростання старопромислових галузей; поступове зниження попиту на продукцію старопромислових регіонів; зростання протиріч між звуженням джерел накопичення та необхідністю радикального оновлення виробничих потужностей.

Одним з основних напрямів структурної перебудови економіки старопромислових регіонів стала диверсифікація їх економіки. Метою проведення диверсифікації економіки старопромислових регіонів розвинених країн було підвищення їх конкурентоспроможності та забезпечення сталого економічного зростання.

Принципові та загальні положення державної політики для всіх країн, досвід яких аналізується стосовно структурної перебудови економіки старопромислових регіонів:

- тривалий термін проведення реструктуризації економіки;
- структурна перебудова економіки старопромислових регіонів здійснювалась в межах державної регіональної політики;
- диверсифікація економіки старопромислових регіонів здійснювалась на засадах централізованого планування з використанням програм та планів, що розроблялися урядом;
- на перших етапах диверсифікації економіки старопромислових регіонів впроваджувалась політика протекціонізму нових пріоритетних галузей, державної підтримки старопромислових галузей та субсидування експорту галузей, що задіяні в структурній перебудові;
- реструктуризація економіки здійснювалась поступовими темпами та в процесі подолання циклічної кризи;
- встановлення пріоритетних галузей, перелік яких змінювався з часом та яким надавались пільги та спрямовувались інвестиції;
- спеціалізація та концентрація фінансових ресурсів на одній чи декількох пріоритетних галузях, обумовлена ресурсною обмеженістю держави;
- впровадження активної політики консультацій з суб'єктами бізнесу при погодженні заходів щодо структурного оздоровлення та перебудови бізнесу;
- жорстке обмеження конкуренції у пріоритетних галузях та стимулювання злиття компаній, утворення фінансово-промислових груп;
- впровадження венчурного фінансування з метою сприяння становлення та розвитку бізнесу в нових галузях економічної діяльності та розвитку інноваційних форм економічної діяльності; організація діяльності венчурних фондів малого інноваційного бізнесу, стимулювання вкладів населення та коштів суспільного накопичення в інноваційний розвиток промисловості та в венчурні операції щодо фінансування малого інноваційного бізнесу та інновацій в промисловості;
- переорієнтація капіталовкладень на модернізацію виробництва;
- надання податкових пільг організаціям, що здійснюють науково-дослідних та опитно-конструкторських робіт і впроваджують їх у виробництво;
- стимулювання переходу до ресурсозберігаючих технологій у промисловості, поступове зменшення виробничих потужностей із використанням застарілих технологій;
- «заморожування» застарілих технологій, державна підтримка високотехнологічних та наукомістких виробництв в кризових галузях та їх диверсифікації;
- зв'язок державних структур та суб'єктів господарювання при формуванні державної структурної політики, що відповідає структурним потребам;

- чітка скоординованість інвестиційних стратегій та державної структурної політики;
- визнання необхідності державної підтримки структурної перебудови старопромислових регіонів заздалегідь до виникнення проблем та перетворення їх на кризові та депресивні;
- впровадження в практику державної регіональної політики впливу лише на проблемну частину економіки регіону;
- вирішення соціальних проблем регіону, пов'язаних зі структурною перебудовою регіону, недопущення зниження рівня доходів населення старопромислових регіонів, забезпечення розвитку соціальної інфраструктури;
- основні напрями забезпечення економічного піднесення старопромислових регіонів зосереджено на розвитку нових наукоємних галузях промисловості, перехід до економіки обслуговування: ділових та рекреаційних послуг;
- орієнтація на внутрішні ресурси регіону, які формують його конкурентні переваги;
- присутність на ринках транснаціональних корпорацій (ТНК) та використання їх інвестиційних можливостей в модернізації старопромислових регіонів;
- залучення в старопромислові регіони філіалів великих компаній;
- заміна крупного виробництва малим підприємством.

Вагомим при формуванні стратегій структурної перебудови економіки старопромислових регіонів України є досвід США та Японії. Так, основою реструктуризації економіки старопромислових регіонів США (*Пітсбург, Філадельфія, Детройт, Балтимор, Мемфіс*) була Стратегія створення нової економічної бази регіонів, ініціатором впровадження якої були провідні промисловці регіону. Реалізація Стратегії передбачала підтримку та реабілітацію депресивних виробництв, що розміщувалися на території старопромислових регіонів, урахувала потреби трансформації економіки та освоєння нових сфер економічної діяльності. Проте впровадження Стратегії спочатку мало профілактичний характер. Її ключові положення співвідносились з загальними положеннями Концепції розвитку регіонів та більшою мірою ґрунтувалися на використанні переваг співпраці регіональної та місцевої влади для цілей регіонального розвитку і вирішення проблем старопромислових регіонів.

Наступним етапом структурної перебудови та диверсифікації економіки старопромислових регіонів в США стала нова ініціатива підприємців та промисловців «Стратегія-XXI». Її положення спрямовувались на формування нового іміджу регіону та розвиток на його території високотехнологічних та екологічно безпечних галузей промисловості, концентрацію навчальних закладів, штаб-квартир міжнародних організацій та фінансових інституцій, медичних центрів світового значення тощо.

В цілому при реалізації Стратегії акцент було перенесено на стратегічне планування розвитку територій, спрямоване на погодження зусиль влади, суспільства, бізнесу на перспективних та невикористаних раніше ресурсах регіону, концентрації ресурсів на довгострокових цілях розвитку територій. Цей документ передбачав активізацію участі у формуванні та впровадженні нової економічної політики регіону дослідницьких і освітніх центрів; а також підтримку експортної діяльності малого бізнесу. На перших етапах реалізації «Стратегії-XXI» для розвитку альтернативної економічної бази регіонів біло створено Корпорацію розвитку регіональної промисловості, на яку покладалось завдання розвитку в регіонах виробничої та транспортної інфраструктури, покращення екологічного становища та рекультивативі земель після ліквідації промислових підприємств, підтримка малого та середнього бізнесу.

Паралельно з реалізацією Стратегії створення нової економічної бази старопромислових регіонів на державному рівні впроваджувалися суто державні заходи з активізації структурної перебудови та диверсифікації економіки старопромислових регіонів. Вони передбачали:

- стимулювання інвестиційної діяльності; запровадження на рівні старопромислових регіонів спеціальних податкових режимів, субсидій, пільгових позичок;
- стимулювання економічної активності суб'єктів економічної діяльності; створення «зон підприємництва» та «зон зовнішньої торгівлі»;
- запровадження 6%-го інвестиційного кредиту для інвестування в електронну промисловість, виробництво мікросхем, супутникового зв'язку, програмного забезпечення;
- повне або часткове вивільнення від сплати податку на продаж;
- надання пільгового кредиту на НДДКР у розмірі 12%;
- запровадження на муніципальному рівні угод з компаніями у галузі високих технологій, які закріплюють оподатковану податком вартість підприємства на рівні не вище 150 млн. дол. США на рік строком на 15 років;
- запровадження фіксованого податку (для підприємств з обсягом випуску до 2 млн. дол. США на рік);
- запровадження в практику фінансування будівництва нових підприємств та реконструкцію існуючих та диверсифікацію виробничої діяльності на підставі «облігацій промислового розвитку», які надають приватним особам доступ до фінансування на пільгових умовах;
- запровадження спеціальної Програми створення стимулів для надання комерційним банкам позик малим та середнім підприємствам, що започатковують свою діяльність в депресивних старопромислових регіонах країни;
- підвищення конкурентоспроможності підприємств на підставі надання грантів на підвищення організації виробництва та покращення технологій;
- регулювання структури витрат підприємств з метою покращення їх фінансового становища та скорочення втрат робочих місць;
- повна перебудова підприємств на місцях їх розташування, використання їх промислових площадок для становлення та розвитку нових виробництв.

Особливістю політики структурної перебудови економіки старопромислових регіонів в США є наступне: ініціатива щодо необхідності структурної перебудови та диверсифікації економіки старопромислових регіонів

походить від провідних промисловців старопромислових регіонів; на старопромислові галузі (металургію, машинобудування) покладалося завдання задоволення потреб нових галузей [9; 12].

Вагомих успіхів у диверсифікації національної економіки в цілому та промислових районів зокрема досягла **Японія**. Для цієї країни характерним є впровадження активної структурної політики паралельно з державною регіональною політикою, основними завданнями якої є: раціональне регіональне розміщення продуктивних сил; згладжування регіональних соціально-економічних диспропорцій між економічними районами країни; покращення екологічного становища; відродження депресивних регіонів.

Нормативно-правова база в сфері регулювання регіонального розвитку країни має чітко визначену спрямованість на вирішення цих завдань. Основними законами, які регулювали регіональний розвиток є Закон про комплексний розвиток території країни (1950 р.) та Закон про прискорення та стимулювання регіонального розвитку на засадах високотехнологічних комплексів (1983 р.). Визначені нормативно-правові документи формували підґрунтя розміщення підприємств в регіональному розрізі. Їх положення розвивали Плани комплексного розвитку території країни, на які покладалося завдання щодо вирішення завдань планового розміщення та розвитку виробничих сил. Саме ці документи становили основу активної структурної політики.

Проведення в Японії структурної політики паралельно з державною регіональною політикою та на підставі планового розміщення та розвитку виробничих сил надавало можливість вирішувати проблеми промислових регіонів у зв'язку з іншими проблемами регіонального розвитку країни. Саме такий підхід забезпечував регулювання збалансованого розвитку регіонів – вирішення проблем відсталих районів здійснювалося за рахунок обмеження стійкого зростання потенціалу промислових регіонів [8; 9].

Незважаючи на комплексність підходу до розв'язання питань регіонального розвитку, окреме місце в структурній політиці Японії належить проблемам старопромислових регіонів, основними проблемами яких були: перевантаженість промисловістю та загрозна екологічна ситуація.

Структурна перебудова економіки в зонах високої концентрації промисловості передбачала:

- впровадження на підприємствах, що розміщувалися в старопромислових районах податків, що мали цільове використання для розвитку слабкорозвинутих регіонів;
- впровадження пільгової податкової системи в нових промислових районах;
- прогнозування розвитку продуктивних сил;
- розробка та впровадження заходів з спеціалізації промисловості та розвитку виробничої інфраструктури всередині кожного з регіонів;
- повна фізична перебудова підприємств в містах їх розташування (використання промислових площадок в умовах їх дефіциту);
- допомога підприємств в розробці альтернативних планів подальшого функціонування в сучасних економічних умовах та з урахуванням перспектив [11].

Особливої уваги вимагає оцінка доцільності та можливостей використання **європейського досвіду структурної перебудови та диверсифікації економіки старопромислових регіонів**. Це обумовлено:

- зосередженістю на території ЄС старопромислових регіонів, які займають значну частину Великобританії, Німеччини, Франції, Нідерландів, Бельгії, де концентрація важкої та видобувної промисловості є найбільшою у Європі;
- накопиченим позитивним досвідом ефективної структурної перебудови економіки старопромислових регіонів країн-членів ЄС;
- прагненням України інтегрувати у європейський соціально-економічний простір та необхідністю у зв'язку з цим адаптації загальних принципів державної регіональної політики, у межах якої здійснюється структурна перебудова національних економік країн-членів Європейського Союзу (ЄС), до вимог ЄС.

Політика ЄС щодо структурної перебудови старопромислових регіонів базується на Концепції спільного розвитку, на яку покладається завдання посилення ефекту від структурної політики ЄС. *Метою сприяння структурній перебудові економіки старопромислових регіонів* є стимулювання розвитку регіонів промислового спаду – у минулому промислово розвинутих територій, які в процесі структурної перебудови економіки або під тиском кон'юнктурних чинників ринку перебувають у занепаді.

*Принциповими положеннями політики ЄС щодо розвитку старопромислових регіонів та вирішення соціально-економічних проблем їх реструктуризації:* забезпечення економічного розвитку Європейського Союзу та окремих регіонів в цілому; пріоритетне працевлаштування працівників, що вивільнились із ліквідованих внаслідок реструктуризації підприємств; створення нових робочих місць, перекваліфікація кадрів, розвиток соціальної інфраструктури малих шахтарських міст, недопущення значного зниження доходів населення; розвиток малого та середнього підприємництва; піднесення культури самозайнятості населення, стимулювання приватного підприємництва; залучення інвестицій та розвиток корпоративного підприємництва; впровадження інноваційних наукомістких виробництв, розвиток рекреаційного сектору та туризму на території старопромислових регіонів; організація суспільних робіт; сприяння переселенню вивільнених працівників та їх сімей в інші регіони країни.

Всі заходи соціально-економічного характеру здійснювались в умовах доступу до структурних фондів ЄС; посилення інноваційної спроможності старопромислових регіонів та заохочення регіональних ініціатив.

Сприяння ЄС структурній перебудові старопромислових регіонів здійснюється в межах регіональної політики ЄС на підставі вирішення наступних завдань:

- концентрація впливу на розвиток старопромислових регіонів по окремих обмежених напрямках;

- посилення синергетичного впливу структурних фондів та досягнення ефекту у суміжних галузях економіки;
- урівноваження розподілу коштів Європейського фонду регіонального розвитку, метою якого є інвестування в промисловість, між інфраструктурними та виробничими інвестиціями;
- раціональний розподіл коштів між національним та регіональним рівнем.

В процесі структурної перебудови економіки старопромислових регіонів концентрація коштів структурних фондів ЄС здійснюється за наступними напрямками:

- розвиток та активізація економічного потенціалу старопромислових регіонів, диверсифікації економічної діяльності;
- фінансування науково-дослідних робіт та експериментальних розробок;
- інфраструктурні інвестиції на оздоровлення та модернізацію традиційних галузей промисловості для розвитку альтернативних видів економічної діяльності без розширення базової інфраструктури;
- інвестиції в інфраструктуру загальногосподарчого призначення, в економічну інфраструктуру та інфраструктуру туризму – дороги, аеропорти, установи для надання професійної освіти та підвищення кваліфікації, створення промислових та бізнес-парків, центрів малого та середнього бізнесу, наукових парків та бізнес-інкубаторів, відродження покинутих промислових площадок, розвиток електронно-інформаційного простору та телекомунікаційного;
- вдосконалення промислового розвитку на підставі впровадження інформаційних технологій, технічної та технологічної модернізації промисловості;
- посилення виробничого сектору та підтримка промисловості як основи розвитку підприємництва; забезпечення повторного використання промислових площадок;
- реабілітація та розвиток депресивних територій: сприяння розширенню та активізації їх економічного потенціалу; підтримка промислових підприємств, розміщених на депресивних територіях, сприяння активному впровадженню нових технологій;
- підвищення привабливості територій для розвитку можливостей становлення нових видів економічної діяльності,
- покращення екологічного стану навколишнього середовища;
- сприяння розвитку внутрішнього та міжнародного туризму;
- покращення використання сільськогосподарських ресурсів старопромислових регіонів;
- створення розширених можливостей зайнятості як альтернативі скороченню зайнятості в промисловості; сприяння населенню у розвитку підприємницької діяльності; підтримка малого та середнього підприємництва; розвиток ділової та підприємницької інфраструктури, що обслуговує підприємницьку діяльність на території старопромислових регіонів [3; 6; 11; 13; 17; 26].

Загалом реструктуризація старопромислових регіонів у країнах Західної Європи здійснювалась протягом 30–40 років та була обумовлена конкуренцією імпортової нафти та переміщенням виробництва традиційних старих галузей економіки у регіони з низкою конкурентних переваг. Старопромислові регіони Європейського Союзу охопив процес деіндустріалізації та реіндустріалізації на базі впровадження нових технологій та зниження зайнятості в традиційних галузях.

Акценти у вирішенні соціально-економічних проблем реструктуризації економіки старопромислових регіонів були зроблені на об'єднанні приватного та державного капіталу, створенні організаційно-управлінських структур різних правових форм, діяльність яких спрямовувалась на проектне фінансування розвитку малого підприємництва, створення малих виробничих підприємств та фінансуванні венчурних проектів. Найбільший розвиток у країнах Західної Європи отримали заходи щодо створення нових робочих місць та розвитку підприємницьких ініціатив. Джерелами фінансування були Програми розвитку Європейського Союзу.

Основою структурних перетворень в економіці старопромислових регіонів **Бельгії** стало посилення державного впливу на цей процес, яке базувалося на значній частині державної власності. При впровадженні активної структурної політики було акцентовано увагу на активізації впливу на регіональний розвиток державного та муніципального сектору.

Для інтенсифікації процесів структурної перебудови та диверсифікації економіки старопромислових було створено:

- державні регіональні інвестиційні компанії, на які покладалися функції з стимулювання створення, розвитку, розширення мережі нових приватних компаній у старопромислових регіонах; впровадження на рівні старопромислових регіонів державної промислової політики;
- регіональні корпорації розвитку, які забезпечували підтримку інтересів окремих секторів економіки; управління підприємствами, розташованими в старопромислових регіонах, які мають фінансово-економічні проблеми; управління регіональними банками даних.

Одночасно для вирішення структурних проблем старопромислових регіонів широкого використання набули методи стимулювання їх внутрішнього потенціалу на підставі залучення нових інвестицій у розвиток [11].

Диверсифікація економіки старопромислових регіонів у **Великобританії** здійснювалась в умовах реструктуризації промислової структури цих регіонів. Характерними рисами та наслідками цього процесу були: незадовільний стан земель та слабо розвинута інфраструктура старопромислових регіонів; недостатній рівень кваліфікації кадрів працівників, що вивільнилися в процесі закриття вугільних підприємств; монопрофільний характер виробництва, відсутність будь-яких інших промислових виробництв на території регіонів [15].

Вирішення соціально-економічних проблем реструктуризації базових галузей старопромислових регіонів здійснювалось в умовах державного обмеження впливу ринкових механізмів на економіку цих регіонів.

Значний вплив на вирішення проблем диверсифікації економіки старопромислових регіонів Великобританії мали недержавні закордонні інвестиції, на долю яких припадало  $\frac{3}{4}$  загального обсягу фінансової підтримки реструктуризації економіки. Їх освоєння значним чином було спрямовано на створення базової інфраструктури, відродження земель та розвиток інноваційних промислових технологій. На рішення інвесторів щодо розміщення власних коштів на території старопромислових регіонів впливали наступні чинники: наявність довгострокових стратегій місцевого розвитку (34%); фінансова зацікавленість (27%); стан соціальної та економічної інфраструктури шахтарських міст (25%); наявність висококваліфікованої робочої сили (21%) тощо.

Паралельно з освоєнням закордонних інвестицій підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств старопромислових регіонів здійснювалось з використанням державних грантів підприємствам на підвищення організації виробництва та технології. Було впроваджено активну державну підтримку венчурного фінансування малих інноваційних фірм.

Вагомим при здійсненні структурної перебудови економіки країни були напрями щодо створення нових робочих місць, активізації підприємницьких ініціатив та стимулювання розвитку старопромислових територій. Вирішення цих завдань покладалося на спеціально створенні для цього структурні фонди. Переважну кількість нових робочих місць було отримано завдяки створенню нових підприємств (55% всіх нових робочих місць), проте одночасно здійснювався розвиток вже існуючих підприємств. Саме на їх долю припадає близько 45% нових робочих місць для забезпечення зайнятості працівникам реструктуризованих підприємств.

Значну кількість нових робочих місць було створено у промисловому секторі економіки (з них на гірничу та хімічну промисловість припадало 7%). Проте їх найбільшу кількість (більше 60%) було сформовано у непромисловому секторі економіки, серед яких пріоритетні позиції посіли капітальний ремонт та банківський сектор [20].

У **Німеччині** реструктуризація економіки старопромислових регіонів здійснювалась в декілька етапів та на підставі поєднання державного регулювання з ринковими механізмами. Підтримка поліпшення структури економіки старопромислових регіонів здійснювалась на підставі спільного для центру та регіону завдання за рахунок державної підтримки та підтримки Структурних фондів ЄС [13].

Основа диверсифікації економіки старопромислових регіонів Німеччини становило поєднання положень державної регіональної, економічної, структурної та промислової політики. На першому етапі диверсифікації заходи державної політики структурної перебудови економіки впроваджувалися у межах секторальної структурної політики. В цей період широкого розповсюдження набули *методи спеціальної економічної підтримки старопромислових галузей*, впроваджувалися спеціально розроблені технологічні програми для гірничої та металургійної галузі та одночасно передбачалось освоєння нових ринків збуту продукції підприємств старопромислових галузей.

Заходи з тимчасового державного протекціонізму здійснювались паралельно з концентрацією фінансових ресурсів на нових пріоритетних галузях, обраних в якості точок економічного зростання. Основою концентрації фінансових ресурсів стала «організація територій» в депресивних районах, яка урахувала вибірковий характер розміщення нових галузей. Впровадження комплексу заходів з «організації територій» здійснювалась з метою упорядкування концентрації продуктивних сил в провідних центрах з диверсифікованою містоутворюючою базою та розвиненою інфраструктурою. Такий підхід передбачав підвищення контролю за агломерацією та заселення периферійних районів.

Одночасно було розроблено та впроваджено систему державних стабілізаційних заходів, спрямованих на недопущення економічних ускладнень реструктуризації старопромислових галузей та на згладжування соціальних протиріч диверсифікації економіки старопромислових регіонів. Проте впровадження заходів державної політики на цьому етапі не сприяло оздоровленню структури економіки старопромислових регіонів, а обумовило нарощування виробничих потужностей застарілих галузей. Нові галузі (автомобільна та електронна) не стали точками економічного зростання.

У подальшому акцент в державній політиці було зроблено на *посиленні науково-інноваційного потенціалу* підприємств та формуванні об'єднань високотехнологічних підприємств старопромислового регіону. Цей етап здійснювався у межах регіональної структурної політики, передбачав впровадження нових технологій, спрямованих на формування багатогалузевої економіки старопромислових регіонів та на технологічне оновлення застарілих важких галузей промисловості, підвищення їх конкурентоспроможності на засадах створення технологічних та інноваційних парків.

Фінансова підтримка на цьому етапі була спрямована на підвищення ефективності добувної та металургійної промисловості на засадах впровадження нових технологій; створення нових робочих місць, розвиток малого та середнього бізнесу; покращення екологічного стану старопромислових регіонів; створення нових наукомістких виробництв; підвищення рівня кваліфікації працівників та освіти населення.

В цілому серед основних заходів, що здійснювались в період диверсифікації економіки старопромислових регіонів Німеччині, необхідно відзначити наступні: введення державних дотацій та системи компенсацій для металургійної та вугільної промисловості; закриття нерентабельних підприємств, концентрація виробництва на рентабельних та проведення їх модернізації; диверсифікація асортименту продукції, що виробляється на підприємствах важкої індустрії; створення наукових центрів з прикладною науковою орієнтацією рішення проблем промислових підприємств; впровадження природоохоронних заходів та ліквідація екологічно небезпечних виробництв; виробництво природоохоронного обладнання та його впровадження на виробництві; скорочення обсягів промислових територій та створення зон відпочинку; впровадження довгострокових контрактів між вугледобувними

підприємствами та основними споживачами їх продукції (металургійними підприємствами та електростанціями); розвиток діяльності з утилізації промислових відходів, виробництва будматеріалів на базі шахтних відходів тощо [4; 6; 16; 22; 23].

Значний економічний та соціальний ефект мали локальні програми розвитку, які фінансувалися за рахунок коштів структурних фондів Європейського Союзу. У межах цих регіональних програм малим та середнім підприємствам було надано безповоротні інвестиційні субсидії від 5 до 23% вартості проекту та позики, які компенсували 50% вартості проекту і повертались лише наприкінці його реалізації.

Певного пріоритету при впровадженні політики структурної перебудови у **Франції** отримали зони промислової конверсії. Основою державної підтримки структурної перебудови економіки старопромислових регіонів стали Контракти планування, які сформувалися в цілому як один з засобів оптимізації розподілу відповідальності за регіональний розвиток між рівнями державної влади. Його особливістю стало виключення будь-якого випадкового впливу з боку органів влади на розвиток територій та запровадження контрольованого стратегічного впливу на структурну перебудову зон промисловості.

Заходи, що фінансувалися за Контрактами, мають широкий спектр впливу на проблеми регіонального розвитку. Вони стосуються: розвитку інфраструктури; освіти та трансферу технологій в промисловість; заходи погоджених дій щодо забезпечення регіонального розвитку, зон з особливими проблемами та зон промислової конверсії; поліпшення бізнес-середовища та поліпшення ділової активності в зонах промислової конверсії; формування визначеного та стабільного середовища економічного розвитку.

Для посилення ефекту промислової конверсії цілі та завдання Контрактів та Структурних фондів Європейського Союзу повинні повністю збігатися й передбачати спільне фінансування деяких заходів [18; 19].

Вагомим для України є досвід реструктуризації економіки старопромислових регіонів **Нідерландів** (Південний Лімбург), де монофункціональну структуру економіки обумовила концентрація вугільних родовищ. Проте посилення конкуренції на ринку видобутку вугілля з боку Польщі та США, зростання світового попиту на природний газ та нафту обумовили необхідність проведення реструктуризації економіки цього регіону.

Тривалість періоду реструктуризації економіки старопромислових регіонів Нідерландів становила близько 30 років. Закриття вугільних шахт проводилось тривалий термін та мало чітко запланований характер. Паралельно з закриттям вугільних підприємств було впроваджено низку спільних державних та регіональних заходів:

- забезпечення альтернативної зайнятості – було відкрито низку підприємств при державних шахтах у галузі розширення хімічної промисловості та відкрито завод пасажирських автобусів; в регіоні розміщено систему державних закладів – центральне статистичне бюро; державна робоча пенсійна система, відкрито медичний факультет;
- впровадження державних заходів, спрямованих на забезпечення гарантованого стабільного фінансового становища працівників вугільних підприємств, особливий акцент біло здійснено на перенавчання працівників вугільних підприємств;
- введення системи інвестиційних субсидій, спрямованих на створення та розширення нових промислових підприємств та підприємств у сфері послуг;
- реалізація інфраструктурних програм, спрямованих на поліпшення зовнішньої та внутрішньої комунікації регіону;
- закриття приватних вугільних шахт.

Особливий акцент при здійсненні реструктуризації економіки старопромислових регіонів Нідерландів було зроблено на розвитку приватного сектору. Шляхом субсидювання капіталу було залучено нових підприємців в економіку регіону.

Для прискорення процесу структурної перебудови економіки регіону було створено державну інвестиційну компанію регіонального розвитку. На неї покладалось завдання: стимулювання та підтримка малого та середнього підприємництва в приватному секторі економіки; надання допомоги підприємцям у розробленні та впровадженні планів інвестування.

Було розроблено програму сумісних дій уряду та місцевої влади Південного Лімбургу для зниження ризику нереалізації довгострокових інвестиційних проектів: розробка та впровадження заходів з комплексного розвитку невиробничих секторів економіки старопромислового регіону; стимулювання переобладнання та модернізації ринкової та соціальної інфраструктури регіону; залучення для реалізації інвестиційних проектів національних та світових організацій.

Удосконалення економічної структури старопромислових регіонів Нідерландів було здійснено з використанням методів прямого державного регулювання на підставі створення п'яти державних компаній регіонального розвитку. На підставі використання їх можливостей було здійснено стимулювання розвитку власного потенціалу старопромислових регіонів. Результатом реструктуризації економіки старопромислових регіонів в Нідерландах є: покращення екологічної ситуації в регіоні; перетворення Південного Лімбургу на адміністративний та комерційний центр Європейського Союзу [11].

Реструктуризація вугільної галузі в країнах Східної Європи здійснювалась протягом 10–15 років у межах загальноекономічного реформування та в умовах необхідності адаптації галузей старопромислових регіонів до ринкових умов. Вирішення соціально-економічних проблем реструктуризації економіки старопромислових регіонів здійснювалось переважним чином із залученням закордонних інвесторів. Це передбачало:

- формування привабливого для інвесторів іміджу країни в цілому та старопромислових регіонів зокрема і спрямовувалось на створення нормативно-правової бази залучення інвестицій та впровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності;



- забезпечення гарантовано стабільних умов здійснення підприємницької діяльності та вільного обігу капіталу, товарів, послуг; формування високоякісної інфраструктури старопромислових регіонів;
- розвиток системи освіти та підтримку високого кваліфікаційного рівня робочої сили.

Диверсифікація економіки старопромислового регіону **Польщі** – Сілезії ґрунтувалася на Програмі структурної перебудови регіону, яка урахувала необхідність реформування базових галузей регіону – гірничої, металургійної, оборонної, хімічної промисловості та енергетики.

Базовою складовою реформування економіки старопромислових регіонів Польщі було реформування вугільної промисловості країни, обумовлене необхідністю адаптації вугільної галузі до умов ринкової економіки та скороченням попиту на вугілля.

Реформування вугільної галузі здійснювалось відповідно до права Європейського Союзу та передбачало допомогу держави вугільній промисловості, сфера використання якої обмежувалась наступними напрямками: скорочення діяльності підприємств вугільної галузі; утримання доступу до резерву вугілля; покриття непередбачених витрат, пов'язаних з реформуванням вугільної галузі. В контексті адаптації вугільної промисловості до вимог ринку основний акцент в реформах було зроблено на технічній перебудові галузі з одночасною організаційною реструктуризацією.

Іншою ваговою складовою реформування економіки старопромислових регіонів Польщі було удосконалення структури вугільної галузі через ліквідацію її надлишкових потужностей, наявність яких була обумовлена скороченням попиту на вугілля. Ліквідація вугільних підприємств здійснювалась на підставі Плану закриття шахт у 2004–2007 рр. неперспективних та Плану доступу до запасів кам'яного вугілля в 2004–2006 рр. У процесі виділення неперспективних вугільних підприємств використовувалися такі основні критерії: достатність запасів вугілля та економічна рентабельність видобутку. Тож до переліку шахт, що підлягали ліквідації було віднесено шахти із запасами, що закінчувалися, та шахти, експлуатація яких не була економічно ефективною.

Основними напрямками структурної перебудови економіки старопромислових регіонів Польщі стали:

- спеціалізація добувної промисловості на видобутку мідної руди та сірки;
- підвищення технічного рівня електротехнічної промисловості;
- орієнтація на організацію виробництва товарів з високою доданою вартістю;
- розвиток високотехнологічних галузей промисловості;
- реструктуризація неефективних промислових підприємств.

Основним джерелом становлення високотехнологічних галузей економіки Польщі були іноземні інвестиції.

Результатом структурних перетворень економіки старопромислових регіонів Польщі є:

- значне скорочення частки промисловості (близько  $\frac{1}{4}$  доданої вартості ВВП) та прискорення розвитку сектору послуг;
- розвиток електротехнічної промисловості;
- поліпшення якості навколишнього середовища;
- впровадження нових технологій у виробництво, забезпечення безпеки та гігієни праці в традиційних галузях економіки старопромислових регіонів;

Одночасно деякі експерти з питань реструктуризації та диверсифікації економіки старопромислових регіонів Польщі зазначають недостатні темпи структурних змін економіки країни в цілому та старопромислових регіонів зокрема. Вони свідчать про недостатню ефективність трансферу технологій в традиційні галузі старопромислових регіонів. Тож подальші зміни у структурі економіки старопромислових регіонів Польщі пов'язуються експертами з стимулюванням імпорту технологій у виробництво базових галузей старопромислових регіонів [10; 20; 21; 24; 25].

Структурні зміни економіки **Словацької Республіки** спрямовані на розвиток галузі автомобілебудування та модернізацію металургійної промисловості. Основними заходами державної підтримки структурної перебудови економіки регіонів є: у сфері стимулювання розвитку інфраструктуру старопромислових регіонів – участь держави у створенні та розвитку інфраструктури на загальнодержавному та регіональному рівнях; надання державної фінансової допомоги регіонам на створення промислових парків (70% від фінансових витрат на їх створення); у сфері стимулювання інноваційної діяльності на підставі положень Законів «Про інвестиційні стимули» та «Про промислові парки» – запровадження «діагональних» договорів між урядом та інвестором для надання податкових пільг; у сфері створення нових робочих місць – пільгове оподаткування підприємств, що розміщуються на депресивних територіях з високим рівнем безробіття; списання витрат підприємств на створення нових робочих місць; використання податкових канікул до 10 років та виділення коштів з державного бюджету за пере-кваліфікованого працівника та створене в структурно слабких регіонах нове робоче місце. Особливістю впровадження державної структурної політики Словацької Республіки є невикористання територій пріоритетного розвитку для залучення та підтримки іноземних інвесторів [9; 24].

Певних успіхів при впровадженні активної структурної політики досягла **Ірландія**. Акцент при проведенні диверсифікації економіки Ірландії було зроблено на розвитку сектору інформаційних технологій. Проте особливістю проведення структурної перебудови в цій країні був відносно високий стартовий рівень розвитку національної економіки та значна внутрішня потреба у високих технологій. Основними заходами державної політики, спрямованими на розвиток сектору інформаційних технологій, були наступні: надання пільг закордонним інвесторам (податок на прибуток знижено до 10% при загальному рівні на 25%, зняття адміністративно-правових бар'єрів розвитку закордонного бізнесу тощо); лібералізація торгового режиму; розробка та впроваджено системи державних субсидій, спрямованих на піднесення інформаційних компаній, а саме: на придбання основних засобів та обладнання; розвиток необхідної інфраструктури, особливо – систем зв'язку; створення нових робочих місць в цьому

секторі економіки; підвищення рівня кваліфікації працівників та управлінського персоналу; дослідження щодо розширення асортименту через створення нових продуктів; розробку та впровадження на виробництві нових технологій. Одночасно втілювалися заходи щодо підвищення ефективності діючого виробництва за рахунок диверсифікації продукції та впровадження нових технологій. Позитивні результати диверсифікації національної економіки Ірландії додатково обумовлені можливістю здійснення жорсткого контролю за витратами бюджетних коштів, що субсидювалися на проведення реструктуризації національної економіки [5, с. 8–9].

У **Фінляндії** диверсифікація національної економіки не була комплексною, а запроваджені зміни стосувалися лише реформування структури експорту країни. Одночасно значної уваги до структурних проблем національної економіки було зосереджено у межах здійснення регіональної політики, основою якої є урахування галузевих та географічних особливостей територій у забезпеченні їх збалансованого економічного розвитку. В цілому досвід Фінляндії щодо диверсифікації економіки спирається на державну фінансову підтримку розвитку малого та середнього підприємництва в регіонах з урахуванням його значущості для сучасного та перспективного регіонального розвитку. Кошти державної підтримки спрямовуються на покращення промислової структури регіону та підвищення її економічної ефективності, зростання якості продукції, підвищення продуктивності праці та підвищення конкурентоспроможності підприємств. Це досягається через оновлення основних фондів, підтримку інноваційної діяльності, розробку нової продукції, розширення виробничих операцій на підприємствах; удосконалення управління підприємством, підвищення кваліфікації персоналу у сфері маркетингу та збуту продукції; інтернаціоналізацію діяльності підприємств; дослідження щодо подальших можливостей розвитку підприємств та створення умов їх ефективної діяльності.

Досвід впровадження структурної політики в Фінляндії має певні особливості. Характерними рисами державної структурної політики є: значна роль держави у забезпеченні інституційної стабільності в економічних відносинах та у реалізації соціальних стандартів при диверсифікації економіки; традиційно високий рівень інвестицій в науково-дослідні роботи та низький рівень фінансування воєнної галузі; незначна частка іноземних інвестицій та фінансується науково-дослідних робіт за рахунок приватного бізнесу (2/3 від загального обсягу фінансування). При проведенні диверсифікації національної економіки на традиційну ресурсну галузь (лісну промисловість) було покладене завдання ініціатору розвитку суміжних галузей промисловості (машинобудування, хімічної промисловості, електроніки тощо) та сектору послуг (консультування, проектне фінансування, наукових досліджень та розробки).

Наявність у Фінляндії значного внутрішнього попиту на високотехнологічну продукцію обумовили активне впровадження технологічних інновацій. Цьому сприяло встановлення серед національних пріоритетів при розподілі державних ресурсів фінансування науково-технологічних інновацій, розвиток наукових досліджень, системи освіти, їх активне співробітництво, а також впровадження та розвиток тристороннього співробітництва державних університетів, державних науково-дослідних інститутів та приватного бізнесу. Одночасно становлення ринку технологічних інновацій відбувалося в умовах дерегуляції ринку комунікативних технологій та наявності активної конкуренції на ньому.

Результатом реформування структури експорту Фінляндії стала спеціалізація країни на лісовій промисловості, інформаційних та комунікативних технологіях, що надало можливість країні посісти гідне місце у світовому розподілі праці. Разом з тим, отриманий позитивний результат структурної перебудови економіки країни має певні негативні наслідки для економіки країни, обумовлені обмеженістю обсягів світового ринку продукції лісової промисловості при значних постійних витратах виробництва в цій галузі та ризиками на ринку інформаційних і комунікативних технологій, що постійно змінюються та мають вагомі складності у прогнозуванні [5, с. 9–10].

Доволі виражено до проблем диверсифікації національної економіки підійшов уряд **Канади**, де на підставі положень Акту про диверсифікацію західної економіки у складі уряду в 1987 р. було створено Міністерство диверсифікації економіки Західної Канади. Основними завданнями цієї урядової структури є зміцнення економіки західної Канади, підтримка розвитку та диверсифікації економіки Західної Канади, захист інтересів регіонів у контексті впровадження загальнонаціональної економічної політики. Пріоритетні напрями, за якими здійснюється державна підтримка економічного розвитку країни є впровадження інновацій, розвиток малого і середнього підприємництва та самостійних громад. З метою підвищення результативності інвестицій в економіку країни Міністерство диверсифікації економіки Західної Канади використовує інноваційні форми партнерства з державним та приватним сектором, органами влади всіх рівнів, навчальними та фінансовими закладами, дослідницькими центрами у межах ключових програм, виконання яких фінансується урядом. Так, спільні ініціативи федерального та провінційних урядів, спрямовані на активізацію економічної діяльності та підвищення рівня життя громад країни, реалізуються на підставі Партнерських угод з питань західної економіки. Спільне розв'язання широкого спектра питань місцевого розвитку (відродження старих центральних частин міст, активізація інноваційної діяльності, забезпечення сталого економічного розвитку тощо) здійснюється на підставі Угоди з питань міського розвитку між федеральними, провінційними та муніципальними органами влади.

Одночасно Міністерство диверсифікації економіки Західної Канади сприяє діяльності Мережі підприємницьких служб Західної Канади, що складається з низки інтегрованих організацій, які надають підприємцям консультативно-дорадчі послуги, необхідні для відкриття своєї справи або розширення існуючої компанії та підтримує ініціативи з економічного адаптування громад, які працюють у лісовій промисловості, у формуванні умов для економічного розвитку з метою залучення інвестицій та створення нових робочих місць у промислових регіонах [7].

В **Індії** диверсифікація економіки здійснювалась в декілька етапів та тривалий термін. На початку реформ акцент було зроблено на індустріалізації країни. В структурі економіки переважав аграрний сектор, тож на першому етапі реструктуризації економіки пріоритетними галузями для інвестування було вибрано сільське господарство та

інфраструктура для майбутнього розвитку промисловості – іригація, енергетика, транспорт. На другому етапі реформ пріоритет було віддано галузям важкої промисловості, впроваджено політику імпортозаміщення та проведено націоналізацію стратегічно важливих галузей промисловості (енергетики, банківської сфери, сфери страхування). Проте ця політика мала негативні наслідки загострення економічних проблем. На третьому етапі структурної перебудови економіки в Індії було впроваджено засади нової економічної політики, яка була орієнтована на формування індустріально-високотехнологічного укладу національної економіки. Пріоритетними галузями для інвестування було визнано енергетику, зв'язок, розвиток портів, машинобудування, хімічну та фармацевтичну промисловість. Проте паралельно, враховуючи значний потенціал країни щодо розвитку сільського господарства, проводилось стимулювання розвитку галузей, пов'язаних із сільським господарством. У цей період було проведено лібералізацію торгівлі та ринків капіталів встановлено обмеження щодо частки іноземних інвестицій до 40% (виключення становили галузі, що потребують залучення нових технологій) [5, с. 6–8].

У **Південній Кореї** на першому етапі структурних перетворень завданням диверсифікації економіки була визначена індустріалізація. При проведенні реформуванні національної економіки акцент було здійснено на фінансовому оздоровленні великих компаній та структурній перебудові бізнесу. З цією метою було здійснено підписання двосторонніх договорів між представниками крупного бізнесу та урядом з узгодження заходів щодо фінансового оздоровлення компаній. Серед методів регулювання економічного розвитку поширення набуло централізоване планування, що передбачало суворий контроль за виконанням виробничих завдань. Особливістю диверсифікації національної економіки Південної Кореї була чітка зкоординованість планових виробничих завдань підприємств з п'ятирічними планами розвитку галузей, визнаних пріоритетними для інвестування [14].

У подальшому при диверсифікації економіки Південної Кореї статус пріоритетного напрямку структурної перебудови було встановлено за розвитком спільного підприємництва в сфері високих технологій. Проте створення максимально сприятливого клімату для закордонних інвесторів з проведенням паралельної лібералізації прямих іноземних капіталовкладень, визначило значний приплив іноземних капіталів, що обумовило встановлення жорстоких вимог для відбору іноземних інвесторів [1].

Певних успіхів в диверсифікації національної економіки досяг **Китай**. Структурна перебудова економіки Китаю здійснювалась тривалий термін та у декілька етапів. Особливістю диверсифікації національної економіки цієї країни стало застосування системи державного планування та встановлення довгострокових завдань щодо змін структури економіки і комплексної модернізації національної економіки.

На початку процесу завданням реформування структури економіки було індустріалізація країни, проте пріоритетними галузями для інвестування залишалися сільське господарство, харчова та легка промисловість. У цей період реформи здійснювалися на засадах активного державного регулювання і принципів централізованої економіки. На другому етапі структурної перебудови економіки Китаю було здійснено лібералізацію управління національної економіки, послаблення системи державного планування та впроваджено політику децентралізації державного управління економікою, а акцент при фінансуванні було зроблено на машинобудуванні, виробництві будівельних матеріалів, автомобілебудуванні та хімічній промисловості. Задача комплексної модернізації національної економіки вирішувалася на підставі розвитку виробництва мікросхем, персональних комп'ютерів, телекомунікаційних технологій, розробки нових матеріалів.

Протягом здійснення структурних реформ для Китаю є характерним створення максимально сприятливих умов для залучення закордонних інвестицій та впровадження додаткових стимулів залучення коштів закордонних інвесторів в національну економіку. З цією метою в країні активно впроваджуються механізми вільних економічних зон та застосовуються спеціальні податкові режими – податкові канікули, зменшення податків на виробництво, імпорт сировини та компонентів, пільги на імпорتنні тарифи, звільнення від сплати мита, спрощення прийому та звільнення працівників [2; 27].

#### *Література до підрозділу 2.2.1.*

1. Абдурасулова Д. Промышленная политика Южной Кореи / Д. Абдурасулова // Экономист. – 2009. – № 1. – С. 57–65.
2. Величко В. Інноваційні моделі у регіональній політиці Китаю: формування, структура, перспективи / В. Величко // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 182–194.
3. Волошко В. Інституційне забезпечення регіональної політики Європейського Союзу / В. Волошко // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 148–155.
4. Германия: методы структурных перестроек восточных земель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rusref.nm.ru/indexpub176.htm> (14.07.09).
5. Диверсификация российской экономики: современные проблемы и задачи // Вопросы экономики. – 2003. – № 12. – С. 4–22.
6. Доклады по промышленной реструктуризации в странах-новых членах ЕС и странах СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imeri-eurasia.ru/news.php?id=144>.
7. Досвід диверсифікації економіки Західної Канади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rgd.org.ua/organization/wd\\_canada/](http://www.rgd.org.ua/organization/wd_canada/)
8. Зарубежный опыт регионализации экономики страны [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://irbis.asu.ru/mmc/ecom/u\\_econreg/13.3.ru.shtml#13.3](http://irbis.asu.ru/mmc/ecom/u_econreg/13.3.ru.shtml#13.3).
9. Кешян В. Г., Чернышов А. С. Государственная поддержка социально-экономического развития депрессивных регионов в зарубежных странах / В. Г. Кешян, А. С. Чернышов // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 1(28). – С. 49–58.
10. Куклинский А. Экономические преобразования в Польше: опыт и перспективы (1990–2010 гг.) [Електронний ресурс] / А. Куклинский. – Режим доступу : [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/5\\_1\\_01.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/5_1_01.htm).
11. Ларина Н. И., Кисельников А. А. Региональная политика в странах рыночной экономики : учеб. пособ. [ЭНГАЭиУ] / Н. И. Ларина, А. А. Кисельников. – М. : Изд-во «Экономика», 1998. – 172 с.

12. Лях А. В. Реструктуризация старопромышленных районов: зарубежный опыт и возможности его применения / А. В. Лях // Проблемы розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект : зб. наук.праць. – Донецьк : ДонНУ, 2007. – С. 1661–1666.
13. Мельник А. Регіональна політика та підтримка регіонального розвитку: порівняння досвіду Німеччини, ЄС та України / А. Мельник // Журнал європейської економіки. – 2003. – Т. 2 (№ 2). – С. 180–203.
14. Минеев А. Г., Демченко С. К. Зарубежный опыт структурных преобразований / А. Г. Минеев, С. К. Демченко // Успехи современного естествознания. – 2004. – № 6. – С. 63.
15. Мрінська О. Особливості регіональної політики щодо старопромислових регіонів у Великобританії (Мерсисайд) та Україні (Луганська область) / О. Мрінська // Управління сучасним містом. – 2002. – № 10–11. – С. 40–48.
16. Найденова Р. И. Государственное регулирование экономики в старопромышленных районах Германии [Електронний ресурс] / Р. И. Найденова. – Режим доступу : <http://www.jurnal.org/articles/2007/art.php?art=ekon7.htm>.
17. Новікова А. М. Депресивні території: європейський досвід та проблеми України / А. М. Новікова // Стратегічна панорама. – 2000. – № 3–4. – С. 114–118.
18. Опыт Франции в области реконверсии районов угледобычи: Результаты работы рабочего совещания по политике конверсии районов угледобычи. Окончание // Уголь. – № 10. – 1995. – С. 27–28.
19. Опыт Франции в области реконверсии районов угледобычи: Результаты работы рабочего совещания по политике конверсии районов угледобычи. Начало // Уголь. – № 4. – 1995. – С. 27–28.
20. Попов В. Н., Рожков А. А., Грунь В. Д., Черни А. В. Об опыте создания новых рабочих мест поддержки предпринимательства в процессе реструктуризации экономики углепромышленных территорий европейских стран / В. Н. Попов, А. А. Рожков, В. Д. Грунь, А. В. Черни // Уголь. – 2005. – № 9. – С. 6–10.
21. Пташек Я. О реструктуризации угольной промышленности Польши [Електронний ресурс] / Я. Пташек. – Режим доступу : [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/5\\_5\\_99.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/5_5_99.htm).
22. Раковский С. Н. Реструктуризация старопромышленных районов [Електронний ресурс] / С. Н. Раковский. – Режим доступу : <http://geo.1september.ru/article.php?ID=200202808> (15.01.10).
23. Рурская область ФРГ – старопромышленный район в развитии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.de-web.ru/article/a-357.html>.
24. Спільний європейський економічний простір: Гармонізація мегарегіональних суперечностей : моногр. / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2007. – 547 с.
25. Старопромислові регіони Західної і Східної Європи в умовах інтеграції : зб. наук.праць. – Донецьк : ДонНУ. – 2003. – 550 с.
26. Структурная перестройка промышленности. Мировой опыт структурных преобразований в промышленности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliotekar.ru/biznes-35/70.htm>.
27. Wang Langling, Meng Qinglin. Difficulties and Countermeasures in the Institutional Innovation of State-Owned Enterprises in Old Industrial Bases // China and World Economy. – 2004. – № 4. – P. 58–65.

### 2.2.2. Проблеми міст старопромислових регіонів Східної Європи – досвід для України

На структуру економіки старопромислових регіонів активно впливають процеси «убування» міст. У країнах Східної Європи це питання розглядається як закономірний процес, який пов'язаний з економічними і демографічними проявами. Виклики, з якими стикаються сучасні європейські міста, істотно різняться залежно від регіону. Тоді як значна частина «міської Європи» протягом останніх десятиліть розвивалася як економічно, так і демографічно – деякі її міста протягом цього ж періоду відчували на собі вплив деіндустріалізації і зниження чисельності міського населення. Біля третини європейських міст з населенням понад 200 тисяч осіб за останні 45 років мали в своїй історії як мінімум одне десятиліття, протягом якого чисельність їх населення зменшувалася. Більшість з так званих убуваючих міст почали втрачати населення в 1980–1990-х рр., а окремі приклади спостерігалися навіть в 1960-х рр. [1].

Випадки зниження чисельності населення і економічного спаду можна побачити в південній і західній Європі, проте найчастіше вони зустрічаються в центральній і східній Європі. Тут зниження чисельності населення – це швидше норма, чим виключення. Таким чином, убування стало новою реальністю Європи. Основні причини формування даного процесу – нерівномірний економічний розвиток і демографічні зміни, що впливають на землекористування, використання економічних і людських ресурсів, розвиток міст, їх забудову і розселення міського населення.

Сучасні прогнози показують, що тенденція убування збережеться і надалі. Згідно з оцінками ООН населення західної, південної і північної Європи скоротиться з 729 мільйонів осіб (у 2000 р.) до 628 мільйонів осіб у 2050 р.

Міське убування розуміється більшістю європейських вчених як емпіричне явище, що виникає як результат специфічних взаємодій різних макропроцесів на місцевому рівні. Такі макропроцеси можуть бути пов'язані з економічною і демографічними системами або системою розселення, а також мати відношення до екологічних проблем або питань державно-адміністративного устрою. Міське убування спостерігається тоді, коли специфічна взаємодія згаданих макропроцесів призводить до зниження чисельності населення, яке розцінюється як головний індикатор міського убування.

Міське убування найчастіше розглядається як якісний процес, тобто при його вивченні акцент робиться на визначенні його причин, динаміки і проблем, які виникають на різних етапах міського розвитку у зв'язку з цим процесом. Негативна оцінка при цьому даному явищу, як правило, сучасними європейськими вченими не надається.

Убування впливає на широкий ряд сфер міського планування. Слід розуміти, що реакція на даний процес не може бути рядовою управлінською дією, бо зачіпає велике число акторів і цілий пучок взаємопов'язаних соціально-економічних інтересів. Таким чином, процеси «міського убування» і «міського управління» тісно пов'язані, і стратегії розвитку міст, що убувають, не можуть бути створені без усвідомлення місцевих реалій процесу убування.

Особливий інтерес для вивчення представляють такі східноєвропейські убуваючі міста як Тімішоара (Румунія), Острава (Чехія) і Катовіце (Польща).

*Тімішоара* – третє за розміром місто Румунії, важливий економічний, соціальний і культурний центр. Будучи мультикультурним містом, Тімішоара концентрує значну чисельність угорського, німецького і сербського населення. У соціалістичний період, місто досягло піку свого демографічного розвитку (351 тис. осіб у 1990 р.). Після трансформації соціально-економічної системи Румунії місто в руслі загальнорумунської тенденції піддалося убуванню (істотний вплив на це мали легалізація абортів і можливість здійснення планування сім'ї). Також негативну дію на чисельність населення міста надали соціальні, політичні і культурні зміни, події після 1989 р., коли з ліквідацією в 1989 р. уряду Чаушеску фактично було скасовано соціалістичні принципи управління національною економікою (табл. 2.2.2.1) [2].

Таблиця 2.2.2.1

**Динаміка чисельності населення м. Тімішоара, (осіб)**

Рік	Чисельність міського населення
1956	142257
1966	174243
1977	266353
1990	351293
1992	334115
1999	328148
2002	317660
2004	307265

Необхідно зазначити, що приплив трудових мігрантів і наявність іногородніх студентів у місті ускладнюють точне визначення чисельності населення міста.

На розвиток економіки м. Тімішоара значний вплив мали саме події 1989 р. Багато промислових підприємств перестали функціонувати, що викликало різке скорочення кількості робочих місць. Проте останніми роками в місті намітився економічний підйом, що супроводжується збільшенням іноземних інвестицій і розвитком сектора високих технологій.

Даний процес викликав збільшення цін на житло. Імовірно, саме приток мігрантів викликав зростання цін на нерухомість, оскільки у внутрішній частині міста практично відсутні вільні житлові площі, а субурбанізація Тімішоари нерозвинена. Таким чином, виникають проблеми пов'язані з соціально-економічною конкурентоспроможністю корінного населення міста. Крім того слід враховувати, що процеси забруднення навколишнього середовища і збереження безробіття серед корінного населення знижує привабливість міських територій.

Муніципалітет Тімішоари при розробці стратегії розвитку міста особливу увагу намагається приділяти розвитку сфери послуг і міських комунікацій. У цій ситуації представниками міської влади наголошується практично повна неможливість задіяти в своїй роботі громадські організації через високу різномірність населення.

*Катовіце* – найбільший урбаністичний регіон у Польщі, який охоплює 29 міст, має площу 1777 км<sup>2</sup> і 2,4 млн. жителів. Найбільші міста регіону: Катовіце, Сосновець, Битом, Забже і Глівіце. Економіка регіону базується на вугледобуванні, металургії, машинобудуванні і хімічній промисловості.

Великий Катовіце – приклад прискореного зменшення чисельності населення, але рівень зміни чисельності населення усередині регіону – різний. Найбільш активне населення втрачало «ядро» регіону – міста Сосновець і Битом. Динаміку чисельності населення даних міст наведено в таблиці 2.2.2.2 [3].

Таблиця 2.2.2.2

**Динаміка чисельності населення міст Сосновець і Битом, (осіб)**

Рік	Населення	
	Сосновець	Битом
1955	124400	180700
1970	145000	182600
1980	246000	234300
1990	259000	231200
1995	247000	226800
2001	239800	200200
2006	226000	188200

Слід також зазначити, що якщо врахувати міграційні потоки, то реальна чисельність населення вказаних міст опиниться приблизно на 10% нижче від офіційної.

Основні причини зміни чисельності населення: спад у місцевій економіці; різке зниження показника народжуваності; трудова міграція до Західної Європи.

Падіння обсягів виробництва в Катовіце пов'язані з трансформаційною кризою – процесами масштабної ліквідації державної власності і приватизації. Наприклад, у Сосновіце в 1995 р. працювали 5 вугільних шахт, на яких

було працевлаштовано 4000–5000 шахтарів, а в 1990 р. функціонувала лише одна шахта з 1600 працівниками. Рівень безробіття в Катовіце в 1990-х рр. досягав 25–30%. На теперішній час цей показник становить 10–15% (у середньому в Польщі – 10–12%).

Зміни, що відбулися, також вплинули на структуру зайнятості – істотно збільшилася частка зайнятих у секторі послуг і скоротилася в промисловому секторі.

Великий Катовіце – класичний приклад скорочення населення, безпосередньо пов'язаного з економічними процесами, які впливають на ринок житла і нерухомості. Промислові будівлі концентруються на забруднених територіях, а населення прагне використовувати більш екологічно благополучні території для мешкання. Проте слабкий рівень субурбанізації і недостатність вводу нового житла обмежує даний процес.

Як свідчить аналіз, у Великому Катовіце активно реалізовується ідея створення єдиного адміністративного органу, що об'єднує плани і стратегії розвитку всіх міст регіону і координує модернізацію інфраструктури, транспортної системи, розвиток регіонального соціально-економічного простору.

*Острава* – місто, що розташоване в північно-східній частині Чеської Республіки, поблизу кордону Польщі та Словаччини. У недалекому минулому Острава – індустріальний центр країни, економіка якого базувалася на розвитку важкої промисловості. Всі досягнення, які сформували економічний потенціал міста, відбулися в соціалістичний період. Дані про чисельність населення в Оставі подано в табл. 2.2.2.3 [2].

Основні причини зниження населення Острави, починаючи з 1990-х рр.: трудова міграція до Праги, Західної Європи, США; низький рівень народжуваності; різке скорочення субурбанізації в 1990-х рр.

Таблиця 2.2.2.3

Динаміка чисельності населення міста Острава, (осіб)

Рік	Населення
1961	254297
1970	297171
1980	322073
1991	327371
2001	316744
2003	313088
2006	307000

Вказані причини переважно були обумовлені економічною кризою, пов'язаною з деіндустріалізацією, що почалася в 1990-х рр., і різким збільшенням рівня безробіття. Одна тільки вугільна промисловість в районі Острави скоротилася на 100 тис. робочих місць. Зараз рівень безробіття в Оставі – 11% (у середньому в Чехії – 7%), а в окремих районах Острави безробіття сягає 45%.

Активізація індустрії регіону Моравська Силезія з його центром в Оставі – одне з основних завдань для Чеської республіки, оскільки регіон страждає від накопичених соціальних, економічних і екологічних проблем. Основним напрямом регулювання процесу убування в Оставі є активне залучення інвестицій в регіональну економіку. Слід додати, що у регіоні діє найактивніше Регіональне агентство розвитку в Чеській республіці, який діє вже більше десяти років. Власті Острави регулярно реалізують програми по формуванню регіональних економічних кластерів, особлива увага приділяється «новим» галузям – високотехнологічному виробництву, виробництву програмного забезпечення і інформаційних технологій.

Регіональна система управління в Оставі прагне впливати як на жорсткі чинники міського розвитку (транспорт, залізниця, дорожнє господарство), так і на м'які (освіта, розселення, естетичний характер міської архітектури).

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що загальною рисою для постсоціалістичних східноєвропейських убуваючих міст є трансформаційна економічна криза, яка супроводжує процеси убування. При цьому само убування може протікати як в умовах позитивного (Тімішоара), так і негативного сальдо міграції (Острава, Катовіце). Для розглянутих прикладів міського убування характерна слабка або навіть негативна (як у випадку з Оставою) субурбанізація.

Також для всіх розглянутих прикладів характерною є спроба місцевих властей трансформувати економіку убуваючих міст, підвищуючи у валовому міському продукті частку високотехнологічної продукції і послуг.

На тлі наведених прикладів слід коротко розглянути типовий випадок міського убування, характерний для міст України. Великий Донецьк, представлений містами Донецьк і Макіївка – крупний індустріальний центр національної економіки.

Великий Донецьк – мегаполіс, що остаточно склався в 1970-х рр. Первинний імпульс свого розвитку Великий Донецьк отримує на базі розвитку виробництв, відповідних «другому» і «третьому» технологічному устрою (залізничний транспорт, машинобудування, металургія, здобич вуглеводнів, хімічне виробництво). Під час втрати такими галузями економіки лідерського статусу темпи зростання населення Донецька і Макіївки сповільнюються до середніх по країні (у той час СРСР). Після розпаду єдиного господарського комплексу радянської економіки і настання трансформаційної кризи (початок 1990-х рр.) у містах починаються процеси убування.

Можна стверджувати, що на скорочення населення у Донецьку і Макіївці мали вплив не тільки падіння рівня життя населення, але і специфічні соціо-психологічні процеси, що протікають усередині населення міст.

Слід зазначити, що міста Донецьк, Макіївка і Донецька область переживають більш відчутне зменшення чисельності населення, чим Україна в цілому. При цьому темпи соціально-економічного розвитку і розвитку міської

інфраструктури порівняно зі середніми по Україні дещо вищі (табл. 2.2.2.4) [4, с. 281; 5, с. 346]. Таке становище нетипове для розглянутих прикладів, тобто пояснення цієї тенденції лежить переважно в площині не економічних причин.

Таблиця 2.2.2.4

**Співвідношення за деякими показниками демографічного  
і соціально-економічного розвитку міст Донецьк, Макіївка, Донецької області та України**

Показники	Рік								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Коефіцієнт природного приросту населення в Україні (на 1000 осіб)	-7,6	-7,6	-7,6	-7,5	-7,0	-7,6	-6,4	-6,2	-5,3
Коефіцієнт природного приросту населення Донецькій області (на 1000 осіб)	-10,9	-10,3	-10,6	-10,3	-9,9	-10,3	-9,2	-9,1	-8,3
Коефіцієнт природного приросту населення м. Донецьк (на 1000 осіб)	-8,9	-8,5	-8,5	-8,1	-7,4	-7,9	-6,8	-7,0	-5,8
Коефіцієнт природного приросту населення м. Макіївка (на 1000 осіб)	-12,8	-12,0	-12,2	-11,6	-11,2	-11,1	-9,8	-9,7	-9,2
Середньорічний рівень зареєстрованого безробіття в Україні, %	4,3	4,1	3,7	3,7	3,5	3,5	3,1	2,7	2,3
Середньорічний рівень зареєстрованого безробіття в Донецькій області, %	3,5	3,5	2,7	2,8	2,3	1,9	1,6	1,3	2,0
Середньорічний рівень зареєстрованого безробіття в м. Донецьк, %	1,6	1,5	1,1	1,0	0,9	0,7	0,7	0,6	1,0
Середньорічний рівень зареєстрованого безробіття в м. Макіївка, %	2,1	2,4	2,0	2,4	1,8	1,4	1,1	1,0	1,6
Середньомісячна реальна заробітна плата в Україні, грн.	230	293	351	405	460	570	660	734	802
Середньомісячна реальна заробітна плата в Донецькій обл., грн.	292	357	423	473	539	650	724	812	857
Середньомісячна реальна заробітна плата в м. Донецьк, грн.	299	372	436	476	552	681	768	881	939
Середньомісячна реальна заробітна плата в м. Макіївка, грн.	252	287	359	411	470	589	623	772	846

**Примітка:** реальна заробітна плата приведена до 2000 р.

Фактично Донецький регіон зіткнувся з проблемою специфічних негативних дисфункціональних наслідків і соціальних витрат широких соціальних перетворень.

Зважаючи на наведені данні, варто звернути увагу на суб'єктивне сприйняття реальності населенням України. На підставі даних перепису населення і опитів від 2001 р., серед найбільш незадоволених життям – жителі східного макрорегіону. Населення західного і центрального макрорегіону проявляє нижчий рівень незадоволеності життям. У національному розрізі задоволених життям в цілому більше серед українців (18,2% проти 13,6% росіян), а незадоволених – серед росіян (68,5% проти 60,7% українців). Проміжне положення займають представники інших етнічних груп.

Встановлено, що в період убування в містах Донецьк і Макіївка міграція не грає істотної ролі.

Зміни в суспільно-політичному житті в 1990-ті рр. вплинули на дітородну активність, що виявилось в скороченні народжуваності унаслідок свідомого обмеження розміру сім'ї. Скорочення народжуваності характерне для багатьох розвинених країн. Проте, на відміну від нашої країни, цей процес супроводжується збільшенням тривалості життя населення. В Україні смертність продовжує залишатися на високому рівні, що у поєднанні з скороченням народжуваності призвело до скорочення чисельності населення.

Для Донецька є характерним нижчий рівень смертності населення ніж в середньому по Україні, але при цьому в Макіївці і Донецькій області спостерігається вищий рівень смертності, ніж в Україні (табл. 2.2.2.5) [4, с. 281].

Таблиця 2.2.2.5

**Показники смертності у містах Донецької області та Україні**

Рік	Донецьк	Макіївка	Донецька область	Україна
	у розрахунку на 1000 населення, ‰	у розрахунку на 1000 населення, ‰	у розрахунку на 1000 населення, ‰	у розрахунку на 1000 населення, ‰
2000	14,4	18,3	18,1	15,4
2001	14,1	17,6	16,5	15,3
2002	14,6	18,1	17,1	15,7
2003	14,7	18,3	17,3	16,0
2004	14,7	18,6	17,5	16,0
2005	15,4	18,8	18,0	16,6
2006	14,8	18,1	17,7	16,2
2007	15,2	18,6	18,0	16,4
2008	15,0	19,0	18,1	16,3

Наведені дані дозволяють висловити припущення, що фактично в місті Донецьку здійснюється перехід до «другого типу» відтворення, для якого є характерним порівняно невисокий рівень народжуваності і середня тривалість життя, що підвищується. Дана тенденція особливо виразно помітна при порівнянні демографічних тенденцій, властивих безпосередньо Донецьку і Донецькій області, а також Макіївці (у яких перехід до «другого типу» відтворення здійснено не було). Необхідно також відзначити, що формування такого типу відтворення відбувається на тлі впливу наслідків глибокої трансформаційної соціально-економічної кризи.

Вслід за первісною хвилею скорочення обсягів виробництва в Донбасі, регіональна економіка пережила фазу дезорганізації, що була пов'язана з реалізацією вашингтонського консенсусу, який вплинув на реформи в середині 1990-х рр. [6].

У 1990-х рр. реальний ВВП України скоротився на 59%, але в кінці 1999 р. економіка знову здобула позитивну динаміку, яка зберегалась до 2009 р. У 2000-х рр. в Україні спостерігався середньорічне економічне зростання в розмірі 5,6%. Тим не менше, навіть у серпні 2008 р., перед початком економічної кризи, обсяг виробництва в натуральних величинах не перевищував предтрансформаційних показників соціалістичного періоду.

Постсоціалістичні економічні перетворення реалізовувалися переважно у формі лібералізації, приватизації, і макроекономічної стабілізації; даний процес супроводжувався глибокими структурними змінами і привів до великомасштабної деіндустріалізації. Напередодні здобуття Україною незалежності в 1991 р. частка промислового виробництва у ВВП республіки становила 45,7%, у той час як частка сфери послуг – 29,7%. До 2009 р. частка промисловості у ВВП України (включаючи гірничу промисловість, кар'єрний видобуток, видобуток газу, генерацію електроенергії і водопостачання) зменшилася до 30%, тоді як частка сфери послуг збільшилась більш ніж удвічі, відповідно досягнувши 62,6%.

Проте, в період відновлення національної економіки (1999–2008 рр.), Донецька область розвивалася більш динамічно ніж національна економіка (демонструючи усереднені показники економічного розвитку, що на 35% перевищували середні за країною) і в результаті досягла рівня ВВП на душу населення в розмірі 151% від показника радянського періоду [7].

Як це описується в ряді джерел [8], [9], [10], розбудова української економіки в період з 1995 до 2005 рр. базувалася на регульованій ринковій моделі, яка і забезпечила позитивні економічні тенденції на території старопромислових регіонів. (рис. 2.2.2.1).

Тоді як у центральній і східній Європі економічна лібералізація руйнувала індустрію більшості промислово розвинених регіонів, в Україні подібні регіони виявилися здатними до адаптації. Експортні доходи сприяли збільшенню споживання в даних регіонах, що активізувало економічне зростання [10, 160].

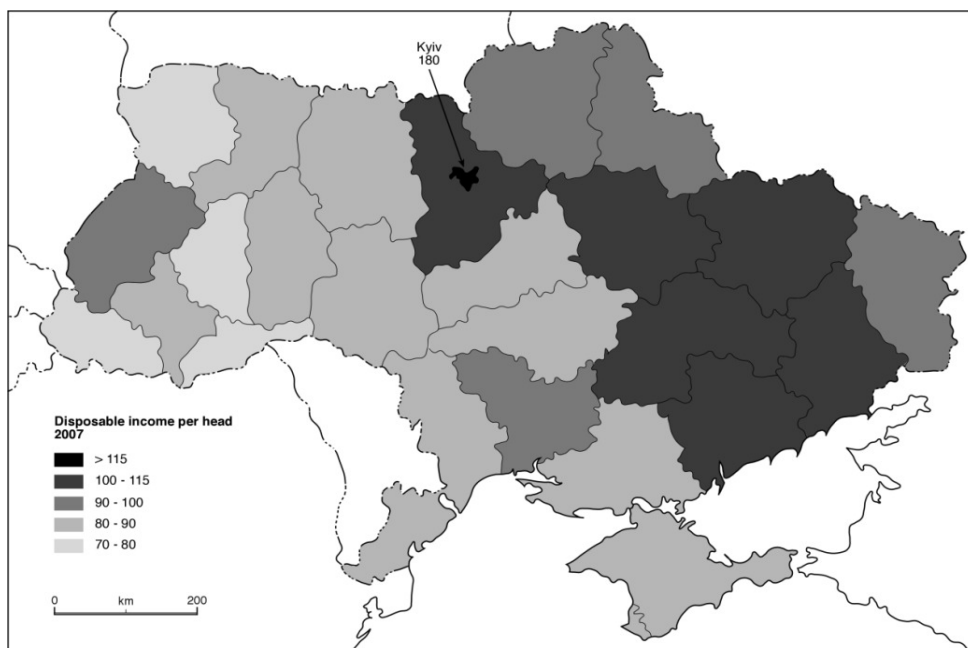
Проте зростання не було рівномірним (рис. 2.2.2.2).

Таким чином, втрати Макіївки внаслідок ринкової трансформації були більш істотні, ніж втрати Донецька, Донецькій області та Україні в цілому, що пов'язано з тим, що Макіївка була і залишається більш залежною від депресивної вуглевидобувної галузі, ніж Донецьк.

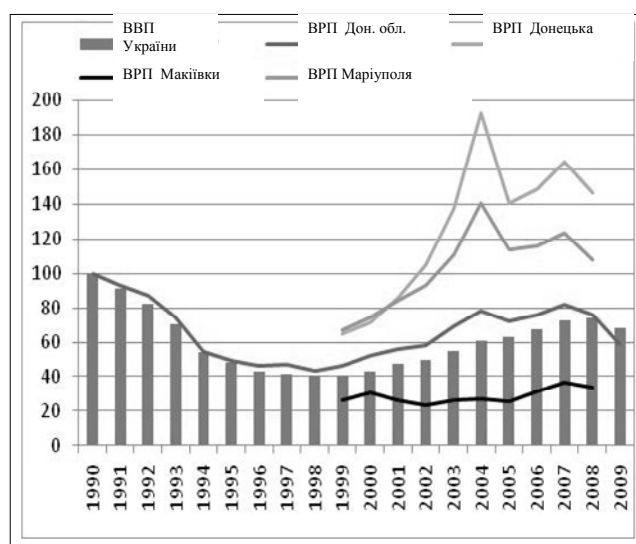
Економіка Макіївки продемонструвала більш неоднозначні результати, все ще зберігаючи більш високий рівень зарплат, ніж в середньому в Україні, вона істотно відстає за інтенсивністю виробничої діяльності від інших міст Донбасу.

Поява позитивних економічних тенденцій як в Україні загалом, так і в містах уповільнило темпи зниження чисельності населення міст. Економічне зростання 2000–2008 рр. згладжувало негативні наслідки убування і не давало їм відбитися на інфраструктурі Донецька. У зв'язку з цим в них фактично був відсутній ряд проблем, характерних для убуваючих міст (перфорація міського простору, занепад міської інфраструктури, небажана територіальна сегрегація населення).





**Рис. 2.2.2.1. Чистий дохід на душу населення за регіонами у відсотках від середньоукраїнського (2007 р.)**



**Рис. 2.2.2.2. Відносні показники розвитку України, Донецької області, Донецька, Маріуполя, Макіївки (1990 р. = 100%)**

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що місцевій владі буде потрібен розгляд приведеного досвіду східноєвропейських убуваючих міст. Оскільки Донецьк з економічної точки зору відносно благополучне місто (порівняно з середньоукраїнськими економічними показниками), особливу увагу слід приділити «м'яким» чинникам міського розвитку. При складанні відповідних програм міського розвитку доцільно буде звернути увагу на стимулювання освіти і залучення в місто молоді, розвиток міської інфраструктури, внутрішньорегіональну міжміську співпрацю і розвиток процесів субурбанізації міст.

У випадку Макіївки спостерігається тісна залежність розвитку міста з макроекономічним та галузевим розвитком, тобто безпосередня можливість впливу регіональної влади та влади міста на таке становище вкрай обмежене. У цьому випадку влада міста та регіону має можливість застосувати досвід Польщі та Чехії, зробивши акцент на розвитку міжміської транспортної інфраструктури. В умовах високої платності населення в Донбасі, цей підхід буди стимулювати м'ягкоточкову «робітничу» міграцію, що у свою чергу буде підвищувати платоспроможний попит населення депресивних старопромислових міст та сприяти розвитку в них малого та середнього бізнесу.

*Література до підрозділу 2.2.2*

1. Абдурасулова Д. Промышленная политика Южной Кореи / Д. Абдурасулова // Экономист. – 2009. – № 1. – С. 57–65.
2. «Shrink Smart» report – The Governance of Shrinkage [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://shrinksmart.eu/>
3. Statistical Yearbook of Poland (1970, 1990, 2002, 2006) and Jelonek A., 1958 // Geographical Document.

4. Статистичний щорічник Донецької області за 2008 рік / за ред. О. А. Зеленого // Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2009. – 496 с.
5. Статистичний щорічник України за 2008 рік / за ред. О. Г. Осауленка // Державний комітет статистики України – К., 2009. – 566 с.
5. Буровой М, Кротов П. и др. (2000). «Пергесс и нищета в капиталистической России» Этнография 1 (1): 43–65.
6. Sarna, A. (2002). «Ukrainian metallurgy: the economic link in the oligarchic power system,» Prace OSW/CES Studies (5): 70–84.
7. Mykhnenko, V. (2005) «What Type of Capitalism in Post-communist Europe?,» Actes du GERPISA 39(December): 83–112.
8. Mykhnenko, V. (2007a). «Poland and Ukraine: Institutional Structures and Economic Performance,» Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries by D. Lane and M. Myant (eds). Basingstoke: Palgrave Macmillan: 124–45.
9. Mykhnenko, V. and Swain, A. (2010). «Ukraine's diverging space-economy: The Orange revolution, post-soviet development models and regional trajectories,» European Urban and Regional Studies 17(2): 141–65.

### 2.2.3. Теорія і практика трансформаційних перетворень продовольчої сфери розвинених країн

Визначення наукових засад державної регуляторної політики структурної трансформації вітчизняної харчової промисловості передбачає опрацювання досвіду вирішення зазначеної проблеми, перш за все, в розвинених країнах. Розгляд цього питання в даному випадку має не стільки евристичну значимість, скільки методологічну та практично-господарчу цінність. Останнє випливає з того, що урахування досвіду розвинених країн об'єктивно дозволяє визначити підходи у розв'язанні окресленої проблеми в Україні.

Слід наголосити на три важливі обставини.

Перша. В західній економічній науці регулювання продовольчого споживчого ринку завжди визначалося якості невід'ємної функції держави, що детермінувалося розумінням першочергової значущості цієї сфери не тільки для задоволення потреб людини як таких, а й з точки зору забезпечення економічної, соціальної і політичної стабільності суспільства і усвідомлювання необхідності підтримки продовольчого комплексу з боку держави для зменшення його залежності від природно-кліматичних умов<sup>\*</sup>. При цьому харчова промисловість (її стан, розвиток та регулювання) завжди розглядалася у якості невід'ємного елемента загальної цілісної системи, що отримала назву «агробізнес». Останній, з точки зору структурних складових, в укрупненому угрупованні розумівся і розуміється в сучасних умовах як сукупність сільського господарства, сфери переробки сільськогосподарської сировини, безпосередньо харчової промисловості і оптової торгівельної мережі у її частині щодо реалізації готових харчових продуктів.

Друга. Високий рівень харчової промисловості в передових країнах значною мірою обумовлюється макроекономічним довгостроковим регулюванням структуроформуючих чинників, яке на кожному етапі розвитку продуктивних сил та суспільних відносин мало й має системну інноваційну спрямованість.

Третя. Еволюція розвитку державної політики розвинених країн стосовно агробізнесу призвела до становлення наднаціональних форм її опрацювання та реалізації. Найбільшої досконалості подібні форми набули в Європі. Відповідно до ст. 33 Римського договору (1957 р.), який і заклад засади Європейського економічного співтовариства як прообразу сучасної Європи, за ініціативи Єврокомісії з сільського господарства у 1960 р. було прийнято рішення про здійснення єдиної для всіх країн-членів співтовариства політики у даній сфері. Виходячи з розуміння сільського господарства як визначального структуроформуючого елемента для загальної системи – агробізнесу – вона отримала офіційну назву Common Agricultural Policy (CAP) – Спільна аграрна політика.

Головними цілями CAP для всіх країн-членів співтовариства було визначено:

- розв'язання продовольчої проблеми;
- стабілізація світових продовольчих ринків;
- забезпечення соціальних стандартів життєдіяльності безпосередньо виробників продовольчої продукції.

Політика CAP у процесі свого розвитку в укрупненому вигляді пройшла наступні етапи.

Перший – План С. Мансхолта (1960–1992 рр.). Головними рисами даного етапу були впровадження системи дотацій та субсидій до цін виробників, стимулювання збільшення розмірів господарств, виплати на покращення соціальних умов виробників. Доволі примітними подіями та явищами у рамках першого етапу були «Доклад групи Гайшеля» (1968 р.), період певних «відкатних» проявів у 1970-ті рр. та значно розповсюджені суспільно-політичні невдоволення щодо ефективності реалізації регуляторної політики в останні два-три роки дії Плану Мансхолта.

Другий – Реформа Р. Макшеррі (1992–1999 рр.) – за іменем тодішнього Єврокомісара з сільського господарства. Для цього етапу найбільш характерним було зменшення доплат і субсидій продуцентам з причин перевиробництва аграрно-продовольчої продукції та формування вільного ринку у даній сфері як у межах кожної окремо взятої країни, так і на рівні співтовариства у цілому.

Третій – «Програма-2000». Цей етап, в принципі, продовжується до сьогодні (доволі часто у межах даного етапу виділяють період до 2003 р., коли реалізовувалася в цілому невдала ініціатива бельгійського економіста

<sup>1</sup> Підтвердження цьому містять не тільки праці фізіократів, насамперед Ф. Кене, а й представників кейнсіанства і некейнсіанства (Дж. М. Кейнса, Р. Ф. Харрода та ін.), що є цілком логічним. Навіть А. Сміт – фундатор фритредерського принципу «laissez faire, laissez passer» – з метою реалізації конкурентних переваг країн, які мають особливі умови виробництва харчових продуктів, обґрунтував необхідність вживання протекціоністських заходів з боку держави. Аналогічні погляди висловлювали його послідовники: представники австрійської (Євг. Бем-Баверк) та математичної шкіл (В. Парето). Ідеї активної ролі держави в продовольчій сфері поділяють також сучасні найвідоміші представники неокласицизму Р. Коуз, М. Фрідмен та ін.

А. Сапіра щодо зменшення витрат на CAP, та період 2003–2007 рр.). Відмінності третього етапу полягають у прив'язуванні субсидій по кожній товарній позиції до одиниці сільськогосподарських угідь та/або тварин, а також значне посилення природоохоронних заходів («озеленення» CAP) та додаткове прив'язування субсидій (в цілому – з 2009 р.) до стану охорони навколишнього середовища конкретним товаровиробником.

Вкрай примітними є обсяги бюджету CAP та його питома вага у бюджеті Європейського Союзу: бюджет CAP на 2010 р. становив 184 млрд. євро. Загалом упродовж всієї п'ятдесятирічної історії на реалізацію CAP Євросоюз витратив близько 44–46% свого сукупного бюджету (хоча в 2003 та 2007 рр. й висувалися окремі пропозиції щодо зменшення питомої ваги бюджету CAP до 32%, на саммітах 2008 та 2009 рр. внаслідок загострення глобальної продовольчої кризи та світової фінансової кризи було вирішено загалом зберегти частку CAP у бюджеті ЄС). Це є показовим фактом розуміння європейським співтовариством місця і ролі аграрно-продовольчої сфери в економічному та суспільно-політичному житті.

Є всі підстави стверджувати, що саме структурне реформування аграрно-продовольчої сфери було визнано наріжним каменем CAP на всіх етапах її розвитку. У рамках Європейської комісії (ЄК), а це своєрідний уряд, був створений Структурний фонд, головним завданням якого є впровадження реструктуризації і модернізації агробізнесу всіх країн ЄС. Структурний фонд має наступні самостійні організації: Європейський суспільний фонд, Європейський фонд орієнтації та гарантій сільського господарства, Європейський фонд розвитку регіонів, Європейський фонд орієнтації рибництва.

Значні спроби регулювання структурних процесів в продовольчій сфері, хоча слід відмітити менш досконаліші, здійснюються Світовою організацією торгівлі (СОТ) у контексті реалізації митно-тарифної політики. Також показовим є намагання США у межах «Меморандуму для двох Америк» почати за прикладом Євросоюзу здійснювати координацію продовольчої політики не тільки у рамках Міжнародної організації НАФТА, членами якої є США, Канада та Мексика, а й у межах Північної та Південної Америки загалом. Поки це лише намагання, декларації, однак, такий план існує.

Державне та наднаціональне регулювання структурних змін продовольчої сфери в розвинених країнах спрямовується на досягнення наступних стратегічних цілей:

1. Нарощування обсягів та підвищення ефективності виробництва харчових продуктів завдяки раціоналізації використання фінансових, матеріальних, людських і природних ресурсів, а також освоєнню досягнень науково-технічного прогресу.

2. Забезпечення доступності для більшості населення країн достатньо високоякісних продуктів харчування широкого асортименту.

3. Розв'язання соціальних проблем виробників сільськогосподарської сировини і готових харчових продуктів, а також територій, на яких мешкають продуценти.

4. Здійснення широкомасштабної політики обмеження площ сільськогосподарських земель і охорони навколишнього середовища.

5. Уніфікацію систем стандартів, цін, форм і методів продовольчої політики взагалі в межах як окремих регіональних міжнародних економічних організацій, так і світового співтовариства в цілому.

Підкреслимо, що в розвинених країнах державне регулювання структурних змін продовольчого споживчого ринку з огляду на еволюцію його формування відрізняється системним багатоаспектним характером. Аналізуючи еволюцію його розвитку та стан в сучасних умовах, доцільно навести наступну класифікацію, критеріальною ознакою якої є напрями або об'єкти регулювання. При цьому слід зауважити, що, по-перше, наведена класифікація, як і будь-яка інша, побудована за принципом угруповання (укрупнення) щодо виділеного критерію; по-друге, оскільки кожен об'єкт регулювання має складний соціально-економічний зміст, то цілком логічно, що впровадження регулювання за даними напрямками окрім головної мети мало досягнення й супідрядних «супутніх» цілей.

*Перший напрям. Регулювання структури землекористування.* Особлива значимість державного та наддержавного регулювання у цьому напрямі обумовлюється тим, що його впровадження формує за підсумком сукупність структуроутворюючих чинників агробізнесу і, як наслідок, безпосередньо харчової промисловості; визначає не тільки розв'язання проблем забезпечення продовольством та в кінцевому рахунку національної безпеки, але й співвідношення організаційно-правових форм господарювання і, у значній мірі, суспільства в цілому.

Першим таким прикладом слугує політика обмеження площі сільськогосподарських земель, яка здійснюється в США з 1870 р. (пізніше вона одержала назву «Земельний банк Америки»), за якою тільки з 1980 р. до 2000 р. загальна площа оброблюваних земель зменшилася більш ніж на 11,6 млн. га. Відповідно до чинного до 2002 р. Федерального аграрного закону – Білю «Federal Agricultural Improvement and Reform Act, 1996» (FAIR–1996) встановлювався ліміт консервації земель у 36,4 млн. акрів (18,2 млн. га). Для заохочення виведення земель з виробничого обігу даний Біль передбачав здійснення програми договірних виплат учасникам, відповідно до яких із держбюджету було виділено 35,6 млрд. дол. США, при цьому учасники повинні були дотримуватися також державних програм охорони ґрунтів. Встановлена в рамках цього закону максимальна виплата в розрахунку на одну ферму складала 40 тис. дол. США.

FAIR–1996 містив 9 самостійних розділів: 1. Реформа аграрного ринку. 2. Зовнішня торгівля агропродуктами. 3. Охорона і збереження навколишнього середовища. 4. Продовольча допомога малозабезпеченому населенню США. 5. Програма досліджень і пропаганди агропродукції і продовольства. 6. Підтримка кредитування фермерів. 7. Підтримка розвитку сільської місцевості, у тому числі сільської інфраструктури. 8. Дослідження, консультування й освіта в аграрному секторі. 9. Різні проблеми (контроль за продовольством, безпека продуктів). Крім цього, FAIR–1996 містив програму підтримки підвищення якості навколишнього середовища, яка передбачала виділення

ще 1,3 млрд. дол. США. Складовою цього Федерального закону виступала програма досліджень майбутніх альтернатив державної політики підтримки продовольчої сфери країни. Для її реалізації була створена Комісія із сільськогосподарського виробництва в ХХІ ст., яка і в сучасних умовах розробляє комплексні програми прогнозування тенденцій і перспектив розвитку світового аграрного ринку й аграрної політики США зокрема.

Подібним системним характером відрізнявся і діючий до 2008 р. Федеральний аграрний Закон – Біль «Farm security and rural investment act, 2002» (FARM–2002), а також сучасний Федеральний аграрний Закон «Food, Conservation and Energy Act of 2008» (2008 US Farm Bill).

Детально розроблена державна політика регулювання земельних відносин здійснюється й в Ізраїлі. У країні існують чотири форми володіння землею загальною площею 21 млн. 650 тис. дунамів<sup>186</sup> у межах кордонів 1967 р.:

1) державні землі (14 млн. 294 тис. дунамів);

2) землі, які передано в оренду державним відомствам, організаціям і підприємствам (2 млн. 551 тис. дунамів).

Цим землям надано статусу «дозволені до розвитку»;

3) землі Єврейського національного фонду<sup>187</sup> (2 млн. 390 тис. дунамів);

4) землі, які закріплено в якості об'єкту приватного володіння (1 млн. 311 тис. 355 дунамів).

Відповідно до чинного в Ізраїлі законодавства:

- землі перших трьох вищенаведених форм не підлягають продажу, але дозволена їхня здача в оренду;
- не припускається розподіл орендованих ділянок на частини;
- без узгодження з державними відомствами не можна змінювати спеціалізацію господарств;
- право успадкування оренди надається тільки одному членові родини або одній юридичній особі;
- забороняється суборенда;
- не припускається погіршення якості орендованої землі;
- право успадкування власності на землю надається тільки одному членові родини.

Можна зробити однозначний висновок, що в Ізраїлі держава як верховний інституціональний суб'єкт здійснює активну, при чому доволі жорстку регуляторну політику у сфері земельних відносин: і земель, які є об'єктами державної власності, і земель, які є приватними за формою власності. Саме це є одним з головних чинників забезпечення не тільки стабільності внутрішнього продовольчого ринку, а ще й посилення економічної експансії країни на світових продовольчих ринках.

Для розвинених країн типовим є диференційований підхід у формуванні споживчого ринку за регіональними і навіть зональними ознаками. Звідси випливають і відповідні економічні механізми регулювання земельних відносин.

У Фінляндії, площа якої незрівнянно менша за площу України, за природно-кліматичними ознаками виділяється 10 земельних зон і для кожної з них передбачаються регіональні субсидії виробникам молока і м'яса та відповідно переробникам цієї продукції (диференційовано для тих, хто займається виробництвом і переробкою молока та яловичини). Для визначення погектарних субсидій країна поділена на 5 зон (у тому числі Північна Фінляндія на південну, центральну і північну зони). Розмір субсидій диференційовано у залежності від прибутку фермера і його віку (фермери у віці до 39 років одержують субсидії на 40% вище, якщо їхній прибуток менше 90 тис. євро; для фермерів цієї категорії, які купили ферму пізніше 1983 р., рівень погектарного субсидування підвищується ще на 50%, що за підсумком може складати 750 євро /га за рік).

У Франції використовуються механізми компенсаційної допомоги виробникам гірських районів і районів із несприятливими природно-кліматичними умовами, а також субсидії під виведення з обігу орних земель (у розмірі від 1,5 до 3,5 тис. євро на 1 га) і на підтримку родючості земель.

Вищенаведені форми регулювання земельних відносин з 1970-х рр. минулого століття у рамках САР використовуються у всіх країнах Європейського Союзу. Слід узагальнити їх та ввести у вітчизняну практику найбільш дійові, а саме: заходи, спрямовані на стимулювання виводу земель з виробничого обігу, оптимізацію структури харчової промисловості через механізми оптимізації структури землекористування за допомогою субсидування виробництва окремих видів продукції (у розрахунку на одиницю площі, одну голову або чисельність сільськогосподарських тварин) і удосконалення зональної спеціалізації; формування сприятливої перспективної демографічної ситуації територій, на яких особливо інтенсивно здійснюється виробництво харчових продуктів.

*Другий напрям. Регулювання структури виробництва харчових продуктів.* В останні декілька десятиліть регулювання продовольчої сфери у даному напрямі здійснюється особливо активно, причому з використанням системи економічних механізмів. Найбільшого поширення до «Програми-2000» набула державна підтримка виробництва за показником частки коштів відповідного призначення у вартості реалізованої продукції. Виходячи з довгострокових прогнозних параметрів виробництва тих чи інших харчових продуктів, кон'юнктури світових продовольчих ринків, попиту та пропозиції на внутрішніх ринках, а також продовольчих запасів за кожною товарною групою, у межах САР встановлювався рівень підтримки за зазначеним параметром на визначений господарський рік. Таким чином, використовуючи цей економічний механізм, Євросоюз, регулюючи, перш за все, структуру виробництва харчових продуктів, одночасно досить ефективно впливав на загальні обсяги виробництва

<sup>186</sup> 1 дунам дорівнює 0,1 га.

<sup>187</sup> Єврейський національний фонд (ЕНФ) було створено у 1901 р. на зібрані наприкінці ХІХ сторіччя кошти єврейським населенням Російської імперії (переважно вихідцями з українських місцевостей) з метою купівлі в Палестині земель для переселенців, що планували селитися кібуцами (перший з них було засновано переселенцями з українського містечка Ромни). До ЕНФ переходили всі придбані землі, а також пожертвування, кредити і всі наступні потенційні надходження.

кожної окремої продукції. (Пізніше конкретні механізми регулювання продуктової структури було замінено, про що мова буде далі).

Відносний рівень державної підтримки у вартості реалізованої продукції за її конкретними видами у 24 найбільш розвинених країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) наведено в табл. 2.2.3.1. Дані таблиці свідчать, що за останні півтора десятиліття ХХ ст. (з 2000 р. даний механізм було скасовано) більш за все підтримувалося виробництво рису (частка підтримки складала 74–81%), молока (52–59%) та баранини (51–55%); найменшою мірою підтримувалося виробництво свинини (18–12%) та яєць (11–14%). За більшістю товарних груп (окрім яловичини) спостерігалася тенденція зменшення частки державної підтримки у вартості продукції. У зв'язку з цим зазначимо: виділена тенденція, але з використанням інших механізмів, набула підтвердження й на початку ХХІ ст. Так, у відповідності до «Програми 2000», передбачалося зниження цінової підтримки ЄС на зерно на 15%, на яловичину – на 20%.

Таблиця 2.2.3.1

**Частка коштів державної підтримки у вартості реалізованої продукції  
у розвинених країнах ОЕСР, %\***

Продукція	У середньому за період			1998 р.	1999 р.
	1986–1988 рр.	1991–1993 рр.	1996–1998 рр.		
Пшениця	48	48	36	34	45
Кукурудза	40	30	20	20	28
Інші зернові	52	51	46	44	55
Рис	81	81	74	73	74
Олійні	31	31	18	17	22
Цукор	50	50	39	38	41
Молоко	59	56	52	49	58
Яловичина	28	30	31	31	34
Свинина	18	17	12	10	15
Птиця	19	16	10	11	8
Баранина	55	57	51	50	52
Яйця	14	13	11	10	12
Інші види продукції	39	38	32	30	35
<i>Всі види продукції</i>	<i>41</i>	<i>39</i>	<i>33</i>	<i>32</i>	<i>32</i>

\* Складено за матеріалами ННЦ «ІАЕ».

Головне в сучасних механізмах регулювання споживчого ринку у Європі полягає в іншому: субсидії з бюджету ЄС стали прив'язуватися не тільки до товарної позиції (пшениці, рису, молока тощо), а й до одиниці площ сільськогосподарських угідь у рослинництві та до однієї голови (або кількості поголів'я тварин) у тваринництві.

Аналогічна політика регулювання структури виробництва харчових продуктів використовується й Сполученими Штатами Америки. Низкою Законів «Про продовольчу безпеку США» (1985 р.), «Про покращення продовольчої безпеки» (1986 р.), «Про сільськогосподарську політику» (1990 р.) стали виділятися (окрім сукупності інших питань стратегічного і тактичного характеру) принципово важливі для країни товарні позиції. У сучасних умовах такими визнано зерно, молоко і молочні продукти, рис, сою та цукор, на підтримку виробництва яких задіяна ціла система економічних механізмів.

У зв'язку з цим необхідно зазначити: зі зміною кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринках, моніторинг якої в Америці вкрай ретельно здійснюється, держава постійно вносить зміни в свою продовольчу політику та механізми її реалізації. В контексті регулювання структури виробництва харчових продуктів доволі показові вищезгадані Федеральні аграрні Закони FAIR–1996, FARM–2002.

Ще більшої уваги даному механізму приділяється у нині діючому аграрному законі США: регулюючи поточну кон'юнктуру на ринку молокопродуктів та перехідні запаси сухого молока, державою була визначена ціна, яку сфера переробки та безпосередньо виробництва харчових продуктів має сплачувати фермерам щомісячно; сама ж ціна гарантовано забезпечує виробникам молока покриття всіх витрат та рівень рентабельності не нижчий мінімального. Кредитні корпорації, також за підтримки держави (завдяки товарним кредитам), стимулюють переробників молока в нарощуванні обсягів молокопродуктів. Таким чином, на внутрішньому ринку суттєво була підвищена питома вага йогуртів, сирів, кисломолочної продукції (що було спрямовано на забезпечення раціоналізації структури харчування в країні), а збільшення обсягів перехідних запасів сухого молока (та його різних видів) ще більшою мірою зміцнило роль США на зовнішньому ринку і у цьому сегменті.

Певні паралелі в регулюванні структури виробництва харчових продуктів в передових країнах Європи та в США відмічаються й у використанні для цього тих або інших важелів.

По-перше, в регулюванні структури виробництва харчових продуктів акценти було зміщено з цінової підтримки на впровадження різного роду дотацій та прямих виплат фермерам, які виробляють конкретну продукцію, визначену державою як стратегічно важливу.

По-друге, одночасно більшою мірою стало використовуватися регулювання структури продовольчого ринку шляхом встановлення квот на виробництво тих чи інших видів харчових продуктів. Зокрема, відповідно до «Програми-2000» ЄС вирішив квоту на виробництво молока збільшити на 1,2% на перші два роки для тих країн, які мають його певний дефіцит, а з 2005 р. – збільшити виробництво молока ще на 1,2% на наступних три роки для всіх країн ЄС.

*Третій напрям. Регулювання матеріально-речової структури виробництва агробізнесу.* В розвинених країнах основою регулювання матеріально-речової структури агробізнесу як цілісного загального підкомплексу був обраний державний (та наднаціональний у межах Євросоюзу) вплив на відповідне регулювання відтворювальних процесів. При цьому вихідним стало урахування тенденцій у співвідношенні основних засобів виробництва, які склалися в аграрно-промисловій сфері.

Слід зазначити, що в передових країнах забезпеченість уречевленими факторами праці в розрахунку на одиницю земельної площі навіть пересягла оптимальних науково-обґрунтованих співвідношень. Так, навантаження ріллі на один трактор в Німеччині, Франції, Великобританії та США становить відповідно 5, 12, 13 та 28 га. При цьому даний показник з кінця 80-х років та на протязі першого десятиліття XXI ст. залишається незмінним. Аналогічна тенденція склалася стосовно навантаження ріллі на один зернозбиральний комбайн. Тому, постало питання скорочення сільськогосподарської техніки, яке здійснюється практично у всіх розвинених країнах впродовж останніх двох десятиліть.

Лише в Канаді та Америці і лише з 1980 р. до 1990 р. спостерігалось збільшення кількості тракторів; кількість комбайнів в цих країнах, як і в інших розвинених, зменшилася. У Канаді зменшення кількості тракторів почало здійснюватися після 1990-х рр.; в США було стабілізовано кількість тракторів. В Німеччині, Франції, Великобританії та Данії з 1980 р. до 2000 р. спостерігалось зменшення кількості тракторів і комбайнів, при чому особливо стрімко саме з 1990 р. до 2000 р. За матеріалами як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, вказана тенденція не тільки в країнах, які розглядалися, а і в інших розвинених, набирає поширення й в XXI ст.

Необхідно зазначити, що зменшення кількості техніки, з одного боку, було спрямоване на оптимізацію розмірів підприємств (про що мова буде далі), а з іншого, стало можливим завдяки підвищенню її якісних параметрів: зростає потужність техніки, покращуються її інші характеристики. Так, трактори серії «Steigl» (США) мають потужність 173–313 кВт, серії «John-Deere» (США) – 246–313 кВт, фірми «Renault» (Франція) – 175 кВт. У 2008 р. середня потужність одного проданого у Великобританії трактора становила 130 кінських сил. Спостерігаються тенденції не тільки зростання потужності, а й підвищення транспортних і робочих швидкостей.

До цього слід додати, що підвищення потужності та універсальності техніки обов'язково пов'язується з поліпшенням умов праці механізаторів та фахівців, які обслуговують агрегати. Останнє, цілком очевидно, потребує змін професійно-кваліфікаційної структури та підвищення рівня підготовки сукупної робочої сили, що також є проявом структурних змін в агробізнесі.

*Четвертий напрям. Регулювання розмірів підприємств в агропромисловому виробництві.* Підкреслимо, що державне та наднаціональне регулювання структурних змін у даному напрямі обумовлюється і спрямовано на встановлення більш оптимального співвідношення у виробництві між факторами праці.

У південних країнах Європи, наприклад в Італії, середній розмір ферм – 6 га (це перш за все пов'язано з гористим ландшафтом країни, особливо на крайньому півдні, де й сконцентровано сільськогосподарське виробництво на відміну від промислової півночі), що в 11 разів менше за показник Великобританії, в 6 – за показник Франції, в 4,5 – за показник Німеччини. Однак кількість тракторів у розрахунку на одиницю ріллі в Італії більша, ніж у Німеччині в 2,5 рази, ніж у Великобританії – в 2,6 рази, ніж у Франції – в 3,2 рази.

Слід зауважити, що з точки зору ефективності господарювання й, перш за все, використання техніки, наведені показники середніх розмірів ферм далекі від оптимальних. Більш раціональна у цьому відношенні структура агробізнесу США. В Америці протягом першого десятиріччя XXI ст. ферми з посівною площею до 40 га мали у розрахунку на 1000 га ріллі тракторів у 12 разів більше, ніж ферми з посівною площею 700–800 га, а загальна потужність цих тракторів відповідно була вищою у 8,2 рази.

Вищенаведений розгляд регулювання структури виробництва, наприклад щодо молокопродуктів, впровадженій згідно з сучасним аграрним законом Америки, одночасно був спрямований також і на регулювання розмірів підприємств. Федеральний уряд і влада штатів, а також цілий ряд державних і приватних фондів ввели субсидії виробникам для стимулювання скорочення чисельності малопродуктивних корів і придбання високопродуктивних. На сьогодні ці заходи пов'язуються з пільговим кредитуванням придбання техніки для забезпечення поголів'я кормами, наданням безкоштовних консультацій по оптимізації структури землекористування і збалансування структури кормів тощо. Головне ж у системі даних заходів полягає у постійному технологічному переозброєнні галузі молокопереробки, яке спрямовано на поглиблення переробки сировини, розширення асортименту молочних продуктів, підвищення їх якості завдяки впровадженню системи безпеки харчових продуктів – HACCP.

Таким чином, держава завдяки застосуванню системи непрямих заходів стимулює концентрацію виробництва і, як наслідок, регулювання розмірів підприємств. На початку нинішнього століття в США питома вага великих ферм (до категорії таких згідно з сучасною статистикою Америки відносять ферми з посівною площею 700–800 га) становила 8%, однак обсяг продукції, яку вони виробляли (близько 150 млрд. дол.), складав 73% від загальних

обсягів. Питома вага великих підприємств у чистому прибутку ще більша – 78%. Як наслідок, це призвело до оптимізації розмірів підприємств переробної галузі і взагалі структури харчової промисловості.

Ще одним проявом структурних змін в агропромисловому виробництві розвинених країн є значне посилення концентрації виробництва в галузі сільськогосподарського машинобудування, яке особливого поширення стала набувати від середини 1990-х рр. Протягом 2000–2009 рр. практично половина всієї сільськогосподарської техніки в країнах ЄС вироблялася в Італії (близько 22–24%) та Німеччині (24–26%), щорічні обсяги її виробництва та продажу Європейським Союзом, Америкою і Японією на початку XXI ст. перевищили 43 млрд. дол. США.

Яскравим прикладом структуризації в сільгоспмашинобудуванні передових країн є виробничо-комерційна діяльність концерну Fiat. Наприкінці 1990-х рр. він придбав корпорацію Case, трохи пізніше почалося об'єднання з компанією New Holland, що дозволило створити найпотужнішу у світі транснаціональну компанію (ТНК). Диверсифікація виробництва дозволила цій ТНК засвоїти випуск техніки повного технологічного циклу (з виконанням багатьох операцій без участі механізатора), а мережі збуту, яка налічує майже 10 тис. дистриб'юторів і дилерів, просувати техніку в 150 країн світу. Посилуючи спеціалізацію виробництва, у жовтні 2010 р. Fiat виокремив структурні підрозділи з виробництва техніки для агробізнесу у самостійну ТНК. При цьому остання планує і на майбутнє поглиблювати стратегію диверсифікації – виробництво обладнання та устаткування для сфери переробки сільськогосподарської сировини і безпосередньо харчової промисловості.

*П'ятий напрям. Регулювання структури соціальних відносин агропромислового виробництва.* Продовольча сфера завжди була безпосередньо пов'язана з соціальною сферою життєдіяльності суспільства, бо вона визначає її основу – забезпечення людини харчовими продуктами. Таким чином, регулюючи процеси в продовольчій сфері, держава має вкрай вагомий вплив на соціальні, правові, політичні, ідеологічні тощо аспекти розвитку. Слід наголосити, що для урядів розвинених країн ця істина з другої половини ХХ століття стала вихідною в розробці та реалізації заходів забезпечення соціальної стабільності суспільства.

Основою регулювання структуроформуючих чинників у даному напрямі є виділення груп населення з низькими доходами й запровадження заходів щодо підтримки їх купівельної спроможності. До речі, саме США – найбагатша держава світу – була першою країною, яка започаткувала таку діяльність. На системній основі така політика в Америці здійснюється з 1960–1970-х рр., у 1980-ті рр. її правовим підґрунтям стали вищенаведені закони з продовольчої безпеки. В Законі FAIR–1996 цим питанням був присвячений окремий, значний як за змістом, так і за обсягом, четвертий розділ, який і має таку назву: «Продовольча допомога малозабезпеченому населенню США». Нині в Америці діє тільки на федеральному рівні 21 продовольча програма, як доповнення до федеральних подібні програми має також кожен штат. Окрім таких державних програм, подібну роботу ведуть багаточисленні приватні фонди. Особливістю США є те, що підтримку на забезпечення рівня харчування одержують не тільки малозабезпечені, яких за різними оцінками від 31 до 36 млн. осіб (вони одержують продовольчі талони), а й 24 млн. школярів, 50% немовлят і 25% дітей до чотирьох років.

Важливим напрямом впливу держави на відтворювальні процеси в агропромисловій сфері є також регулювання структури харчування. Дані питання є досить актуальними навіть для країн, які забезпечують раціон своїх громадян за кількістю калорій. Однак виявилось набагато складнішим сформувати культуру харчування, яка б відповідала науково-обґрунтованим нормам споживання тих чи інших продуктів. Для розвинених країн проблема харчування стоїть саме в сенсі раціоналізації його структури, а також належного використання наявних харчових продуктів<sup>188</sup>.

Цілком логічно, що її розв'язання потребує оптимізації галузевої структури харчової промисловості, і саме вона розглядається як головний структуроформуючий елемент агробізнесу. Слід зазначити, що у відповідності до канонів сучасної CAP у Європі та продовольчої доктрини США лівова частка коштів (на рівні 80%) припадає на підтримку безпосередньо виробників харчових продуктів; загальногалузева підтримка становить приблизно 20%.

Зрештою необхідно виділити ще один дуже важливий напрям регулювання структури соціальних відносин в сфері споживчого продовольчого ринку. Мова йдеться про забезпечення як раз таких соціальних умов життєдіяльності фермерів. Проблема соціального розвитку села є доволі типовою і для розвинених країн, особливо в віддалених (Канада, США) та високогірних (Італія, Нова Зеландія, Франція) районах. У цьому проявляється не тільки розуміння агробізнесу як цілісної системи, а й сприйняття соціальної сфери як домінуючого вектору розвитку споживчого ринку розвинених країн. В якості механізму такого забезпечення спочатку було обрано гарантування достатнього рівня доходів шляхом паритету цін на товари сільського господарства і промисловості.

В цілому такий підхід видержувався до середини 1990-х рр. Відносно Закону FAIR–1996 цінова підтримка значною мірою на вимоги COT була скасована та замість її впроваджені «виплати перехідного періоду». Однак з метою поліпшення соціального стану згідно розділу 2 цього Закону «Підтримка розвитку сільської місцевості, у тому числі сільської інфраструктури» кошти держави стали спрямовуватися в соціальну сферу села. В рамках ЄС подібні заходи стали вживатися відповідно до «Програми-2000» та особливо в межах бюджетного періоду 2007–2013 рр. В сучасних умовах визначальним заходом забезпечення високого рівня доходів сільських мешканців в розвинених країнах є перенесення на село підприємств з переробки сировини і виробництва кінцевих харчових продуктів.

Разом з тим, об'єктивність свідчить, що в країнах ЄС, як до речі, і в Америці, паритет цін на продукцію сільського господарства та промисловості на протязі першого десятиліття XXI ст. став знову змінюватися не на

<sup>188</sup> Доволі показовий приклад проблем харчування в США нещодавно навели українські вчені. З посиланням на західні джерела наводяться розрахунки, за якими в Америці 28% продовольства псується і викидається на смітник. Тільки в сфері торгівлі, громадського і домашнього харчування подібного роду втрати становлять щорічно не менше 43584 млн. кг продовольства.

користь сільського господарства. Певною мірою це й призвело до сучасної глобальної продовольчої кризи, що у 2008 р., хоча і в завуальованій формі, було визнано Європейською комісією.

Самим вагомим доказом признання в розвинених країнах величезного значення проблеми структурних змін для економічної теорії і господарчої практики агробізнесу взагалі та харчової промисловості зокрема є наявність спеціальної наукової теорії, яка, до речі, й має таку назву – теорія структурних реформ. Вона виникла в Європі в 1960–1970-ті рр. завдяки працям відомих вчених С. Мансхолта (Голландія), Ж. Мійо, Ш. Нурі, Ф. Перру (Франція) та інших і в закінченому вигляді сформувалася в другій половині ХХ ст.

Особливо необхідно підкреслити, що актуалізуючими чинниками її активної розробки і впровадження став бурхливий розвиток науково-технічного прогресу в продовольчій сфері. Однак виходячи з реального факту становлення тісних міжгалузевих відносин і прогнозуючи їх всебічний розвиток, дана теорія обґрунтовувала необхідність системних структурних перетворень, а саме: перетворень на основі концентрації аграрного, промислового та фінансового капіталу (однак за умови диверсифікації виробничо-комерційної діяльності) які б:

1) в комплексі пов'язували розвиток сільського господарства, переробку його продукції та виробництво готових харчових продуктів;

2) охоплювали не тільки безпосередньо господарчу діяльність в рамках продовольчої сфери, а й її соціальне забезпечення;

3) здійснювалися на базі постійного впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

У цьому контексті зазначимо, що на самміті в Брюсселі в 2010 р. почалося обговорення питань реалізації CAP на бюджетний період 2014–2020 рр. Передбачається підвищити увагу впровадженням наукоємних технологій з метою збільшення виробництва альтернативних джерел енергії з аграрної продукції, збільшення виробництва та покращення якості харчових продуктів.

Вищенаведені механізми CAP у реалізації політики структурних перетворень в агробізнесі в укрупненому групуванні зводяться до наступних:

- субсидії з бюджету співтовариства, що пов'язують товарну позицію з одиницею сільськогосподарських угідь та/або сільськогосподарських тварин (даний механізм діє з 2000 р.);
- цінової підтримки на конкретні види сільськогосподарської сировини і готових харчових продуктів (до 2000 р.);
- встановлення взаємопов'язаних квот і максимальних обсягів виробництва сільськогосподарської продукції і безпосередньо харчових продуктів;
- впровадження синхронних механізмів інтервенційних цін та інтервенційних закупівель аграрної продукції і готових харчових продуктів;
- встановлення нормативів виводу з обороту земель сільськогосподарського призначення;
- встановлення можливих максимальних обсягів національної сфери державної підтримки агропродовольчої сфери у встановлених для всього співтовариства співвідношеннях (1:3);
- виплати структурних пенсій.

Таким чином, регулювання структурних змін споживчого продовольчого ринку в розвинених країнах має наступні основні риси:

1. Постійний комплексний аналіз та здійснення структурних змін в галузях переробки сировини та безпосередньо харчової промисловості як визначальної передумови забезпечення не тільки стабільності продовольчого ринку, а й суспільно-політичного життя країн загалом.

2. Впровадження заходів, спрямованих на одночасне регулювання структурних змін за кількома напрямками (особливо з початку ХХІ ст.).

3. Використання в процесі структурних перетворень продовольчої сфери системи економічних механізмів та важелів переважно непрямого характеру.

4. Регулювання структурних змін з урахуванням тенденцій як на внутрішньому, так і на зовнішніх продовольчих ринках.

5. Здійснення заходів регулювання структурних перетворень в контексті новітніх економічних, соціальних, науково-технічних, демографічних, природоохоронних тощо тенденцій розвитку.

Підсумовуючи, є сенс наголосити, що безпосереднє використання досвіду передових країн в Україні неможливе. Це зумовлюється характером соціально-економічного становища нашої країни, особливостями її культурного і політичного розвитку, традиціями суспільного життя, реальною мірою досконалості нормативно-правового забезпечення. Однак, урахування такого досвіду, його як позитивних, так і негативних моментів, є вкрай необхідним для всебічного наукового обґрунтування структурної трансформації вітчизняної харчової промисловості зокрема і споживчого продовольчого ринку у цілому на інноваційних засадах.

#### **2.2.4. Структурні перетворення продовольчого комплексу постсоціалістичних країн**

Опрацювання досвіду розвинених країн світу у здійсненні структурних реформ споживчого ринку безумовно є важливою теоретико-методологічною складовою формування і реалізації державної регуляторної політики структурної трансформації вітчизняної харчової промисловості і, як наслідок, кількісно-якісного насичення продовольчого ринку. Разом з тим, ще більш корисним, особливо з практично-господарської точки зору, є досвід постсоціалістичних країн (ПСК) у розв'язанні даної проблеми. Зумовлюється це близькими спільними рисами сучасного соціально-економічного та інституціонального становища продовольчого комплексу України зі станом



продовольчої сфери ПСК напередодні реалізації в них структурних реформ та приблизно одним рівнем технологічного забезпечення харчової промисловості в Україні та ПСК на відповідні часові терміни.

Найбільш доцільним для України буде досвід Польщі. Хоча за окремими показниками реформування споживчої сфери деяких інших ПСК (наприклад Угорщини, Чехії, частково Словаччини) є більш ефективнішим, саме Україна і Польща окрім інституціональної, соціально-економічної та технологічної схожості їх переробних комплексів є найближчими за кліматично-географічними та ментальними умовами господарювання. Крім цього, функціонально-галузеві, матеріально-речові та соціально-економічні структури продовольчих комплексів сучасної України та Польщі напередодні їх ринкового реформування були найбільш подібними. На користь першочергового аналізу досвіду Польщі свідчить і наступний факт: з урахуванням попередніх даних ЄС за підсумками 2010 р. Польща вже на протязі двох останніх років є лідером не тільки серед ПСК, а й серед всіх країн Євросоюзу за показником темпів зростання ВВП. При цьому головна складова конкурентних переваг Польщі полягає як раз в галузях продовольчого комплексу: ефективного сільського господарства та високотехнологічній харчовій промисловості, які забезпечують виробництво самих високоякісних в Євросоюзі харчових продуктів.

Необхідно зазначити, що досягнення кінцевої мети структурного реформування продовольчої сфери в ПСК – вихід на європейські стандарти техніко-технологічного, виробничо-комерційного та соціально-економічного розвитку – здійснювалося у процесі реалізації євроінтеграційного курсу країн колишнього соцтабору. На першому етапі це передбачало реалізацію в ПСК системних інституціональних перетворень у контексті єдиної для всього співтовариства політики щодо продовольчої сфери – CAP.

Структуроформуючі процеси продовольчої сфери Польщі значною мірою були передвизначені затвердженням колишнім міністром фінансів Л. Бальцеровичем постійного курсу національної валюти та введенням для підприємств податку на підвищення заробітної платні (1990 р.). Безпосередньо на структурні перетворення була спрямована так звана ініціатива колишнього міністра сільського господарства Г. Яновського щодо списання боргів з радгоспів та підприємств харчової промисловості (1992 р.) з їхньою наступною приватизацією.

Структурне реформування у ПСК здійснювалося у контексті реалізації системних інституціональних перетворень у руслі CAP. У відповідності до цього були опрацьовані спеціальні Програми: PHARE (дуже показова її назва «Poland-Hungary: Assistance for the Reconstruction of the Economy»; у першому варіанті вона була розроблена виключно для Польщі, однак трохи пізніше впроваджена в Угорщині і лише потім дію Програми було розповсюджено на інші постсоціалістичні країни, які було визначено у якості кандидатів на вступ до ЄС) та ISPA («Instrument for Structural Policies for Pre-Accession»). Особливістю даних програм є те, що вони охоплювали всі сфери соціально-економічного життя країн-кандидатів (лише пізніше з'явилися Програми, зорієнтовані на конкретні сектори господарства кожної окремо взятої країни). Щодо Польщі, то термін реалізації дії зазначених Програм та обсяги їх реалізації були визначені наступним чином:

- PHARE: 1990–2003 рр. – 3,9 млрд. євро;
- ISPA: 2000–2003 рр. – 1,4 млрд. євро.

У Польщі головними інституціями реалізації структурних реформ продовольчого споживчого ринку та впровадження євроінтеграційного курсу є Agencja Rynku Rolnego (ARR) – Агенція сільськогосподарських ринків, яка була заснована у 1990 р., Agencja Wlasnosci Rolnej Skarbu Panstwa (ANR) – Агенція земельної нерухомості (1992 р.) та Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) – Агенція реструктуризації і модернізації сільського господарства (1993 р.). Слід підкреслити, кожна з Агенцій з самого початку була зорієнтована на переважну співпрацю з тією чи іншою інституцією Структурного фонду. Так, ARR, співпрацюючи зі всіма підрозділами фонду, більшою мірою координувала свою діяльність з Європейським фондом орієнтації та гарантій сільського господарства; ANR – з Європейським фондом розвитку регіонів; ARiMR – з Європейським суспільним фондом. На виробничо-комерційну діяльність харчової промисловості регулюючий вплив прямо або опосередковано здійснювали і здійснюють всі три агенції, однак найбільш вагомим для неї є регулювання з боку ARR.

Всі три Агенції Польщі, як і інших «нових» країн ЄС: Словаччини, Словенії, Угорщини, Чехії, Естонії, Латвії та Литви (дані Агенції у всіх країнах мають подібні назви), акредитовані ЄК. Однак, діють такі структури не тільки у рамках CAP, а й у відповідності до законодавства та соціально-економічних завдань своїх країн. Не в останню чергу саме завдяки формуванню в продовольчій сфері постсоціалістичних країн ринкового інституціонального оформлення через створення зазначених агенцій між «новими» країнами та ЄС (з кожною окремо) і були підписані Протоколи щодо їх майбутнього вступу до Євросоюзу.

Агенція сільськогосподарських ринків з моменту її заснування у 1990 р. була призвана здійснювати інтервенційну політику держави, цілями якої є стабілізація продовольчих ринків та забезпечення доходів виробників галузі. Загалом, CAP стосовно ПСК містить чітко визначені механізми, що включають різноманітні доплати, інтервенційні закупки, продажі, квотування та експортні поставки на окремі товарні ринки, а також контроль за ними. У межах бюджетного періоду ЄС 2007–2013 рр. перелік таких механізмів налічує 51 найменування. Саме усвідомлювання місця і ролі ARR щодо формування цивілізованих норм виробничо-комерційної діяльності та ринкової спрямованості харчових комплексів ПСК і зумовило першочергове створення в них даних Агенцій.

ANR була створена на базі існуючої до 1992 р. Агенції земельної власності. Головними завданнями ANR було визначено формування цивілізованого ринку землі, відповідно до загальнодержавного курсу на її приватизацію були опрацьовані чіткі механізми купівлі-продажу. Маючи широкі повноваження (наприклад, право викупу земель у разі виявлення спекулятивних операцій), ANR проводить постійний моніторинг ринку землі, що дозволило практично зупинити її спекулятивний обіг.

Особливо важлива роль у «нових» країнах щодо проведення технологічного забезпечення структурних реформ безпосередньо в продовольчій сфері належить ARiMR. Головними функціями цієї Агенції є реєстрація господарств фермерів, моніторинг їх діяльності та сплачування субсидій з підрозділів Структурного фонду. Так ARiMR здійснює виплати субсидій на сільськогосподарські угіддя (базова субсидія на кожен гектар складає 125 євро на рік), структурних пенсій (вони сплачуються при досягненні фермером 55 років і, наприклад, при наявності 20 га сільгоспугідь складають 500 євро на місяць), субсидій низько-товарним господарствам (1250 євро на рік на кожне господарство) тощо.

З усіх постсоціалістичних країн відносно організаційних структур, які забезпечували впровадження ринкової економіки в споживчій продовольчій сфері, кардинально відрізнялася знов-таки Польща. Її відмінності полягали у наявності інституту дорадництва – організації, якої, по суті, не мала жодна з постсоціалістичних країн. Необхідно відмітити унікальність цієї структури для продовольчого сектору всіх країн колишнього соцтабору: наявність у минулому у Польщі до 80% господарств агробізнесу недержавної форми власності, а також набагато менший тиск комуністичної ідеології об'єктивно обумовлювали необхідність формування інституту дорадництва, який був створений (багато у чому на зразок дорадницьких служб розвинених західних країн) і доволі успішно функціонував ще за часів адміністративно-командної системи господарювання (з 1952 р.).

Узагальнення наукових розробок польських вчених і фахівців, безпосередній практичний аналіз та опрацювання нормативно-правової бази Польщі дають змогу таким чином відобразити еволюцію дорадництва в країні (рис. 2.2.4.1).

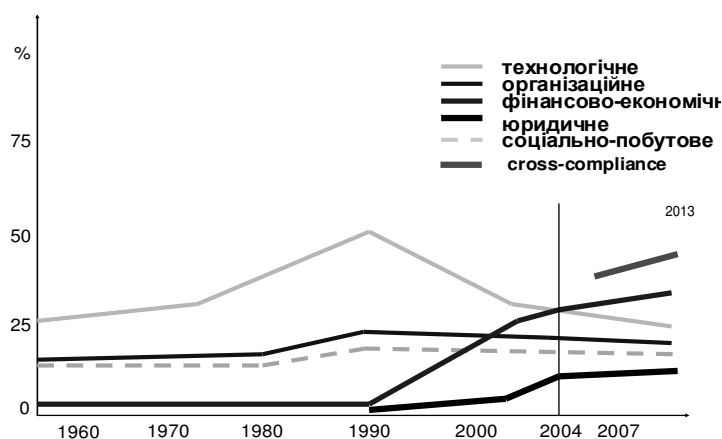


Рис. 2.2.4.1. Розвиток форм дорадництва у Польщі

Безумовно, перехід до ринкових відносин суттєво змінив функції та механізми діяльності дорадництва. У сучасних умовах це є насамперед консультації фінансово-економічного та екологічного обґрунтування господарчої діяльності фермерів та підприємств харчової промисловості. Це, до речі, теж виступає як прояв переструктуризації не тільки напрямів забезпечення виробничо-комерційної діяльності виробників, а й безпосередньо їх господарського функціонування. Річ у тому, що у межах сучасного бюджетного періоду 2007–2013 рр. ЄС здійснюється так звана політика «озеленення» CAP: всі субсидії та доплати конкретним підприємствам у межах Cross-compliance безпосередньо пов'язуються з мірою дотримання ними сучасних стандартів охорони навколишнього середовища та впровадження екологічного менеджменту. У харчовій промисловості даний напрям найбільшою мірою отримав реалізацію у впровадженні стандартів ISO щодо менеджменту якості та безпеки харчових продуктів (НАССР), а в останні роки ще й екологічного менеджменту.

Основу структуроформуючих процесів безпосередньо продовольчих комплексів «нових» країн складала реалізація Програми ЄК щодо пристосування продовольчої сфери держав-кандидатів до стандартів ЄС – SAPARD (Special Accession Program for Agriculture and Rural Development), яка у повному обсязі була розрахована на 2000–2006 рр. (однак підкреслимо, що основний обсяг фінансування за даною Програмою у всіх ПСК – кандидатах припадав на 2002–2004 рр., тобто був прив'язаний до дати їх вступу до Євросоюзу). Головним завданням SAPARD була допомога фермерам та підприємствам харчової галузі у розвитку їх виробництва та маркетингу. Початковий бюджет SAPARD стосовно Польщі становив 944 млн. євро, з яких 708,2 млн. – внески ЄС, а 235,8 млн. – євро-внески з бюджету країни; за згодою ЄК Польщі вдалося збільшити бюджет Програми до 1084 млн. євро. Взагалі у ЄС відзначається, що Польща найбільш наполегливо та цілеспрямовано з усіх ПСК проводила переговорний процес щодо здійснення своїх реформ, особливо у продовольчому комплексі. Сучасні найвищі у Євросоюзі темпи зростання польської економіки, перш за все, завдяки продовольчим галузям, підтверджують обґрунтованість та доцільність для Польщі такої зовнішньополітичної (і зовнішньоекономічної) стратегії країни.

Системоформуючою складовою ринкового середовища споживчого продовольчого ринку в постсоціалістичних країнах стало впровадження інструментарію регулювання господарчої діяльності суб'єктів даного ринку. У постсоціалістичних країнах впровадження механізмів CAP здійснювалося поступово, з урахуванням як конкретної соціально-економічної ситуації, так і еволюції самої CAP. Щодо Польщі, Угорщини, Чехії, то на системній основі такі механізми стали застосовуватися з 1996 р., стосовно Словаччини та країн Балтії – з 1999 р.

У сучасних умовах, згідно з діючим бюджетом ЄС на 2007–2013 рр., загальна кількість даних механізмів складає 51 позицію, які охоплюють більш як 20 груп найменувань сільськогосподарської продукції, товарів її переробки та безпосередньо харчових продуктів. Вони включають:

- інтервенційні закупки та продажі сільськогосподарської сировини та харчових продуктів;
- адміністративне квотування виробництва окремих видів продукції;
- адміністративне регулювання зовнішньої торгівлі, а також доплат до експортної ціни окремих видів продукції;
- доплати за зберігання продукції;
- доплати за первинну переробку сільськогосподарської сировини та виробництво кінцевих харчових продуктів.

Саме інтервенційні закупки та продажі виступають як базовий структуроформуючий елемент ринкового середовища продовольчої сфери, причому не тільки нових членів ЄС, а й усього співтовариства. Інші з вищезазначених механізмів значною мірою виступають як похідні від інтервенційних операцій, або як їх взаємодоповнюючі. Необхідно відмітити, що призначення інтервенційних операцій змінювалося: якщо при створенні ЄС їх завдання полягало у вирішенні продовольчої проблеми, то згодом вони стали розглядатися як механізми запобігання надвиробництва харчових продуктів. Сучасна глобальна продовольча криза знову актуалізує значення продовольчозабезпечуючих аспектів, що об'єктивно обумовлює необхідність модифікації даного механізму, чим і займається ЄС з середини 2008 р.

Механізмами CAP встановлюються також терміни, у межах яких можуть бути здійснені інтервенційні закупівлі. Так, закупки збіжжя, наприклад, можуть здійснюватися лише:

- від 1 серпня до 30 квітня – в Італії, Іспанії, Греції і Португалії;
- від 1 грудня до 30 червня – у Швеції;
- від 1 листопада до 31 травня – в усіх інших країнах ЄС.

Подібне регулювання закупівель сільськогосподарської сировини виступає доволі дієвим механізмом регулювання: а) циклічності виробничо-комерційного процесу переробної галузі; б) циклічності функціонування харчової промисловості країн всього співтовариства; в) цінової політики, як мінімум у межах єдиного продовольчого ринку ЄС. Таким чином, забезпечення функціонування ланцюжка «сільське господарство – переробка сільськогосподарської сировини – харчова промисловість» забезпечує стабільність, прогнозованість та керованість продовольчого комплексу кожної окремо взятої країни Європейського Союзу і співтовариства в цілому.

Окрім вищезазначених механізмів CAP, інструментарій регулювання господарчої діяльності суб'єктів продовольчого комплексу країн центральної та східної Європи (ЦСЄ) включає й такі складові:

- структурну політику;
- кредитну та податкову політику;
- впровадження узагальнених для спільноти технологічних параметрів виробничої діяльності та стандартів якості харчових продуктів.

Структурні перетворення в країнах Європейського Союзу взагалі визначаються як один з найголовніших чинників формування CAP. Даний підхід цілком виправдав себе під час опрацювання та впровадження в «старих» членах співтовариства, тому його було застосовано і в постсоціалістичних країнах. Показовий факт: призначення Операційних Програм, безпосередньо спрямованих на аграрну сферу та харчову промисловість нових країн, Європейською Комісією офіційно кваліфікується як структурна допомога «новим» членам ЄС.

Так, відповідно до Програми SAPARD фінансуються заходи щодо скорочення виробництва продовольчих продуктів. Розглянемо даний аспект CAP на прикладі одного з найбільш проблемних для сучасної Європи продовольчих ринків – ринку цукру. Цукрові заводи (підкреслимо, що саме їм, а не безпосередньо фермерам видаються квоти на обсяги цукрового буряку) отримували за 1 тону невиробленого цукру (у даному випадку Євросоюз ефективно використав практику США щодо реалізації політики «Зелений банк Америки», яка була спрямована на грошове стимулювання зменшення виробничо-ресурсного потенціалу галузі):

- 730 євро – в кампанію 2006–2007 рр.;
- 730 євро – в кампанію 2007–2008 рр.;
- 625 євро – в кампанію 2008–2009 рр.;
- 520 євро – в кампанію 2009–2010 рр.

Характерна деталь: за умов скорочення посівних площ та кількості цукрових заводів виробництво цукру у Польщі скоротилося несуттєво, бо селекційна робота дозволила значно підвищити врожайність та цукристість буряків, а завдяки проведенню модернізації заводів була значно підвищена і їхня ефективність. У позитивному для виробника напрямі вибудована і цінова політика: якщо в 2001 р. ціна 1 тонни цукрових буряків (при цукристості 16%) становила 110 злотих за тону, в 2004 р. – 180 злотих, то в кампанію 2009–2010 рр. – 210 злотих.

Слід особливо відзначити передбачуваність цінової політики Євросоюзу. У тій же цукровій галузі, наприклад, до 2015 р. визначена базова ціна тони буряків, компенсаційні виплати за скорочення їх виробництва (у Польщі вони здійснювалися до весни 2010 р.) та механізм доплат за підвищення цукристості буряків на кожну десяту відсотка. Всі ці параметри доведені Євросоюзом до кожної країни, а через інституції Структурного фонду та Агенції ARR та ARiMR до кожної адміністративно-територіальної одиниці країни, до кожного виробника як суто аграрної сфери, так і харчової промисловості.

Зі вступом країн-кандидатів до ЄС у 2004 р. для них розпочався новий етап реалізації CAP. Його основу становлять так звані секторні операційні програми (SPO), якими охоплюються вже конкретні сектори та сфери економіки країн ЦСЄ. Взагалі, реалізація секторних програм у країнах (2004–2006 рр.) кваліфікується як структурна

допомога їм з боку ЄС; з 1 січня 2007 р. вони діють також і для Болгарії та Румунії, а з 2008–2009 рр. для «нових» країн-членів ЄС Балканського півострова.

У Польщі опрацьовано та прийнято 7 секторних програм, з яких функціонування безпосередньо продовольчої сфери регулюється Програмами SPO «Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich (назви секторних програм, на відміну від попередніх, прописуються вже не англійською, а мовою «нових» країн – членів ЄС) – «Реструктуризація і модернізація сільського господарства та розвиток сільських місцевостей» (для скорочення її прийнято визначати SPO «Rolnictwo» – «Сільське господарство») та SPO «Rybołówstwo i przetwórstwo ryb» – «Рибництво та розведення риб» (SPO «Rybołówstwo» – «Рибництво»). Принципова річ: відповідно до канонів CAP у цих Програмах самі поняття «сільське господарство» та «рибництво» розуміються у неподільному поєднанні аграрної сфери, переробки сировини та виробництва готових харчових продуктів у даних галузях. Також слід звернути увагу ще на одну SPO – «Інноваційна економіка». Виходячи зі структури польської економіки, місця і ролі продовольчого комплексу в ній, дана SPO значною мірою також була спрямована на продовольчий сектор країни, а це окрім інституціональних заходів супроводжувалося ще й додатковими надходженнями до галузей агробізнесу.

У рамках двох програм SPO «Rolnictwo» та «Rybołówstwo» агропромисловий сектор та рибництво Польщі у період 2004–2006 рр. з установ Структурного фонду отримали 1 млрд. 196 млн. євро. Дані програми також передбачають інвестування у виробничу та маркетингову діяльність господарств, однак на відміну від Програми SAPARD в них значно посилено соціальний вектор спрямованості, заходи щодо охорони навколишнього середовища, забезпечення якості та безпеки харчових продуктів (впровадження системи HACCP). Так, SPO «Rolnictwo» (виробник мав право увійти до неї лише після закінчення фінансування з Програми SAPARD) у якості самостійних напрямів має забезпечення сприятливих соціально-економічних «стартових умов» для молодих продуцентів, запобігання екологічних катастроф, розвиток соціальної інфраструктури місцевостей тощо. Особлива увага приділяється створенню умов для отримання сільським мешканцем так званих «альтернативних доходів» від діяльності, яка безпосередньо не пов'язана з сільським господарством: промисловою переробкою сільськогосподарської сировини, освоєнням виробництва нових видів харчових продуктів, галузей будівництва, зеленого туризму, транспорту тощо. Програма SPO «Rybołówstwo» окрім господарчо-збутових аспектів включає створення сприятливих соціальних умов у місцевостях життєдіяльності рибалок, екологічну охорону внутрішніх водних басейнів та морської портової зони тощо.

На період 2007–2013 рр. для споживчої сфери Польщі опрацьовано дві операційні програми: PO «Rozwój obszarów wiejskich» – PROW «Розвиток сільських місцевостей» та PO «Zrównoważony rozwój rybołówstwa» – «Зрівноважений розвиток рибництва», які значною мірою виступають як продовження SPO «Rolnictwo» та «Rybołówstwo» (подібні програми, виходячи з подібного природно-ресурсного потенціалу реалізуються також у Латвії, Литві, Естонії). Разом з тим, останні Програми відрізняються ще більшою конкретизацією та соціальною спрямованістю. Так, PROW містить завдання щодо поліпшення конкурентоспроможності виробництва у харчовій промисловості, навколишнього середовища та якості життя громадян, а також стимулювання виробничої та соціальної активізації мешканців завдяки впровадженню промислової переробки сировини безпосередньо у місцях їхнього виробництва (вони зведені у чотири окремих напрямки). Також було вирішено продовжити дію SPO «Інноваційна економіка».

Безумовно, однією з найголовніших складових реалізації всіх Програм PHARE, ISPA, SAPARD, SPO, а тепер і PROW у всіх ПСК стосовно структурних перетворень продовольчих комплексів було і є земельне питання. Це слугує відображенням усвідомлення місця і ролі аграрної сфери у формуванні і функціонуванні продовольчого споживчого ринку.

У Польщі у ході реалізації «ініціативи Яновського» у період 1992–1995 рр. з 425,7 тис. га сільськогосподарських угідь, які були закріплені за радгоспами, через акти купівлі-продажу було приватизовано 380,7 тис. га (у подальшому приватизація земель здійснювалася більш уповільнено). З метою запобігання нецільового використання земель сільськогосподарського призначення у період її масової приватизації було введено обмежені тендери землі, за умовами яких її мали право придбати лише мешканці даної гміни (селищної ради за адміністративним устроєм України). Лише після 1995 р. стали використовуватися так звані необмежені тендери.

Ще один вид обмеження продажу земель було введено для іноземців. Відповідно до Закону «Про закупівлю земель іноземцями» для них обмеження купівлі земель буде діяти протягом 12 років зі вступу Польщі до ЄС. Однак за умов попередньої оренди земель протягом семи років, іноземці будуть отримувати право на «дострокову» купівлю. За нашими дослідженнями на прикладі північних воєводств країни таке право використовувалося як виключення із загального правила. У всіх інших випадках продаж земель іноземцям до скінчення дванадцятирічного терміну дозволяється лише за конкретним особистим дозволом міністра Держмайна. У Польщі на відміну, наприклад, від Чехії та Латвії, не існує інституту реституції земель. Доволі промовистою є динаміка цін на землю зі вступом Польщі до Євросоюзу саме у перших три роки (табл. 2.2.4.2).

Таблиця 2.2.4.2

Динаміка цін на землю у Польщі за період 2004–2006 рр., злотих\*

Роки	Ціна землі у середньому по країні	Добрі землі (I–II класи)	Середні землі (III–IV класи)	Слабкі землі (V–VI класи)
2004	6395	8825	6455	3904
2005	8039	10735	8466	5750
2006	8953	11790	9357	6576

\* На перший квартал поточного року.

Як видно з табл. 2.2.4.2, ціни на землі усіх категорій суттєво зросли. Але, якщо у середньому вони зросли на 40%, то ціна слабких земель (визначення класу земель наводимо відповідно до офіційної класифікації земельного кадастру Польщі) зросла на 68%. Упродовж подальшого періоду (2007–2010 рр.) ціни на землю зростали менш суттєво, причому, в принципі, збереглося їх співвідношення за класами. Головною причиною зростання цін на землю у всіх ПСК були і є вагомі дотації у рамках CAP, які «прив'язуються» до гектара сільськогосподарських угідь, а також структурні пенсії фермерам, які вони починають отримувати з 55 років, чого не існує в жодній іншій галузі економіки цих країн. Не в останню чергу більш стрімке зростання цін на середні та слабкі землі обумовлюється також структурними перетвореннями у сфері землекористування.

Реалізація Євросоюзом заходів природоохоронного характеру потребувала введення ще одного виду субсидій – так званих доплат на ліси (показово, що ці заходи запроваджено у Польщі, 29% площі якої вже займають ліси). За цими субсидіями фермерам сплачується 400 євро/га для придбання саджанців дерев та їх насадження (цього цілком достатньо для проведення лісонасаджень), потім фермери ще отримують по 100 євро/га щорічно. Але при цьому інституції Євросоюзу через Агенції та осередки дорадництва, які стовідсотково охоплюють всю територію країни, жорстко моніторять стан збереження фермером кожного дерева, виконання природоохоронних заходів з метою збереження флори і фауни кожної поселенської мережі.

У реалізації структурних перетворень щодо питань землекористування у всіх ПСК необхідно підкреслити ще одну принципову річ: загальноприйнятою є практика обмеження надконцентрації сільськогосподарських угідь. Так, в Польщі з метою стримання придбання однією юридичною або фізичною особою земель площею більш як 300 га, держава ввела суттєві бюрократичні, технічні та фінансові бар'єри\*.

За роки приватизації поступово збільшився розмір середньої ферми: з початку 2008 р. й до теперішнього часу він складає порядку 13 га. У цьому відношенні, як визначається експертами Європейської Комісії, певні деструктивні явища з точки зору стримування середнього розміру сільськогосподарських підприємств спотворили різноманітні виплати, які стимулювали подрібнення ферм: вже за умов придбання одного гектара сільськогосподарських угідь на новостворену ферму починають спрямовуватися субсидії ЄС; за умов штучного, чисто юридичного відокремлення господарства, наприклад, дружини або дітей у якості самостійної ферми, їхнім новим господарям сплачуються додаткові субсидії – 100 тис. злотих на рік тощо.

Механізмами оптимізації структури землекористування у сучасних умовах виступають, перш за все, додаткові субсидії на 1 гектар з прив'язкою до конкретної сільськогосподарської культури та встановлення системи квотування посівних площ під окремі культури. Так, у 2008 р. субсидії на 1 гектар посівів овочів становили 220 злотих; гороху, картоплі, пшениці – 100 злотих (за умов вирощування цих культур на насіння субсидії зростали до 500 злотих). Натомість, політика скорочення посівних площ під цукровий буряк, як вже було зазначено, запроваджено через доплати на тону невиробленого цукру. Заходом запобігання надмірного «захоплення» енергетичними культурами є встановлення квот на обсяги посівних площ під ними. Наприклад, максимально можлива площа, яка може бути відведена під ріпак, в Євросоюзі становить 6,3 млн. га, з них максимальна площа під цією культурою у Польщі може досягати 1,1 млн. га.

Технологічна модернізація агропромислового виробництва у постсоціалістичних країнах переважно була проведена у рамках реалізації SAPARD. Щодо Польщі, то більш як мільярдний бюджет даної Програми дозволив їй загалом привести сільське господарство та харчову промисловість до технічного рівня «старих» країн Євросоюзу. Придбання нових тракторів, комбайнів, сівалок, зерносховищ, теплиць, технологічних ліній з виробництва макаронних та кондитерських виробів, пива та безалкогольних напоїв, чіпсів тощо за Програмою SAPARD на 50% фінансувалося з бюджету ЄС. Решту фермери сплачували через отримання дуже вигідних кредитів, кредитна ставка за якими становила 1,5%, а термін – до 15 років. Програми SPO та PROW у якості своїх першочергових окремо зафіксованих завдань також мали надання фермерам істотної цільової фінансової допомоги у здійсненні модернізації їхніх господарств та посилення диверсифікації виробництва завдяки освоєнню та поглибленню переробки сільськогосподарської сировини, освоєнню виробництва нових харчових продуктів, підвищення їхньої якості.

Кредитна політика у рамках CAP у переважній більшості ПСК – потенційних членів ЄС почала застосовуватися з 1997 р. Наприклад, у Польщі у 1997 р. обсяг кредитів в продовольчу сферу (41 млн. зл.) був значно нижчим, ніж видатки на зберігання продукції (200 млн. зл.) і на інтервенційні закупки (1215 млн. зл.). Натомість, якщо після 1997 р. видатки за останніми двома механізмами у цілому мали спадний характер (особливо з 2003 р.), то видатки на сплату кредитів безпосередньо переробникам сільськогосподарської сировини (за виключенням 2001–2003 рр.) стрімко зростали.

Податкова політика у межах CAP теж відрізняється прозорістю та стимулюючим характером. У сучасних умовах податок сільгоспвиробників безпосередньо прив'язується до площі земель, тобто сплачується з кожного гектара в розмірі середньої вартості за кожний поточний рік ціни 2,5 тонн жита (близько 40–42 євро). Для щойно заснованих господарств застосовуються пільги: при здійсненні виробничо-комерційного процесу у перших п'ять років ставка податку становить 0%; до 8 років – 50%.

Стосовно формування інфраструктури продовольчого споживчого ринку, необхідно відмітити наступне: створення інститутів ринкової інфраструктури у постсоціалістичних країнах, які вже стали членами ЄС, супроводжувалося і супроводжується в сучасних умовах наявністю неоднозначних різновекторних явищ та тенденцій.

\* Слід зазначити про стримане ставлення науковців, представників органів держави та європейських інституцій до практики концентрації сільськогосподарських земель в СНД на прикладі агроцехів Маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча, агрофірми «Шахтар» шахти ім. А. Ф. Засядька, групи компаній «Агротон» тощо.

На відміну від всіх країн колишнього соцтабору, Польща мала певні стартові переваги також і у цьому відношенні. Так, наявність альтернативних до державної форм господарювання призвела до появи ринково орієнтованих елементів інфраструктури ще за часів соціалістичної системи. Це стосується насамперед інституту оптових (гуртових) продовольчих ринків, який у тих чи інших формах почав створюватися ще у 60-х рр. минулого століття.

На даний час «оптові аграрні ринки» (саме така їх офіційна сучасна назва) функціонують у п'яти містах країни: Варшаві, Лодзі, Познані, Гданську, Любелю. За своїм призначенням вони не є комерційними підприємствами, їхнє головне завдання – формування пропозиції та створення умов торговельної діяльності для виробників та посередників.

Найбільшими обсягами товарообігу та досконалістю комерційної діяльності у порівнянні з іншими відрізняється Оптовий аграрний ринок у м. Гданську, який розпочав свою діяльність у 1999 р.; на даний час він займає площу у 17 гектарів, складається з 5 торговельних павільйонів; кількість офісних працівників – 10 осіб (з яких 5 – працівники відділу маркетингу), акціонерний капітал – 21357000 зл. Головним акціонером цього ринку є банк Мілленіум (колишній польський банк, який у подальшому став контролюватися португальським капіталом), якому належить 38,39% акцій, що забезпечує банку 42,92% голосів.

Слід зазначити, що за визнанням польських науковців – маркетологів і керівників цих установ, у сучасних умовах їхні оптові ринки ще не працюють як то повинні робити. Є підстави стверджувати, що зараз оптові аграрні ринки Польщі і всіх інших країн ЦСЄ являють собою своєрідний симбіоз оптового складу-бази, ярмаркової площі та біржі. Навіть у державних законодавчих актах, що регламентують діяльність бірж, та в установчих документах цих підприємств доволі часто використовується термін «оптові аграрні ринки». Тому, цілком логічно, що механізм діяльності аграрних ринків багато в чому близький до механізму бірж, перша з яких була заснована у 1993 р. в Познані. Ця біржа є найбільш розвинутою та авторитетною: лише на ній з 2009 р. запроваджено форвардні та ф'ючерсні контракти, при чому на рівні Чикагської аграрної біржі, ціни якої в міжнародній торгівельній практиці сільськогосподарськими та харчовими продуктами визначаються у якості вихідних. В продовольчій сфері країни налічується 19 бірж: за 2006–2008 рр. кількість аграрних бірж збільшилася практично вдвічі, а потім впродовж 2008–2009 рр. стабілізувалася.

Однак, в постсоціалістичних країнах біржовий продовольчий аграрний ринок ще не отримав суттєвого поширення (не є у цьому відношенні виключенням і Польща, навіть за наявності значних стартових переваг). Загальний обсяг біржового обігу харчових продуктів та сільськогосподарської сировини за останні три роки не перевищував 7–10%.

Аналіз структуроформуючих процесів у продовольчій сфері ПСК не може бути повним без розгляду в них ще однієї, особливо важливої для України (перш за все, з точки зору наявності подібних організаційних утворень) складової трансформаційних перетворень: становлення та розвитку агрохолдингів в Російській Федерації. Є всі підстави появу агрохолдингів ПСК (точніше в пострадянських країнах) вважати не тільки структуроформуючим чинником, а також і інновацією з точки зору як виробничо-господарського, так і інституціонального забезпечення продовольчого ринку.

Сутнісні риси агрохолдингів у Росії такі:

- наявність інтегруючої «материнської» компанії, у ролі якої виступали, як правило, зовнішні відносно продовольчої галузі структури (підприємства торговельної, промислової та фінансової сфер);
- здійснення складної системи інтегруючих і кооперативних відносин як у межах холдингів, так і з навколишнім інституціональним середовищем;
- диверсифікація капіталу та виробничо-комерційної діяльності холдингів, що призводить до становлення багатогалузевих, переважно вертикально диверсифікованих структурних формувань.

Дослідження еволюції розвитку у РФ дає змогу виділити три якісно відмінних етапи.

Перший (додефолтовий) – приблизно з 1992–1993 рр. до фінансової кризи 1998 р.

Другий (післядефолтовий) – 1999–2000 рр.

Третій (сучасний) – 2001–2010 рр.

У сучасних умовах у Росії є швидше виключенням холдинги, виробничо-комерційний процес яких не пов'язаний безпосередньо з сільським господарством, при чому і рослинницькою, і тваринницькою галузями одночасно. «Маленькими» вважаються холдинги, які мають до 50 тис. га сільгоспугідь; надвеликі з агрохолдингів вже переступили межу в 200 тис. га; їхніми структурними відокремленими підрозділами є до 80–90 колишніх сільськогосподарських та переробних підприємств адміністративно-командної системи. Найбільшого розповсюдження холдинги у РФ отримали у зернопереробній, цукровій галузях та на ринку м'яса бройлерів. За географічною ознакою найбільшого розповсюдження агрохолдинги набули у Московській, Ростовській, Белгородській, Саратовській областях, Краснодарському і Ставропольському краях РФ.

В Російській Федерації ще не сформувався остаточний узагальнюючий висновок щодо перспектив агрохолдингів. Але все ж таки, слід відмітити, що на протязі останніх років, особливо після кризи 2008–2009 рр., більшість і вчених, і господарників, і представників влади майбутнє продовольчої сфери Росії пов'язують саме з холдинговими структурами.

В цілому ж зазначимо, що у сучасних умовах у більшості постсоціалістичних країн, перш за все в країнах ЦСЄ, ведеться активна діяльність щодо вдосконалення інфраструктури продовольчого ринку: опрацьовуються законодавчі аспекти посилення ринкового змісту у діяльності оптових ринків та бірж; оптимізуються схеми розподілу їх діяльності. В принципі сформовано основи повноцінного функціонування структур страхування підприємницької діяльності суб'єктів аграрно-споживчого ринку країн ЦСЄ (за прикладом «старих» членів Євросоюзу). Разом із цим,

в них не підтвердили своєї актуальності торгіві дома, а тому і не планується їхнє «реанімування», незатребуваними виявилися також і кредитні союзи.

Передчасно стверджувати, що структуроформуючі процеси в продовольчій сфері постсоціалістичних країн досягли свого закінченого втілення. Безумовно, певні і доволі значні диспропорції в структурі продовольчих комплексів цих країн існують, перш за все, у сфері їх інфраструктурного забезпечення та прогнозування балансів харчових продуктів, що й підтвердила сучасна глобальна продовольча криза. Разом з тим, реальний соціально-економічний ефект структурного реформування продовольчої сфери країн ЦСЄ та посилення їх конкурентоспроможності на світових продовольчих ринках (а за певними напрямками також і приклади структурного реформування в пострадянських країнах, особливо в Російській Федерації та Білорусі) підтверджують необхідність і доцільність використання досвіду всіх постсоціалістичних країн в обґрунтуванні і реалізації державної регуляторної політики структурної трансформації харчової промисловості України.

### **2.2.5. Інноваційне забезпечення структуроформуючих процесів у продовольчій сфері постсоціалістичних країн**

Аналіз досвіду колишніх соціалістичних країн стосовно обґрунтування і реалізації ринкового реформування дає підстави зазначити, що освоєння інноваційної моделі розвитку їх продовольчих комплексів здійснювалося за наступними напрямками:

1. Формування сприятливого інституціонального середовища щодо забезпечення функціонування єдиного ланцюга від виробництва сільськогосподарської сировини до готових харчових продуктів, включаючи їх постачання кінцевому споживачеві.

2. Побудова адекватної організаційної структури забезпечення харчових комплексів, зорієнтованої на співпрацю з відповідними інституціями Євросоюзу (конкретно – Структурним фондом ЄК).

3. Наукове забезпечення агропромислового виробництва.

4. Виробничо-технологічне забезпечення сільського господарства, переробної сфери, харчової промисловості та відповідної торгівельної, перш за все оптової мережі.

5. Фінансове забезпечення інноваційних перетворень продовольчих комплексів ПСК.

Формування сприятливого інституціонального середовища в продовольчій сфері країн ЦСЄ носило науково обґрунтований цілеспрямований характер. Саме така мета була визначена у якості головної на етапі опрацювання та реалізації першої Програми ЄС щодо потенційних кандидатів «Poland-Hungary: Assistance for the Reconstruction of the Economy» – PHARE, яка охоплювала всі сектори господарчого комплексу країн. Безпосередньо в продовольчій сфері основними завданнями Програми стосовно інноваційного забезпечення їх виробничо-комерційного процесу були:

1. Створення умов стосовно поширення питомої ваги приватного сектора (визначення ціни та механізмів продажу земель, а також майна колишніх радгоспів і підприємств переробної та харчової промисловості з метою формування інноваційно сприятливого середовища в продовольчих комплексах ПСК).

2. Підвищення соціально-економічного рівня розвитку сільських місцевостей завдяки їх пріоритетному загальному інвестуванню і, зокрема, масовому перенесенню на село підприємств з переробки сировини і виробництва готових харчових продуктів, а також інших альтернативних видів виробничо-комерційної діяльності.

3. Створення необхідних соціально-економічних умов та суспільного сприймання адміністративно-територіальних перетворень сільських місцевостей (у контексті їх відповідного загальнодержавного реформування).

4. Перехід на виробничі, технологічні та екологічні стандарти ЄС (в першу чергу в сфері переробки сировини та виробництва харчових продуктів).

5. Контроль за використанням коштів Євросоюзу, спрямованих на впровадження інноваційних технологій.

Друга Програма «Instrument for Structural Policies for Pre-accession» – ISPA теж була спрямована на створення сприятливого інституціонального середовища. Разом з тим, вона мала більш конкретний практичний зміст, оскільки передбачала інвестування безпосередньо у транспортну інфраструктуру та охорону навколишнього середовища, забезпечення сприятливих соціальних умов життєдіяльності.

Проведення системних структуроформуючих перетворень у продовольчій сфері «нових» країн у ході реалізації програм PHARE і ISPA передбачало здійснення активної інформаційної роботи. Така діяльність мала і має два чітко виражені напрями. З одного боку, була розгорнута роз'яснювальна робота, спрямована на ознайомлення виробників з суто технологічними інноваційними аспектами господарювання: нормами та стандартами утримання тварин, правилами використання ґрунтів за енерго- та екологозабезпечуючими технологіями, передовими технологіями переробки сировини, заходами підвищення якості харчових продуктів тощо. Головним постулатом роботи у даному напрямі є стрижнева двоєдина ідея щодо розуміння ролі виробника в агропромисловій сфері Євросоюзу не тільки як продуцента продовольчої продукції, але й як охоронця навколишнього середовища.

З іншого боку, була розпочата широка, але делікатна кампанія, зорієнтована на усвідомлення виробниками принципів та механізмів здійснення САР (квотування виробництва та експорту-імпорту харчових продуктів, здійснення їх інтервенційних закупівель-продажів тощо); призначення та функцій органів її впровадження через інституції Структурного фонду; принципів діяльності і механізмів відповідальності органів влади окремо взятої держави та інституцій ЄС за здійснення своїх обов'язків; прав та обов'язків громадянина в умовах правового демократичного суспільства тощо. Все це для країн колишнього соцтабору було за своєю суттю соціальною (суспільною) інновацією.

За час дії Програм PHARE та ISPA у Польщі було здійснено забезпечення ще однієї передумови переходу на інноваційну модель: формування організаційних структур, зорієнтованих на співпрацю з відповідними інституціями ЄС: Агенції сільськогосподарських ринків – ARR, земельної нерухомості – ANR, реструктуризації і модернізації сільського господарства – ARiMR. У цей же час відбулося докорінне переформатування діяльності дорадництва Польщі, про що мова йшла у попередньому підрозділі. Своєрідним інтегруючим ланцюжком у системі заходів щодо інноваційного забезпечення удосконалення структури продовольчого комплексу країни виступила секторна операційна програма «Інноваційна економіка».

Особливу увагу привертає наукове обґрунтування інноваційного забезпечення агропромислової сфери. За організаційною побудовою наукова сфера продовольчого комплексу Польщі не зазнала значних змін: як і за соціалістичних часів, вона функціонує за такою схемою: галузеві академії (їх вісім) та навчальні заклади аграрного і переробного профілю; Науково-дослідний інститут годівлі тварин, рослинництва та насінництва (НДПТРН); дослідницькі станції з оцінки сортів і станції з запліднення тварин та осередки Польської дорадчої служби. Інша річ, що у контексті формування ринкових відносин кардинальних перетворень зазнали механізми діяльності наукових установ, принципи взаємовідносин між ними та виробничою сферою. Саме у рамках реалізації SPO «Інноваційна економіка» почали створюватися структури венчурного бізнесу у продовольчій сфері: інноваційні центри, бізнес-центри, бізнес-інкубатори тощо. Хоча слід зазначити, що повноцінного функціонування подібні структури ще не отримали.

Якісні параметри розвитку науки в продовольчій сфері Польщі ілюструють наступні показники: за останні роки значно були скорочені посівні площі практично всіх сільськогосподарських культур (за виключенням тритикале і рапсу, а також овочів та бобових), завдяки чому значно поліпшена не тільки структура посівних площ, а й стан навколишнього середовища в країні, покращенні реальні потенційні можливості виробництва енергії з альтернативних джерел. Найбільших масштабів скорочення досягло у картопляництві: з кінця шістдесятих років до 2009 р. площі під картоплею було скорочено більш ніж у чотири рази з 1,9 млн. га. до 579 тис. га. Однак виробництво картоплі (як і всіх інших культур) не зазнало суттєвого скорочення. За роки підготовки до вступу у ЄС була значно поліпшена селекційна робота: на кінець 2009 р. у країні було зареєстровано 142 сорти картоплі (з них трансгенних – 17). Для порівняння: у сімдесяті роки культивувалося лише 27 сортів [1, с. 15].

Селекційна робота здійснюється під кінцевого споживача: кожен сорт має паспорт державної реєстрації з системою даних щодо продуцента сорту, використаних технологій, ступеня елітності, характеристик оригіналу тощо. У контексті впровадження CAP Євросоюз підвищує стандарти відносно параметрів безпеки генетично модифікованих сортів. Взагалі, слід зазначити, що науковці Польщі, як до речі і суспільство країни, доволі лояльно ставляться до генетично модифікованої продукції.

У тваринництві також активно ведуться наукові розробки. Головною ланкою селекційної роботи у цій галузі виступають тваринницькі підрозділи НДПТРН і Станції тваринництва та запліднення тварин (СТЗТ). За організаційно-правовою формою всі чотири СТЗТ Польщі є товариствами з обмеженою відповідальністю, однак знаходяться у безподільній державній власності. При цьому, за всіма параметрами СТЗТ функціонують як типово ринкові структури (така модель господарювання у Польщі є поширеною у галузях, які обслуговують сільське господарство: постачають нові сорти насіння, технології тощо). За рік на кожній СТЗТ здійснюється оцінка більш як 4 тис. тварин. Держава забезпечує станції всім необхідним для проведення високоякісної селекційної роботи, однак у разі занесення племінних тварин тієї чи іншої СТЗТ до каталогів Євросоюзу ці станції додатково субсидуються у розмірі 1200 злотих на рік за кожну таку голову тварин.

У Польщі, у порівнянні з усіма державами ЄС, ціни на м'ясо свинини, у тому числі, найвищої якості – класу Е – найнижчі, до того ж у 2004–2006 рр. ціни мали доволі сталу тенденцію до зниження. Навіть за умов глобальної продовольчої кризи ціни на харчові продукти у Польщі залишилися практично найнижчими в ЄС. За роки співпраці з Євросоюзом вдалося суттєво підвищити м'ясність свиней: за період 1994–2008 рр. з 42 до 57%. На подальше підвищення генетичного потенціалу тварин та якості м'яса спрямовані субсидії на утримання племінних високопорідних кнурів у розмірі 125 євро/рік/гол., додатково сплачується субсидія (також 125 євро/рік/гол.) за розведення кнурів з мінімальними показниками гена стресу RYR 1, який «відповідає» за напруження м'ясних тканин і в кінцевому рахунку – за якість м'яса свиней [2, с. 7, 12, 24–25]. За показниками якості польська свинина теж вважається кращою у Євросоюзі.

Основні риси розвитку галузі переробки продуктів тваринництва сформульовано в «Ustawa o pawożach i pawożeniuograniczeniach». Відповідно до цієї Устави кожен фермер-тваринник був зобов'язаний до 25. 10. 2008 р. побудувати гноєсховища для зберігання гною та гноївки (науковцями завчасно були розроблені методики визначення об'ємів гноєсховищ з урахуванням перспектив розвитку господарств та відповідні техніко-економічні документи щодо їх побудови). Всі затрати фермерів стосовно побудови гноєсховищ субсидувалися з коштів Євросоюзу, але якщо до означеної дати господарства не мали гноєсховищ (або їх об'єми не відповідали наявному поголів'ю стада), фермери втрачали право продажу молока та м'яса підприємствам харчової промисловості. Відповідно, Євросоюз посилив у цьому відношенні моніторинг виробничо-комерційної діяльності підприємств молоко- та м'ясопереробної галузей.

Даний аспект розвитку харчової промисловості всіх ПСК знаходився під постійним контролем інституцій Структурного фонду Євросоюзу, але попри все за експертними оцінками, наприклад польських фахівців, близько 8% господарств отримані кошти ЄС під побудову гноєсховищ використали не за цільовим призначенням: на закупівлю сільгосптехніки або на облаштування житлових будинків, придбання засобів автотранспорту тощо.

Безумовно, вищезазначені аспекти наукового забезпечення інноваційних перетворень є вкрай важливими, однак, визначальними рисами інноваційної діяльності в агропромисловій сфері Польщі, як і взагалі ЄС, виступають



розробка і впровадження ресурсозберігаючих та екологоохоронних технологій, а також реалізація програмно-цільового підходу до розвитку продовольчої сфери.

У Польщі активно ведуться роботи щодо пошуку відновлюваних джерел енергії. В якості таких розглядаються жито, цукрові буряки, тритикале, пшениця, кукурудза (саме у такій черзі вченими визначаються можливості промислового виробництва з цих культур етанолу як посилювача корисності бензину та дизпалива). В селах вже ніяк не новина досить прості печі, які дозволяють опалювати житлові будинки та господарські приміщення соломомою. Так, 5 га зернових цілком достатньо для опалювання приміщень впродовж зимового періоду (навіть, за умов температури  $-30^{\circ}\text{C}$ ) площею 600 м<sup>2</sup>. Слід зазначити, що у разі перевезення соломи на відстань більше за 50–60 км, економічна доцільність такої технології втрачається. Однак, природно-географічні умови Польщі дозволяють використовувати цю технологію на площі не менш 70% території країни.

Наукові тематики щодо розробки та впровадження технологій з відновлюваних джерел енергії здійснюються у рамках Державної науково-технічної програми. Завдяки оптимізації структури енергоспоживання Польща на 01. 01. 2010 р. з альтернативних джерел виробляла 7,5% енергії від її загальних обсягів (у 99% це досягнуто завдяки переробці сільськогосподарської сировини), а у 2020 р. планує цей показник підвищити до 20%.

З інноваційних технологій у переробній галузі особливо слід відзначити впровадження Проєктів Європейського союзу ELSTAR та KOMAGRA, затверджених у 2004 р. щодо вирощування та переробки рапсу. Вже у 2005 р його посівні площі було доведено до 550,2 тис. га, врожайність – 3,03 тон/га (за цим показником Польща ще поступається лідеру Європи у даній галузі – Німеччині, в якій врожайність досягла 4,11 тонн/га). Вже побудовані і будуються декілька заводів з потужністю переробки 250 тис. тон рапсу на рік (виробляються продовольча олія, маргарин, жир, біопаливо та етанол). Доопрацювання польськими вченими американо-італійської технології дозволило довести показник виробництва олії до 42% (вміст олії у шроті складає 2%) – це найкращі параметри у харчовій промисловості ЄС [3, с. 3]. Приклад такого підприємства поблизу м. Мальборк (Поморське воєводство) дає підстави відзначити також високий санітарно-технологічний рівень виробництва і соціальних стандартів у даній галузі.

Стосовно інноваційного забезпечення удосконалення структури продовольчих комплексів ПСК у процесі їх приєднання до Євросоюзу особливо актуальним стало впровадження агроєкологічного виробництва у сільському господарстві та екологічного менеджменту у харчовій промисловості. Загальне посилення Європейським Союзом вимог до якості харчових продуктів та охорони навколишнього середовища стосується й принципів реалізації CAP у контексті структурних перетворень. Для «старих» країн ЄС вже з 2005–2006 господарчого року відповідно до Плану – Cross Compliance обсяги кредитів, субсидій та різноманітних доплат конкретному підприємству безпосередньо пов'язуються зі станом навколишнього середовища його виробничого процесу. Для «нових» членів подібні заходи опрацьовувалися на протязі 2007–2008 рр. У Польщі, наприклад, за умов ведення агроєкологічного виробництва, фермер додатково отримує 100 злотих на 1 га. Отримувачів таких субсидій з 2008 р. у країні щорічно налічувалося більш як 50 тис. Але все ж таки стосовно дотримання стандартів щодо охорони довкілля у постсоціалістичних країнах вимоги були більш лояльними. Тим не менш, з 01. 01. 2009 р. принципи Cross Compliance стали загальними для всіх країн ЄС.

Важливим напрямом здійснення інноваційного забезпечення структурних перетворень в продовольчих комплексах «нових» країн є диверсифікація агропромислового виробництва. У рамках Програм SAPARD та SPO були опрацьовані та реалізовані заходи щодо промислової переробки сировини переважно у місцях її безпосереднього виробництва. З кінця дев'яностих років у Польщі започатковано інтенсивний розвиток агротуризму. За методиками і коштами ЄС дорадники допомагали бажаним в його опануванні: державою були опрацьовані принципи агротуризму, механізми регулювання та підтримки, критерії віднесення господарств до даної сфери. За останніх дев'ять-десять років у країні почався справжній бум вирощування квітів, декоративних дерев, кущів тощо. На внутрішньому ринку вже суттєво потіснили експортерів із Голландії та Ізраїлю: частка вітчизняних квітів становить 30–50% (залежно від сортів). Більш того, фермери Польщі зі своїми квітами (однак голландської селекції), вже почали конкурувати з виробниками Голландії на ринках Білорусі, України, Росії. Сьогодні рідко в яких сільських населених пунктах не займаються рибництвом та бджолярством, немає фірм з виробництва меблів та будівельних матеріалів з місцевої сировини, активно розвивається декоративна ковка з металу, відроджуються народні ремесла.

Наступну рису інноваційного забезпечення необхідно підкреслити особливо, бо вона стосується опрацювання та реалізації програмно-цільового розвитку агропродовольчої сфери. Саме в Польщі даний напрям діяльності ЄС було втілено у реальне соціально-економічне життя, що підтверджується прийняттям у липні 2006 р. комплексного документу – «Program Rewitalizacji Gospodarczej Obszaru Delt Wisły i Zalewu Wiślanego»\* – «Програма розвитку сільського господарства територій гирла Вісли і Віслявського заливу» (так званий «План для Шуляви») [4]. Це перша програма регіонального змісту у нових країнах ЄС, яка опрацьована стосовно агропродовольчої сфери та яка своєю головною складовою мала розв'язання в ПСК проблем збалансування міжрегіонального розвитку.

Авторами програми є авторитетні науковці університетів міст Гданську, Ольштуна та Ельблага і найдосвідченіші фахівці PODR у Старому Полі. У здійсненні Проєкту його автори використовували методологічні та методичні підходи щодо розробки подібних регіональних програм, які напрацьовано вченими Німеччини, Нідерландів, Данії, Фінляндії, Швеції, Естонії та Університету імені Емануїла Канта сусіднього Калінінграду Російської Федерації. Дана Програма охоплює 16 гмін шулявської та 22 гміни біля-шулявської місцевості: 4600 кв. км, на якій мешкає близько 570 тис. осіб. Відповідно до сучасного адміністративного устрою вони є частинами двох північних воєводств – Поморського та Вармінсько-Мазурського.

\*З урахуванням подібних розробок, які розпочато останнім часом в Україні не тільки науковцями, а й органами законодавчої та виконавчої влади, вітчизняним фахівцям доцільно ґрунтовно опрацювання цього документа.

Разом і цим, даний регіон є небезпечним у природно-кліматичному відношенні, оскільки дуже схильний до повеней. Біля 30% площі регіону – «депресивні місцевості» (таким терміном у Польщі визначають території, які знаходяться нижче рівня моря). Індустріальний сектор Шуляв теж один з провідних у Польщі, тут головний морський порт країни у Гданську.

У Програмі на основі дослідження виробничо-технологічного, природоохоронного та соціально-економічного стану сільських місцевостей нижньовіслявського басейну, SWOT-аналізу та загальнодержавного розвитку Польщі і ЄС у цілому були визначені цілі, пріоритети і завдання продовольчої сфери регіону, обґрунтовано статті використання коштів ЄС та Держбюджету Польщі (у співвідношенні 3:1 за затвердженою в рамках CAP схемою для всіх держав співтовариства) за трьома визначеними пріоритетами, які у комплексі охоплюють питання господарського, соціального та природоохоронного змісту життєдіяльності регіону. У сфокусованому вигляді їх зведено у 17 завдань. Проект кожного завдання містить його головну ціль, підзавдання (з описом), титул, групи бенефіціантів (з прив'язкою до чітко визначених установ і гмін), терміни реалізації (з поетапною розбивкою у межах 2007–2013 рр.), перелік структур щодо виконання і наукового супроводу.

Стосовно фінансового забезпечення необхідно відмітити, що на дату затвердження Програми бюджет було визначено за сьома з сімнадцяти завдань. Найбільш масштабні – модернізація протипаводкових та меліоративних систем (763470 тис. злотих за двома завданнями); побудова і модернізація інфраструктури енергетики, у тому числі на основі відновлюваних джерел енергії (40 млн. злотих); розвиток туристичної галузі, у тому числі агротуризму та проведення рекреаційних заходів (100 млн. злотих); оптимізація структури аграрних і переробних господарств, а також оптових продовольчих ринків (330 тис. злотих лише упродовж трьох років – 2007–2009). Обсяги фінансування за іншими завданнями було вирішено визначати на протязі 2007–2013 рр. з урахуванням господарчого стану регіону, соціально-економічних тенденцій розвитку країни та кон'юнктури світового продовольчого ринку.

Відаючи належне безумовній ґрунтовності та системності опрацювання «Program Rewitalizacji Gospodarczej Obszaru Deltu Wisly i Zalewu Wiślanego», а також авторитету її авторів, слід зробити певні зауваження. Зокрема, у документі не завжди обґрунтовано визначено підстави віднесення тих чи інших гмін до статусу «шулявські» та/або «біляшулявські», є необхідність більш детального відпрацювання механізмів реалізації Програми у рамках двох воєводств: Поморського та Вармінсько-Мазурського, а головне – методичного забезпечення впровадження подібного підходу в інших ПСК (хоча останнє і не ставилося за мету розробниками даної Програми).

Виробничо-технологічне забезпечення інноваційного розвитку в колишніх соціалістичних країнах ЦСЄ теж є системним. Опрацювання та реалізація у країнах-кандидатах Програм SAPARD, а пізніше SPO були зорієнтовані на всебічну модернізацію і пристосування сільського господарства і харчової промисловості нових членів до виробничо-економіко-екологічних стандартів ЄС.

Завдяки інвестиціям за даними Програмами у Польщі практично стовідсотково здійснено оновлення сільськогосподарської техніки. Показова структура парку сільськогосподарських машин: практично вся наявна техніка – останні модифікації комбайнів, тракторів, сівалок тощо світових лідерів галузі John-Deere, Case, Claas, Väderstad. Слід відмітити стримане ставлення польських фахівців та господарників до вітчизняної техніки Bison (вона доволі рідко використовується і то виключно нові зразки з терміном виробництва до двох років і лише на фермах з посівною площею до 20 га).

Великі підприємства м'ясо та молокопереробної галузі, а також з виробництва хлібо-кондитерських і макаронних виробів, м'ясних, рибних і овочевих консервів у більшості своїй теж обладнані технологічними лініями виробників Данії, Італії, Німеччини, Франції. Невеликі переробні підприємства, що виробляють теж цілком конкурентоспроможну продукцію не тільки на внутрішньому, а й на міжнародному ринках, частіше за все використовують лінії та обладнання фірм Польщі. Останнім часом у країні бурхливо розвивається галузь вирощування овочів і квітів на закритому ґрунті. В останніх п'ять-шість років почали використовувати «блоки польові» виробництва Голландії, що забезпечує не тільки стабільні достатні постачання для консервної промисловості (у сучасних умовах для промислової переробки вирощування овочів у Європі постійно згортається), а й високу екологічну чистоту продукції.

Стан із використанням людського ресурсу характеризується такими рисами. Загалом праця в агропромисловій сфері визнається доволі престижною; абсолютна більшість зайнятих – молоді дієздатні чоловіки, заробітна платня – 5–6 злотих за годину. Разом із тим, слід зазначити: на селі залишається високим рівень безробіття, який відрізняється у воєводствах, але загалом становить 25–30%. При цьому відчувається потреба в професійних кадрах робочих спеціальностей, бо молодь (а також громадяни більш зрілого віку) активно вивчає іноземні мови і виїжджає в більш розвинені країни (для сучасного поляка заробітна платня в 400–450 євро на місяць вже не є особливо привабливою).

Фінансове забезпечення інноваційного розвитку агропромислового виробництва Польщі є типовим для нових держав Євросоюзу: воно дійсно є стратегічно вивіреним. Його основу, як було зазначено, складала Програма PHARE та ISPA. Загалом, Польща за цими Програмами (1990–2003 рр.) отримала 5,3 млрд. євро (бюджет PHARE становив 3,9 млрд. євро; бюджет ISPA – 1,4 млрд. євро) [5, с. 63].

Завдяки обґрунтованості доводів та дипломатичному мистецтву полякам вдалося початковий бюджет наступної Програми SAPARD щодо своєї країни збільшити з 708,2 млн. євро до 1 млрд. 48 млн. євро (практично на 48%). Програма почала впроваджуватись на підставі підготовлених документів ARR та ARiMR, які ЄК затвердила в 2000 р. Після цього ARiMR почала збір заяв фермерів на надання допомоги й уклала понад 31 тис. угод з 24 тис. бенефіціантів. У рамках CAP існує чіткий облік субсидій завдяки використанню високотехнологічної інноваційної системи IACS, яка являє собою базу даних осіб, які отримували будь-які, коли-небудь і в рамках будь-яких Програм субсидії. При цьому в межах цієї системи здійснюється постійний моніторинг ступеня інноваційності

технологій, які передбачаються до впровадження в переробній та харчовій галузях. IACS, окрім комп'ютеризації, у межах всієї Польщі також передбачає перевірку даних щодо, наприклад, посівних площ завдяки аерофотозйомкам.

Загалом, з дофінансуванням з державного бюджету агропромислова сфера Польщі отримала 2 млрд. 763 млн. євро (в тому числі з бюджету країни – 461 млн. євро.).

Таким чином, за двома секторними операційними Програмами «Rolnictwo» та «Rybolowstwo» та Програмою PROW 2004–2006 в агроспоживчу сферу Польщі за період 2004–2006 рр. разом із держбюджетним дофінансуванням було інвестовано 4 млрд. 258 млн. євро. При цьому спостерігався, за визнанням польських фахівців, необгрунтований перерозподіл коштів у бік підприємств саме харчової промисловості. За їхніми підрахунками у ході реалізації операційних програм (включаючи SAPARD) у середньому кожне підприємство м'ясо- та молокопереробної галузей Польщі отримало не менше 5 млн. євро, що на порядок більше, ніж суто сільськогосподарські ферми.

Однією з головних складових інноваційного забезпечення агропромислової сфери Польщі є її ефективне кредитування. Як держава, так і інститути ЄС постійно відстежують діяльність комерційних банків щодо виробників продовольчого комплексу. При цьому, умови та механізми кредитування підприємств регламентує Міністерство фінансів Польщі. Однак, лише ARR підписує угоди з банками щодо їх залучення до реалізації в країні CAP (цей факт, за визнанням польських фахівців, звів нанівець можливості корупційних зловживань у даній сфері). За останньою такою Угодою (липень 2009 р.) заохочено 21 банк (найбільш авторитетними вважаються «RABOBANK POLSKA S.A.», «DEUTSCHE BANK POLSKA S.A.» та «BANK BPK S.A.») [6, с. 11–23].

На час дії нового бюджету Євросоюзу (2007–2013 рр.) в аграрній сфері країни відповідно до «Program rozwoju obszarow wiejskich» («Програма розвитку сільських місцевостей») визначені наступні пріоритети:

- I. Поліпшення конкурентоспроможності сільськогосподарського, лісового та продовольчого секторів.
- II. Поліпшення навколишнього середовища в місцях розташування підприємств продовольчого комплексу.
- III. Поліпшення якості життя виробників харчових продуктів.

IV. Стимулювання виробничої та соціальної активізації сільських мешканців завдяки освоєнню виробництв із переробки сільськогосподарської сировини та альтернативних видів виробничо-комерційної діяльності.

Формування інноваційного розвитку забезпечують завдання у рамках першого пріоритету. По-перше, завдання 1.4. «Модернізація сільського господарства». Обсяги допомоги за даним завданням на одне господарство будуть складати від 10 тис. до 500 тис. злотих, які можуть бути використані фермерами на закупівлю, ремонт та побудову сільгоспприміщень; закупівлю нових машин, комп'ютерів тощо. На реалізацію завдання передбачається інвестування в обсязі (разом з дофінансуванням з держбюджету, яке буде складати 425 млн. євро) 1 млрд. 700 млн. євро. Інноваційну спрямованість має також завдання 1.7. «Допомога фермерам за програмою підвищення якості продукції тваринництва» (154 млн. євро). Окрім цього, виділяються витрати за статтею «Допомога технічна» – 632 млн. євро. Підкреслимо, в реалізації цих всіх напрямів (особливо другого та третього) переробна та харчова галузі відіграють на просто належну, а навіть першочергову роль.

Слід зазначити, що освоєння інноваційної моделі розвитку в продовольчих комплексах ПСК включає наступні головні складові:

1. Комплексний підхід щодо використання економічних, соціальних та політичних чинників впливу на відтворювальний виробничо-комерційний процес.
2. Взаємообумовленість ринкових, державних та наддержавних важелів регулювання.
3. Необхідність системного комплексного поєднання інноваційних та структурних перетворень у продовольчій сфері.

Таким чином, аналіз світового досвіду свідчить, що однією з першочергових складових виступає інноваційна структурна перебудова продовольчих комплексів держав. У якості головних напрямів використання досвіду розвинених та постсоціалістичних країн щодо обгрунтування Державної регуляторної політики інноваційної структурної трансформації харчової промисловості та продовольчому ринку України доцільно зазначити таке:

1. Наукове обгрунтування змісту, завдань та етапів реалізації політики структурних реформ в Україні, в тому числі харчової промисловості.
2. Розробка Державної регуляторної політики інноваційної структурної трансформації харчової промисловості та продовольчого ринку України, для чого у якості парадигми має бути опрацьована продовольча доктрина держави.
3. Впровадження системного прогнозування кон'юнктури світового продовольчого ринку (з максимальною деталізацією за окремими сегментами) на середньо- та довгострокову перспективи.
4. Складання балансу продовольчих продуктів у державі та регіонах країни, визначення рівня самозабезпечення та обсягів необхідних експортних закупівель як підгрунтя опрацювання стратегії і тактики соціально-економічного розвитку і зовнішньоекономічної стратегії, зокрема щодо продовольчої сфери.
5. Раціоналізація спеціалізації агропромислового виробництва країни з урахуванням регіональної специфіки та тенденцій розвитку світового продовольчого ринку.
5. Опрацювання методики розробки та впровадження програмно-цільового планування й управління щодо продовольчої сфери країни загалом, регіонів та адміністративних одиниць локального рівня.
6. Збереження та підвищення потенціалу вітчизняної науки у галузях сільського господарства та харчової промисловості як реального засобу здобуття і реалізації конкурентних переваг вітчизняного продовольчого комплексу.
7. Науково обгрунтована адаптація та впровадження Болонської системи у реальний навчальний процес закладів освіти аграрно-продовольчої сфери з обов'язковим використанням найкращих надбань вітчизняної вищої школи.

8. Спрощення системи бухгалтерського обліку в агропромисловому виробництві (та його диференціація за окремими галузями) і приведення статистичних даних щодо розвитку продовольчого комплексу України загалом і регіонів зокрема у відповідність його реальному стану.

9. Формування інституцій регулювання продовольчого споживчого ринку України, зорієнтованих на співпрацю з відповідними структурами в контексті входження до міжнародних організацій.

#### *Література до підрозділу 2.2.5*

1. Zalesianie gruntow rolnych. – Warszawa, 2009.
2. System Identyfikacji i Rejestracji Zwierząt / Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. – Warszawa, 2009.
3. Ewa Myśliwiec. Nowe perspektywy dla uprawy rzepaku w Polsce / Ewa Myśliwiec // Rzepak. – Warszawa, 2006.
4. Program Rewitalizacji Gospodarczej Obszaru Delt Wisły i Zalewu Wisłańskiego. – Gdańsk : TRIADA, 2006.
5. Kierunki i efekty polityki strukturalnej w Polsce w latach 2000–2006. – Warszawa, 2006.
6. Zabezpieczenia w ramach mechanizmów Wspólnej Poltyki Rolnej / Agencja Rynku Rolnego. – Warszawa, 2009.
7. Лебединский Ю. П., Ганечко Л. А. Продовольственный комплекс Украинской ССР / Ю. П. Лебединский, Л. А. Ганечко. – К. : Наук. думка, 1986. – 254 с.

### **2.3. Передумови структурної перебудови економіки як засобу підвищення її конкурентоспроможності: теоретичні засади і практика реалізації**

В епоху формування суспільства, заснованого на знаннях (knowledge society, *k*-суспільство), коли інноваційний процес набуває глобального характеру, а прерогативу у конкуренції займає боротьба за інтелектуальне лідерство, найвагомішим чинником конкурентоспроможності національних економік, регіональних об'єднань і бізнесових утворень є інтенсивний інноваційний розвиток усіх сфер суспільного життя. Глобалізаційні процеси, у т. ч. в інноваційній сфері, суттєво трансформують передумови побудови механізмів інноваційного забезпечення структурних перетворень економіки і конкурентоспроможності окремих суб'єктів господарювання, які залежать від множини взаємопов'язаних чинників мега-, макро-, мезо- і мікроекономічного середовища (сили конкуренції, державні інституції, ринкова інфраструктура, менеджмент підприємств тощо), відсутність гармонійного впливу на які в системі наддержавного і державного регулювання унеможливує отримання ефекту синергії – дієвого впливу економічної політики держави на зростання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

В умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів та розвитку їх нелінійності загрозою для України є не лише низька конкурентоспроможність продукції, суб'єктів господарювання, окремих галузей і національної економіки в цілому, але й імовірність так званого «системного відриву» – відставання від провідних країн через низьку здатність економіки до інновацій, зростаючу несумісність технологій, а також структурну кризу та інституціональну невідповідність міжнародним нормам. З іншого боку, глобалізація зумовлює специфіку конкуренції на ринку інновацій, перетворюючи її в інтенсивний процес боротьби за інтелектуальне лідерство, що зумовлює безальтернативність реалізації інноваційної моделі розвитку. Останнє потребує радикального перегляду засад інноваційної політики держави, визначення інноваційних пріоритетів розвитку, формування джерел їх фінансового забезпечення, створення дієвого ринку інновацій для перебудови структури української економіки як засобу підвищення її конкурентоспроможності.

Сьогодні Українська держава ставить перед собою амбітні плани входження упродовж десяти років до двадцятки передових країн світу, однак аналіз індексів глобальної конкурентоспроможності країн та чинників, що її формують, засвідчує постійне падіння цього параметра оцінювання якості соціально-економічних перетворень і темпів зростання України порівняно з провідними країнами світу у глобальному середовищі. Так, якщо у 2007–2008 рр. за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна займала 73 позицію у рейтингу провідних країн, то у 2009–2010 рр. – лише 82 місце, що демонструє інерційність розвитку нашої держави і неспроможність визначити інноваційні пріоритети розвитку, які формують майбутню структуру економіки і, зрештою, фундамент конкурентних переваг держави у глобальному ринковому середовищі. Зокрема, найнижчими серед 133 країн, охоплених дослідженням у 2009–2010 рр., є рейтинги таких чинників конкурентоспроможності України<sup>189</sup>:

- серед базових вимог – державні інституції (позиція 120), макроекономічна стабільність (позиція 106);
- серед чинників ефективності – ефективність товарного ринку (позиція 109), ефективність фінансового ринку (позиція 106);
- серед чинників інноваційності – складність ведення бізнесу (позиція 91).

При цьому доречно зазначити, що у 2009–2010 рр. загальний рейтинг чинників інноваційності України порівняно з попереднім роком впав з позиції 66 на позицію 80, а його складові – субчинник «складність ведення бізнесу» – змістився з позиції 81 на позицію 91, тоді як субчинник «інновації» – зріс на кілька пунктів: з позиції 65 на позицію 62.

Безумовно, такі значення субчинників індексу глобальної конкурентоспроможності характеризують ситуацію, яка суперечить задекларованим стратегічним орієнтирам розвитку України упродовж десяти років до двадцятки провідних країн світу. Відповідно, досягнення таких висот потребує стрімкого інноваційного розвитку як безальтернативного шляху забезпечення інтенсивного економічного зростання на основі продукування і впровадження ради-

<sup>189</sup> The Global Competitiveness Report 2009–2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.

кальних інновацій, комплексного вирішення проблематики формування дієвого конкурентного середовища та інноваційних пріоритетів розвитку, принципів змін структурної і регуляторної політик держави. Цілком зрозуміло, що так званий «наздоганяючий тип розвитку», що фактично реалізується в Україні, в принципі не здатний забезпечити досягнення згаданої стратегічної мети; більше того: відставання від провідних країн світу може стати нездоланим (настання кризи несумісності). Штучне підтримування високовитратних виробництв, які належать, в основному, до третього технологічного укладу, не узгоджується з інноваційною моделлю розвитку і, відповідно, нездатне забезпечити конкурентоспроможність українських виробників на сучасних глобалізованих ринках.

Невідповідність заходів зі структурної перебудови економіки науковим надбанням сьогодення повністю підтвердилася проявами світової фінансової кризи, яка проявилася у гіпертрофованому розвитку фінансових ринків, відірваних від коріння реальної економіки, і переросла у світову економічну кризу. У цьому контексті не втрачає актуальності висновок, зроблений Ю. М. Бажалом: «Підтримка старих традиційних виробництв не забезпечує досягнення економічних цілей структурної трансформації. В Україні це теоретичне питання набуло виняткової практичної гостроти, бо реально державна політика залишається в залежності від потужного галузевого лобіювання на користь існуючого структурного «статус-кво» і практично не має інноваційної спрямованості»<sup>190</sup>.

Дослідження динаміки конкурентного середовища, проведені нами упродовж останніх десяти років, показали, що перехід економіки України до ринкових відносин призвів до насичення багатьох сегментів ринку і сприяв виникненню нових ринкових ніш, що, з одного боку, загострило конкурентну боротьбу, а з іншого – створило широкий спектр можливостей для існуючих і потенційних учасників ринку. Однак несистемні, хоча й важливі, перетворення у вітчизняній економіці не призвели до автоматичного формування дієвого конкурентного середовища: рівень монополізму при переході об'єктів з державної власності до приватної практично не змінився, а демонополізація без додаткових супровідних заходів не сприяла утвердженню ринкового механізму ціноутворення, а також не спонукала до підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Узагальнення трансформаційних процесів в економіці України та ідентифікація рівня інноваційності товарних, фінансових ринків, а також ринку робочої сили показало відсутність системних цілеспрямованих заходів в межах державної політики щодо створення ефективного інституціонального забезпечення розвитку передумов структурної перебудови економіки. Вступ України до СОТ загострив проблему конкуренції та структурної перебудови економіки й актуалізував питання розвитку інноваційних засад побудови конкурентних переваг вітчизняними суб'єктами господарювання. Оцінювання конкурентного середовища на різних типах товарних ринків дозволило виявити додаткові аргументи на підтвердження тенденції дезінтегрування і конвергенції традиційних галузей, а також реконфігурації бар'єрів входження в галузь. Дослідження структури різних типів товарних ринків України виявило несуттєві зрушення у розширенні конкурентного сектору економіки упродовж останніх років, а також показало зростання рівня концентрації на деяких конкурентних ринках (особливо на ринках продовольчих і побутових товарів), що призводить до загострення конкуренції на якісно новій основі (табл. 2.3.1). Така ситуація підтверджує відсутність суттєвих структурних зрушень в економіці держави, особливо в умовах глобалізації інноваційної сфери.

Аналіз даних табл. 2.3.1 дозволяє зробити висновок, що упродовж 2000–2009 рр. в Україні не сформувалися позитивні тенденції розвитку середовища конкуренції: частка ринків з конкурентною структурою та з ознаками домінування упродовж десяти років залишилася практично без змін, а частка підприємств – суб'єктів олігопольних ринків, які зберігають потенціал обмеження конкуренції, зросла на 5%. У цілому ж сектор економіки, який характеризується певними ознаками обмежень конкуренції (залежно від типу ринку), складав в Україні у 2009 р. 45,7%.

Таблиця 2.3.1

#### Динаміка структури ринку України за 2000–2009 рр.

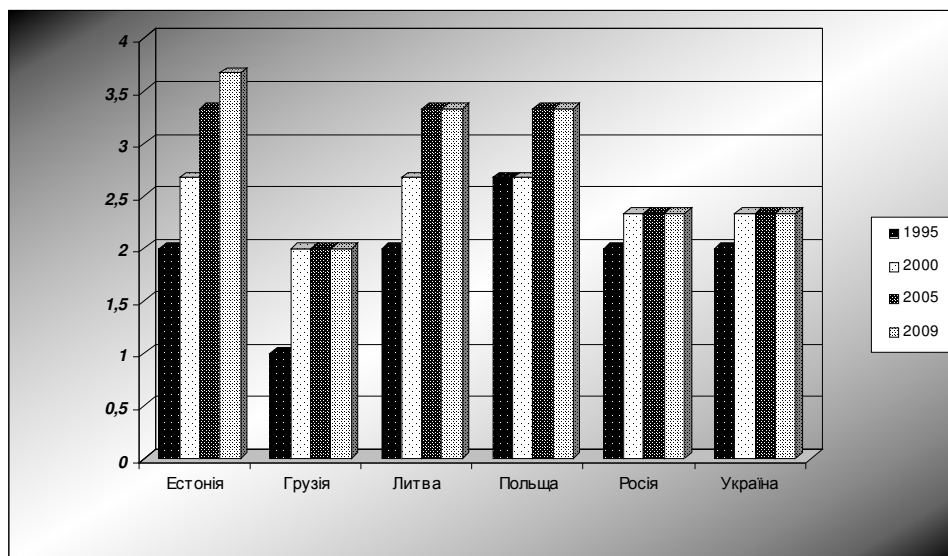
Типи ринків	Частка підприємств, що функціонують на ринках певного типу, в загальному обсязі виробництва, %				
	2000 р.	2004 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1. З конкурентною структурою	53,9	54,3	53,1	56,7	54,3
2. Олігопольні	11,6	15,3	14,4	12,0	16,6
3. З ознаками домінування	22,7	19,9	25,8	25,6	22,6
4. Монополізовані	11,8	10,5	6,7	5,7	6,5

У цьому контексті доречно підкреслити, що падіння рейтингів багатьох чинників конкурентоспроможності зумовлене низькими кількісно-якісними параметрами інституційного забезпечення процесів формування дієвого конкурентного середовища та адекватної інноваційній моделі розвитку конкурентної політики. Фахівці IMD (International Institute for Management Development) вважають, що країни конкурують у наданні середовища, в якому підприємства можуть успішно конкурувати, а узагальнену конкурентоспроможність країни вони визначають як її здатність в умовах вільних і чесних ринкових відносин виробляти товари і послуги, що задовольняють потребам

<sup>190</sup> Бажал Ю. М. Актуальність ідей М. І. Туган-Барановського для теорії економічного розвитку [Електронний ресурс] / Юрій Бажал. – Режим доступу : <http://iee.org.ua>.

міжнародних ринків, одночасно підтримуючи і підвищуючи реальні доходи своїх громадян у довготривалій перспективі<sup>191</sup>.

Для підтвердження низької дієвості конкурентної політики України доречно скористатися інформацією Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), зокрема – одним із субчинників інтегрованого транзитивного показника – значенням індексу конкурентної політики, від 0 до 4,5<sup>192</sup>, що подано на рис. 2.3.1. З наведеної інформації видно, що найсприятливіші передумови для конкуренції у групі транзитивних економік створено в Естонії: її конкурентну політику можна вважати найдинамічнішою і успішною (зростання показника від 2,0 до 3,67), Литві (від 2,0 до 3,33), Польщі (від 2,67 до 3,33). Як видно з рис. 1, оцінки конкурентної політики України упродовж останніх років залишаються стабільними і невисокими (2,33).



**Рис. 2.3.1.** Динаміка узагальнених показників дієвості конкурентної політики окремих транзитивних економік за період 1995–2009 рр.

Враховуючи зазначені обставини, доцільно поставити питання: чи має українське суспільство потенціал для стрімкого зростання, досягнення високого рівня конкурентоспроможності на основі чітко окреслених пріоритетів інноваційного розвитку?

Для цього необхідно розглянути ряд положень інноваційної теорії економічного розвитку як наукового підґрунтя структурної перебудови економіки та забезпечення на цій основі зростання її конкурентоспроможності.

Сучасні дослідження еволюції інноваційних теорій економічного розвитку засвідчують, що їх базисом першочергово стали теоретичні висновки М. Туган-Барановського щодо економічних циклів, які дістали подальшого розвитку в науковому лоні напрацювань Й. Шумпетера і окреслилися як сучасна інноваційна теорія у середині ХХ ст. Основна ідея цієї теоретичної платформи пов'язується з пріоритетним (принциповим) впливом науково-технічного прогресу і технологічних змін на циклічність економічного розвитку на протигагу психологічним чинникам, які вважалися визначальними у поведінці учасників ринку і такими, що формують дисбаланс попиту і пропозиції та, зрештою, призводять до коливань економічної активності (економічних піднесенень чи кризових явищ).

Свою теорією економічного циклу М. Туган-Барановський довів, що у періоди економічного піднесення суспільне споживання зростає завдяки нарощуванню основного капіталу та збільшенню обсягів виробництва. Цей висновок акцентував увагу на зумовленості економічних коливань явищами, що пояснюються законами виробничого нагромадження. Циклічність економічного розвитку зумовлюється фазами накопичення позичкового капіталу для інвестування у розвиток нових виробництв. За логікою М. Туган-Барановського, кризові явища і відповідне згортання процесів інвестування та поява вільного позичкового капіталу зумовлюються невідповідністю для інвесторів розвивати і підтримувати неперспективні галузі та виробництва, які технологічно себе вичерпали. Пошук нових сфер застосування капіталу (інвестиційних можливостей) стає головною проблемою інвесторів.

Подальший розвиток ідей М. Туган-Барановського тісно пов'язаний з формуванням теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва, у першу чергу – в аспектах виявлення особливостей нагромадження капіталу в нових галузях економіки, що у подальшому знайшло пояснення в наукових дослідженнях нео-шумпетеріанських інноваційних теорій.

Розвиток наукових висновків М. Туган-Барановського німецьким економістом А. Шпітгофом дозволив пояснити формування механізму залучення вільного капіталу до секторів економіки, які мають переваги і перспективи: інновації, відкриття, винаходи забезпечують тут інтенсивне накопичення ефекту привабливості, розширюють

<sup>191</sup> Горбанев М. М. Международные рейтинги конкурентоспособности и что они на самом деле измеряют? [Електронний ресурс] / М. М. Горбанев. – Режим доступу : [http://www.icss.ac.ru/userfiles/file/public\\_pdf681.pdf](http://www.icss.ac.ru/userfiles/file/public_pdf681.pdf).

<sup>192</sup> Процесс перехода и показатели стран СНГ и Монголии в 2009 году. Процесс перехода в кризисе? [Електронний ресурс] // Европейский банк реконструкции и развития. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/publ/econo/6520r.pdf>.

«ємність капіталоутворення»<sup>193</sup>, і такі процеси реалізуються у формі стрибків і проривів. А. Шпітгоф довів, що фаза піднесення не зумовлюється лише існуванням позичкового капіталу та його тиском на економічний розвиток: піднесення є функцією «притягування», а не «підштовхування»<sup>194</sup>, і результатом залучення капіталу є використання у виробництві досягнень науково-технічного розвитку. Отже, циклічність розвитку пояснюється і змінами пропозиції вільного капіталу, і коливаннями попиту на капітал.

Цілісності та логічної сформованості інноваційної теорії, яка отримала статус визнаної парадигми соціально-економічного розвитку, надав Й. Шумпетер, який доповнив її теоретичним підґрунтям ендогенного економічного зростання. Цей всесвітньовідомий науковець є автором теорії циклу, яка заснована на законах розвитку інноваційного процесу, у першу чергу – на урахуванні специфіки поведінки підприємців-інноваторів.

У контексті проблематики обґрунтування структурної перебудови економіки варто звернути особливу увагу на теоретичні положення Й. Шумпетера, які принципово відрізняють його висновки від наукових результатів попередників: інновації, як правило, не «виростають» із старого, а можуть з'являтися поруч і бути несумісними з існуючим укладом. Таке протиріччя повинно усуватися через відповідні структурні зміни (перебудову, за Й. Шумпетером – «творче руйнування»). Отже, **передумовою економічного зростання, заснованого на інноваційному типі поведінки (новаторський тип мислення, креативність, інноваційний тип культури), є структурна перебудова економіки (підприємства), яка зумовлює якісно нові параметри розвитку.**

Й. Шумпетер запровадив до наукового обігу дефініцію «інновація», розглядаючи її сутнісні ознаки не з позицій нововведення як такого, а під іншим кутом зору – як функцію виробництва, що має об'єктивний характер і передбачає зміну технології виробництва. За Й. Шумпетером, саме інновація забезпечує перехід (а точніше – стрибок) від старої до нової виробничої функції. Такий нетрадиційний підхід передбачає відмову від багатьох усталених пояснень економічних циклів (коливання урожайності, демографічні чинники, особливості грошового обігу), які є суттєвими, однак не визначальними у розумінні сутності циклічності.

Тому безумовною заслугою Й. Шумпетера і його послідовників є **доведення зумовленості макроекономічних змін продукуванням і впровадженням технологічних інновацій: такі інновації є не наслідком, а причиною макроекономічних зрушень**, що раніше не розглядалося в моделях економічного зростання. Отже, зростання конкурентоспроможності економіки передбачає її структурну перебудову, в основу якої необхідно закласти базові положення інноваційного розвитку з урахуванням закономірностей функціонування і тенденцій трансформації інноваційного процесу.

Для цього у даному дослідженні доцільно розглянути ряд аспектів щодо побудови ринкового механізму господарювання, здатного до мотивування і стимулювання процесів продукування, абсорбції, поширення і впровадження інновацій. У цьому контексті окреслюються проблеми встановлення позицій (діагностика стану) досліджуваного об'єкта на хвилі циклу економічного розвитку, а також виявлення контурів тих процесів, які зумовлюють (можуть зумовлювати) формування нового вектору розвитку. Важливим аспектом цієї проблеми є пошук шляхів формування організаційно-економічних механізмів регулювання згаданих процесів.

Пошук відповіді на означене питання в нинішніх умовах господарювання потребує урахування особливостей переходу (стрибка) від існуючого до нового технічного і технологічного базису в умовах кризової фази циклу. При цьому необхідно акцентувати увагу на об'єктивно зумовленому співіснуванні старого й нового технологічного базису з чітким окресленням пріоритетів розвитку, що передбачає формування адекватних економічних механізмів в межах державної політики і визначенням місця в ньому кожного з цих базисів, інвестиційних переваг кожного з них тощо. Логічним результатом такого твердження є висновок про **необхідність диференціації економічної політики**, наприклад: для нових, перспективних виробництв – забезпечення прямої фінансової підтримки держави, розроблення і впровадження дієвих засобів податкової конкуренції тощо.

За умови існування налагоджених ринкових відносин актуалізуються інновації у сфері поліпшення процесів на противагу кардинальним інноваціям, які, як правило, пов'язуються із значними інвестиціями, високим рівнем ризику і закономірно потребують державної підтримки, яка матиме точковий характер, забезпечуватиме визначені пріоритети розвитку, створюючи механізми мотивування, стимулювання, захисту, підтримування тих учасників інноваційного процесу, які забезпечують отримання високого кінцевого результату (Й. Шумпетер, Г. Менш).

Упродовж 20-літнього періоду існування Української держави були чисельні спроби побудови механізмів державного регулювання інноваційних процесів, однак всі вони не отримали бажаного успіху. Дослідження, проведені нами упродовж років незалежності України, показали зсування вітчизняної економіки до межі системної кризи – формування порогу несумісності з економіками розвинутих країн. Політика держави у царині структурної перебудови економіки не пов'язувалася з методологією реалізації інноваційної моделі розвитку, не базувалася на чітко й однозначно сформульованих пріоритетах розвитку, а здійснення поточних заходів орієнтувалося на вирішення поточних (часто неузгоджених) завдань, що мало лише негативні наслідки – розвиток процесів стагнації економіки та її руйнування. В кінцевому результаті за переважною більшістю міжнародних рейтингів позиції України упродовж останніх років суттєво погіршилися.

Важливість наукових висновків М. Туган-Барановського, Й. Шумпетера та їх послідовників для обґрунтування методологічних засад структурної перебудови економіки підтверджується нинішньою актуалізацією ідей

<sup>193</sup> Макаренко І. П. Методологічні проблеми макроекономічного прогнозування [Електронний ресурс] / І. Макаренко. – Режим доступу : <http://webcache.googleusercontent.com>.

<sup>194</sup> Бажал Ю. М. Актуальність ідей М. І. Туган-Барановського для теорії економічного розвитку [Електронний ресурс] / Юрій Бажал. – Режим доступу : <http://iee.org.ua>.

інноваційного забезпечення структурних трансформацій і їхнім розвитком у новітніх теоріях економічного зростання. Наукова думка виокремлює ці теорії як нео-шумпетеріанські, а їхні принципові положення формуються навколо досліджень так званої технологічної динаміки. Означений напрям економічної думки трактує **технологічні зміни як об'єкт з ознаками динамічної еволюції, який визначає й напрями розвитку цивілізації**. Цей процес є хвилеподібним і описується теорією «довгих хвиль» М. Кондратьєва, яка нині має статус класичної, а нео-шумпетеріанці вивчають сутнісні аспекти таких процесів і чинники, що їх формують. Згідно з цією теоретичною концепцією основним чинником «довгих хвиль» є технологічні зміни, які, як зазначалося вище, породжують структурні зрушення в економіці. Інтервал (періодичність) таких змін зумовлюється частотою продукування і впровадження у виробництво базових інновацій, на основі яких створюються галузі-локомотиви, здатні поширити ідеї інноваційності на всю економіку. До недавнього часу такими вважалися виробництва, пов'язані зі створенням інформаційних технологій і розвитком на цій основі суспільства, заснованого на знаннях, однак останнім часом до таких перспективних галузей відносять біотехнології.

Найвідомішими представниками нео-шумпетеріанського напрямку інноваційної теорії економічного зростання є Ю. Бажал, Д. Ван Дюйн, С. Глазьев, А. Грублер, В. Дементьев, Д. Досі, Д. Кларк, А. Клейнкнехтер, В. Кушлін, Г. Менш, Н. Накіценович, К. Перес, Л. Суєте, К. Фрімен, Д. Шмуклер, Ю. Яковець та інші. Аналіз наукового доробку згаданих фахівців дозволяє констатувати формування нового теоретичного базису економічного розвитку країн для розроблення адекватної державної економічної політики щодо реалізації інноваційної моделі розвитку як безальтернативного підґрунтя структурної перебудови та економічного розвитку держави. Нео-шумпетеріанці розглядають структуру економіки як певний результат реалізації технологічних хвиль (хвиль технологічних комплексів) і, на протидію традиційним тлумаченням структурних змін (структурної динаміки), пояснюють їх через закономірності розвитку технологічних систем.

Використання в інноваційних теоріях економічного розвитку дефініції «технологічні системи» пов'язується з дослідженнями К. Фрімена, Л. Суєте, Д. Досі та ряду інших науковців. Ці автори сприймають зміну технологічної системи як технологічну революцію, при цьому відштовхуючись від висновку Й. Шумпетера щодо впливу базових науково-технічних інновацій на довгострокову економічну динаміку. У цій системі поглядів технологічна революція трактується як сукупність технологічно та економічно пов'язаних інновацій, які окреслюють і інституціують нову технологічну систему, здатну «запустити» механізм структурних зрушень<sup>195</sup>. Нео-шумпетеріанці визнають, що необхідність перегляду технологічної парадигми визначається економічними чинниками: на критичній точці зростання в економічній системі накопичуються протиріччя техніко-технологічної та економічної складових, що зумовлює формування нового способу мислення, відповідного зародження нової парадигми, яка, у свою чергу, провокує революційний підхід до зміни системи виробництва.

Нео-шумпетеріанська концепція демонструє випередження технологічними змінами інституційних перетворень в державі, які мають суттєвий потенціал консерватизму та інерції. Це твердження є основою для визначення періоду реалізації кардинальних змін в соціально-економічній системі, тобто періоду становлення загальноновизнаної парадигми з новими принципами управління для нової фази розвитку. Домінування такої парадигми триває, за різними трактуваннями, упродовж 40–60 років (прискорення науково-технічного прогресу і скорочення науково-виробничих циклів скорочує її життєвий цикл), і ця зміна визначається як науково-управлінська революція з окресленням ефективнішого, порівняно з попереднім, соціально-економічного устрою.

Техніко-економічна парадигма (частіше використовується термін «уклад»<sup>196</sup>) визначається ключовими чинниками (нові технології і способи виробництва), що позитивно впливають на співвідношення ефекту і витрат виробництва, забезпечують створення нової продукції і формують прогресивні тенденції у структурі витрат, а також особливостями розвитку галузей економіки протягом часу існування цієї парадигми. Такі парадигми, як зазначають нео-шумпетеріанці, є чинниками «довгих хвиль» М. Кондратьєва, і їхня нумерація узгоджується з послідовністю цих хвиль.

Загальноновизнаним є існування (упродовж певного періоду часу) шести таких парадигм («довгих хвиль») з чітко окресленими технологічними нововведеннями, задіяними до створення ядра технологічного укладу, які називаються ключовими чинниками:

- 1790–1850 рр. – перша «довга хвиля» з ключовим чинником «механізація праці у ткацтві»;
- 1851–1895 рр. – друга «довга хвиля» з ключовим чинником «добування вугілля і паровий двигун»;
- 1896–1946 рр. – третя «довга хвиля» з ключовим чинником «чорна металургія»;
- 1947–1989 рр. – четверта «довга хвиля» з ключовим чинником «енергія (нафта і продукти органічної хімії)»;
- 1990–2040 рр. – п'ята «довга хвиля» (інформаційний технологічний уклад) з ключовим чинником «мікроелектроніка і програмне забезпечення»;
- 2041 р. з нечітко визначеним у даний час кінцевим терміном – шоста «довга хвиля» з ключовим чинником «нанотехнології, клітинні технології та методи генної інженерії, що спираються на використання електронних растрових й атомно-силових мікроскопів, відповідних метрологічних систем». Межа між шостим і п'ятим укладами пролягає на рівні проникнення технології в структури матерії і масштабах обробки інформації. Він базується на використанні нанотехнологій, які оперують на рівні однієї мільярдної метра. На такому рівні є можливість змінювати молекулярну структуру речовини, надавати їй принципово нових властивостей, проникати у клі-

<sup>195</sup> Freeman C. Technical Innovation, Diffusion and Long Cycles of Economic Development / C. Freeman // The Long-Wave Debate. – Berlin, 1987.

<sup>196</sup> За С. Ю. Глазьевим, технологічний уклад визначається як цілісний комплекс технологічно пов'язаних виробництв, який у динаміці функціонування являє собою контур відтворення.



тинну структуру живих організмів та змінювати їх. На думку провідних фахівців, шостий технологічний уклад виходить з ембріональної фази розвитку і розгортається як процес заміщення ним попереднього технологічного укладу, що досяг межі свого зростання. Цей процес проявляється як фінансова і структурна криза<sup>197</sup>.

Відповідно до теорії «довгих хвиль», необхідно обумовити, що ключовий чинник будь-якої парадигми є визначальним і для технологій, сформованих у попередніх техніко-економічних парадигмах. При цьому цей ключовий чинник змінює якісні параметри технологій, започаткованих в межах попередніх парадигм. Ключовий чинник пов'язується з масовим попитом на відповідні технологічні зміни, і галузі, які активно використовують цей чинник, стають основними інвесторами в нові технології й у такий спосіб формують технологічний уклад суспільства. **Усвідомлення пріоритетності таких галузей і відповідна їх інституційна підтримка повинна стати «наріжним каменем» структурної політики держави.** У цьому контексті випереджуючий пошук і прогнозування появи ключового чинника нового (майбутнього) технологічного укладу є важливим завданням економічної політики держави з метою формування механізмів їх пріоритетного інвестування.

Зміна домінуючого технологічного укладу супроводжується кардинальними інституціональними перетвореннями, і цей процес називають технологічною революцією, що має п'ять ознак: зростання інноваційної активності, швидке підвищення ефективності виробництва, соціальне і політичне визнання нових технологічних можливостей, зміна цінних пропорцій відповідно до властивостей нової технологічної системи<sup>198</sup>. Упродовж такої технологічної революції відбувається знецінення капіталу у виробництвах застарілого технологічного укладу та їх скороченням, погіршенням економічної кон'юнктури, поглибленням зовнішньоторговельних протиріч, загостренням соціальної та політичної напруженості. Виходячи з цього, **заміщення старого технологічного укладу потребує змін у соціальних та інституціональних системах для забезпечення швидкого поширення нового технологічного укладу.**

В останній фазі «довгої хвилі» економічна структура не забезпечує належного економічного розвитку через скорочення притоку інноваційних технологій. В такій ситуації відбувається насичення традиційних товарних ринків, прикладом чого є світовий ринок сталі, який набув ознак надвиробництва. Аналогічна ситуація спостерігалася упродовж кризового періоду й на ринку нерухомості.

Рівень конкурентоспроможності України та окремих суб'єктів господарювання, а також перспективи їх зростання суттєво залежать від пошуку можливостей і обґрунтування шляхів подолання структурної кризи, яка, поряд з відсутністю в економіці достатнього потенціалу для продукування і залучення інновацій, загрожує переростанням у системну кризу. Україна має значний промисловий, науковий і природний потенціали, проте основи її конкурентних переваг (фактори виробництва, рівень розвитку провідних галузей економіки та їх інфраструктури) відстають від рівня розвинених країн світу, що й послужило причиною низької конкурентоспроможності українських виробів з доданою вартістю. Наслідок такого становища – традиційне багаторічне представлення України на світовому ринку, як правило, продукцією нижчих технологічних укладів.

Перебудова економіки **потребує перегляду структурної політики держави, яку розуміють як визначення цілей і пріоритетів структурних перетворень в економіці, а також розроблення організаційно-економічних механізмів їх реалізації з метою зростання конкурентоспроможності країни і підвищення якості життя населення.**

Структурні зрушення в Україні, незважаючи на слабку обґрунтованість, мали значну активність на початковому етапі переходу економіки до ринку, коли прискорена лібералізація економічних відносин призвела до гіперінфляції, спаду виробництва та інших негативних явищ. Менш активно структурні перетворення відбувалися останніми роками, однак упродовж всього періоду розбудови незалежної держави **структурну політику можна ідентифікувати як застарілу, пасивну і, відповідно, неперспективну, у результаті чого структурні перетворення були безсистемними та інерційними.** Це, у свою чергу, зумовило структурну розбалансованість економіки, високий рівень енерго- і капіталоемності виробництва, падіння рівня інноваційної активності суб'єктів господарювання. Більшість провідних галузей економіки України експортоорієнтовані, і на їхній діяльності та, відповідно, на всій економіці, позначається погіршення кон'юнктури світового ринку. Це потребує перегляду політики наздоганяючої модернізації: як ми вже зазначали, у недалекому майбутньому світова економіка внаслідок масштабної і глибокої кризи принципово зміниться.

Дослідження, проведені нами у сфері структурних перетворень економіки, показали, що значна кількість державних програм у цій сфері не реалізовано, а замість них приймалися нові. Кабінет Міністрів України (КМУ) не раз визначав пріоритети розвитку, спрямовані на подолання структурної деградації промислового комплексу України, визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку (ядерні дослідження, електрозварювання, космічна техніка, фізика низьких температур, біотехнологія, розроблення нових матеріалів), однак вони не реалізувалися повною мірою. Крім цього, ці програми піддавалися критиці через неврахування питань відновлення електронної промисловості, недостатню увагу до актуальних питань електроенергетики, залізничного транспорту, що пов'язувалося також з необхідністю удосконалення конкурентного і антимонопольного законодавства. Наприклад, реалізація Концепції структурної перебудови та інноваційного розвитку космічної галузі, затверджена Указом президента України від 6 лютого 2001 р. № 73/2001, не дала очікуваних результатів: якщо в 2005 р. виробництво продукції за класифікаційною групою «Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні», в Україні становило 0,79% від обсягу реалізованої продукції промисловості, то в 2009 р. – 0,92%.

<sup>197</sup> Глазев С. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов [Електронний ресурс] / Сергей Глазев. – Режим доступу : <http://www.glazev.ru/scienexpert/84>.

<sup>198</sup> Дементьев В. Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / В. Дементьев // Препринт # WP/2009/252 – М. : ЦЭМИ РАН, 2009. – 22 с.

Дослідження тенденцій розвитку окремих галузей (підгалузей) промисловості України з використанням двох критеріїв – темпу приросту галузі (порівняно з середнім по промисловості) і частки галузі в обсязі промислового виробництва – показало неспроможність механізму державного регулювання забезпечити швидкий розвиток тих із них, які було позиціоновано як найважливіші і пріоритетні. Так, нинішні стратегічні позиції підгалузей «Виробництво основної хімічної продукції», «Виробництво машин та устаткування», «Виробництво будівельних матеріалів», «Металургійне виробництво» розвиваються з темпами, які нижчі від середніх по промисловості. Крім того, аналіз інвестиційних процесів в Україні засвідчує їх невідповідність потребам структурних перетворень. Надалі країна буде ще більше обмежена в коштах через наслідки світової кризи, що потребуватиме детальних системних обґрунтованих рішень в межах структурної політики. У такій ситуації падіння рівня конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання на внутрішньому і зовнішньому ринках стає ще більш очевидним. Досвід найуспішніших країн світу засвідчує, що в такій ситуації необхідно посилювати вплив механізмів державного регулювання структурних процесів в економіці.

Формування цілей і пріоритетів структурної перебудови економіки України потребує творчого осмислення позитивного досвіду країн, зорієнтованих на інноваційну модель розвитку (наприклад, Японії): вирішення стратегічних завдань структурної перебудови економіки, механізмів державного регулювання структурних змін тощо. Враховуючи, що структурна перебудова економіки – довготривалий і капіталомісткий процес, а керівництвом в умовах гео економічних змін потребуватиме посилення державного впливу, такий досвід є цінним. Корисним може стати досвід й інших успішних країн, однак у кожному випадку його цінність базується на безальтернативності інноваційної спрямованості структурних реформ, хоча в умовах формування глобального інформаційного суспільства стан вітчизняної науки та інноваційної сфери є незадовільним, а рівень падіння інноваційного забезпечення виробництва та деінтелектуалізації суспільства стають загрозливими.

Конкурентоспроможність країни значною мірою формується обсягами, динамікою і структурою експорту, які визначаються інноваційними і технологічними чинниками розвитку. Вибір цих критеріїв оцінювання статусу країн у сучасному світі визначається бурхливими процесами глобалізації, які супроводжуються активізацією товарообміну між державами, а також експансією інновацій з формуванням конкурентних переваг тими суб'єктами міжнародної конкуренції, які забезпечують інтелектуальне лідерство. Поширення тенденцій міжнародної конкуренції на внутрішні ринки призводить до активного проникнення національного інноваційного продукту на світовий ринок і забезпечує країні значну ринкову владу з відповідним економічним ефектом.

При порівнянні інноваційно-технологічної структури виробництва різних країн закономірним є аналіз технологічної структури їхнього експорту, що достатньою мірою характеризує й конкурентоспроможність країни. Для цього Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) поділяє продукцію обробної промисловості на чотири рівні технологій за критерієм наукомісткості продукції і групує їх за діапазоном наукомісткості: високотехнологічні (7,7–13,3); середньо високотехнологічні (2,1–3,9); середньо низько технологічні (0,6–1,0); низько технологічні (0,3–0,5). Ю. М. Бажал доводить, що така класифікація співпадає з технологічними укладами, які формуються в рамках «довгих хвиль» М. Кондратьєва: високотехнологічні виробництва відповідають п'ятому укладу, дві групи середньо технологічних – четвертому, і низько технологічні – третьому<sup>199</sup>. На жаль, ОЕСР не охоплює Україну подібними дослідженнями, однак окремі оцінки провідних країн світу, а також тих, що близькі за характеристиками і тенденціями розвитку до України, можна проаналізувати на основі табл. 2.3.2.

Дослідження світових тенденцій міжнародної торгівлі засвідчує високий рівень використання високих технологій для виробництва продукції, що продемонстровано на рис. 2.3.2. Цілком зрозуміло, що експортний потенціал України, який базується, в основному, на нижчих технологічних укладах і не має дієвих інституційних важелів для радикального переструктурування, не може бути конкурентоспроможним на світовому ринку.

Аналіз активності інноваційних процесів в Україні показав, що наявність певних передумов розбудови інформаційного суспільства вступає у протиріччя з технологічною структурою виробництва, що стає гальмом перспективних перетворень в економіці держави. Так, сьогодні в Україні за показниками виробництва продукції вищі технологічні уклади – 5-й та 6-й – становлять близько 4%, причому 6-й технологічний уклад, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країн у майбутньому, у нашій країні майже відсутній (менше 0,1%). Близько 58% виробленої продукції припадає на найнижчий, 3-й технологічний уклад (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38% – на 4-й. За показником фінансування науково-технічних розробок склалася така ситуація: майже 70% коштів сьогодні поглинає 4-й і лише 23% – 5-й технологічний уклади. Інноваційні витрати розподіляються так: 60% – 4-й технологічний уклад і 30% – 3-й (сумарно – 90%), а 5-й становить лише 8,6%. Стосовно інвестицій, які, власне, і визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, маємо такі пропорції: 75% спрямовуються у 3-й технологічний уклад і лише 20% та 4,5% – у 4-й і 5-й технологічні уклади відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння та модернізація) 83% припадає на 3-й технологічний уклад і лише 10% – на 4-й<sup>200</sup>. Отже, інноваційні та інвестиційні пріоритети, які фактично сформувалися в Україні в останні десятиліття, не відповідають світовим тенденціям інноваційного розвитку.

<sup>199</sup> Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: Аналітичні матеріали до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації цих викликів»] / [Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, І. А. Шовкун та ін.]; за ред. Л. І. Федулової, Г. О. Андрощука; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 147 с.

<sup>200</sup> Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [В. М. Геєць, В. П. Александрова, Т. І. Артёмова та ін.]; ред. В. М. Геєць. – К. : Ін-т екон. прогнозування НАН України; Фенікс, 2003. – С. 351–352.

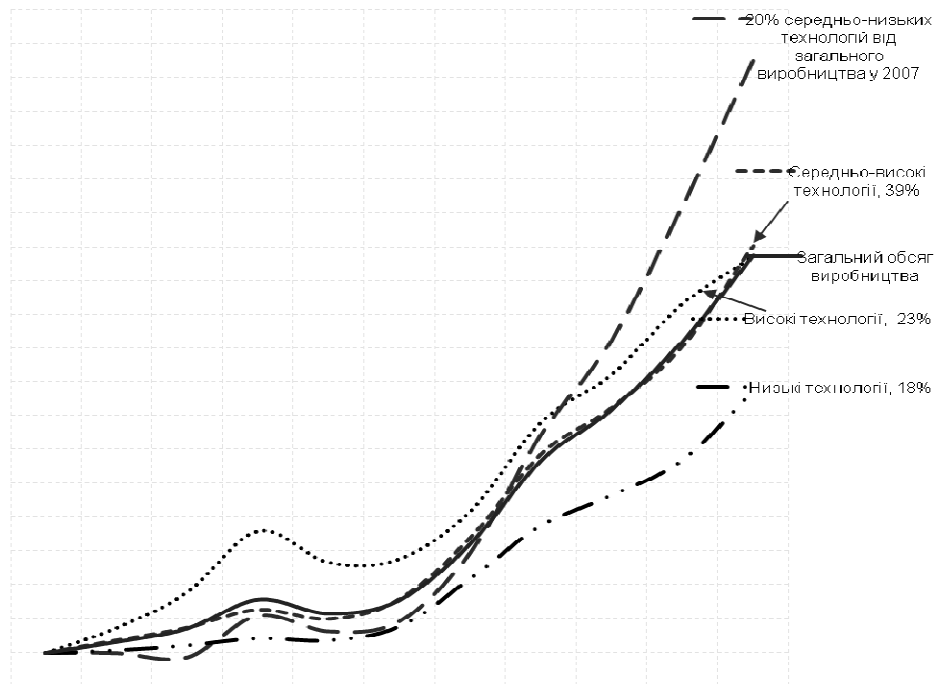
Приріст високо- і середньо високотехнологічного експорту окремих країн за період 1997–2007 рр.<sup>201</sup>

Країна	Всього	Високотехнологічне виробництво	Середньовисокотехнологічне виробництво
Словаччина	19,6	33,8	22,2
Ісландія	9,9	32,9	19,8
Чехія	18,4	29,7	19,1
Китай	21,5	29,3	25,7
БРІК	21,8	27,8	24,3
Польща	18,8	22,7	24,0
Угорщина	16,6	21,4	18,9
Греція	8,3	18,8	12,4
Туреччина	15,7	17,9	23,6
Індія (2000–2007)	15,5	16,4	18,3
Бельгія	9,5	16,1	8,5
Бразилія (2000–2007)	11,0	14,3	10,6
Словенія	12,0	13,7	14,1
Чилі (2000–2007)	13,4	13,1	10,3
Нова Зеландія	6,8	13,0	5,8
Австрія	10,5	12,3	11,5
Швейцарія	8,3	12,2	5,5
Корея	10,6	12,2	13,1
Португалія	6,9	11,9	7,2
Німеччина	9,6	11,2	9,4
Нідерланди	9,7	11,1	9,2
Іспанія	9,2	10,9	9,1
Південна Африка (2000–2007)	15,8	10,1	15,7
Мексика	8,4	10,1	8,3
Країни ЄС	8,7	9,4	9,0
Норвегія	9,1	9,3	10,6
Ірландія	8,8	9,0	12,1
Росія (2000–2007)	14,2	9,0	12,2
Фінляндія	8,2	8,9	9,4
Естонія	14,1	8,9	16,4
Данія	7,6	8,5	9,3
Країни ОЕСР	7,7	7,6	8,1
Італія	7,6	7,4	8,0
Австралія	7,7	7,3	5,6
Франція	6,5	7,0	6,6
Індонезія (2000–2007)	9,5	6,7	16,1
Об'єднані країни ЄС	12,3	6,5	11,3
Канада	5,7	6,3	4,9
Люксембург (1999–2007)	9,1	6,2	9,0
США	5,2	4,5	5,5
Швеція	7,5	4,5	9,0
Ізраїль	6,4	4,1	5,7
Великобританія	3,7	3,2	4,8
Японія	5,1	2,0	6,1

У такій ситуації дослідження причинно-наслідкових зв'язків експортної та структурної політики набуває виключно важливого значення, оскільки експорт України відіграє вирішальну бюджетоутворюючу функцію, а структурна політика розглядається у багатьох випадках і як причина, і як наслідок економічного розвитку. Проте Дж. М. Майер застерігає: не можна базуватися на тезі, що політика, яка спрямована безпосередньо на структуру виробництва, може прискорити розвиток країни: «Послідовність повинна бути зворотною – від розвитку динамічної конкурентної переваги з боку пропозиції до кінцевої трансформації структури виробництва як наслідку процесу розвитку, але не його причини. Якщо промислова політика зосереджується тільки на зміні структури виробництва, це не обов'язково викличе розвиток ресурсної бази економіки, навіть більше, може фактично уповільнити його»<sup>202</sup>.

<sup>201</sup> OECD. Science, Technology and Industry Scoreboard, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd-ilibrary.org>.

<sup>202</sup> Майер Джеральд М. Міжнародне середовище бізнесу / The International Environment of Business / Gerald M. Meier. Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Данієла Л. Олесневич (наук. ред.), Данієла Л. Олесневич (пер. з англ.). – К. : Либідь, 2002. – С. 414–415.



**Рис. 2.3.2.** Динаміка міжнародної торгівлі продукцією за рівнями технологій, що здійснюється країнами ОЕСР, 1997–2007 рр.

Проведене дослідження основних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності України і причинно-наслідкових зв'язків, що їх формують, показало, що стан і перспективи їхнього розвитку тісно переплітаються з ефективністю структурної політики, яка в даний час не відповідає критеріям інноваційності та прогресивності. Структуру експорту України подано у табл. 2.3.3.

Як видно з цієї таблиці, складеної за статистичними даними найвагоміших у 2009 р. експортних галузей економіки, найвищу конкурентоспроможність на зарубіжних ринках мають виробництво недорогоцінних металів і виробів з них, механічне устаткування, машини і механізми, електрообладнання та їх частини, мінеральні продукти, а також транспортні послуги. Частка цих товарів і послуг в загальному обсязі експорту в 1998–2009 рр. коливалася і становила у 1998 р. 65,7%, а у 2009 р. – 56,9% (рядок 4 табл. 3), що перевищувало їхню частку у валовій доданій вартості. При цьому часта експорту транспортних послуг протягом цього періоду зменшилася з 19,5% у 1998 р. до 12,8% у 2009 р., частка недорогоцінних металів і виробів з них впала за цей період з 32,4% у 1998 р. до 26,0% у 2009 р., а частка експорту механічного устаткування, машин і механізмів, електрообладнання та їх частин, а також мінеральних продуктів збільшилася: по механічному устаткуванню з 6,7% у 1998 р. до 10,2% у 2009 р., а по мінеральних продуктах – з 7,1% у 1998 р. до 7,9% у 2009 р. Значні коливання показників за основними статтями експорту свідчать про зміни умов торгівлі, цінової політики і конкурентного середовища на міжнародних ринках.

Дослідження особливостей і структури зовнішніх і внутрішніх ринків показує, що можливості експорту України визначаються, у першу чергу, такими чинниками: коливання кон'юнктури світового ринку, зумовлене різкими змінами попиту і пропозиції; мізерна місткість внутрішнього ринку металопродукції, особливо щодо плоского прокату: вітчизняні автомобіле- і суднобудування найближчим часом не зможуть стати його потужними споживачами.

Перевагами вітчизняної металургійної промисловості (з позицій експортної орієнтації) є близькість до основних джерел сировини (залізняк, коксівне вугілля), сприятливе географічне розташування (зокрема, близькість до морських портів), дешева робоча сила, занижені (порівняно з європейськими) екологічні норми тощо. Однак, незважаючи на восьме місце у рейтингу світових виробників сталі, гострою проблемою металургійної промисловості України є її жорстка залежність від світової ринкової кон'юнктури.

Несприятливий фактор розвитку металургійної галузі України – низький технічний і технологічний рівень виробництва (зношення основних засобів в середньому становить 70%). Результатом цього є відставання рівня енерговитрат на виробництво сталі від світових стандартів: якщо в Україні при виготовленні однієї тонни сталі витрачається 31 Гдж, то в США – 25 Гдж, в Японії – 26 Гдж, а частка сталі, що розливається безперервним способом, в Україні становить 30% від загального виробництва, тоді як в Росії – 70%, США – 89%, Німеччині – 96%, Південній Кореї – 98%, Японії – 100%<sup>203</sup>.

<sup>203</sup> Натальченко А. Запасной путь локомотива украинской экономики [Електронний ресурс] / А. Натальченко // Инвестгазета. – 2006. – № 5. – Режим доступу : <http://www.investgazeta.net>.

Структура основних складових експорту України у 1998–2009 рр., %\*

	1998	2003	2007	2008	2009
<b>Структура, %</b>					
1. Всього експорт з України, в т. ч.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Експорт товарів	76,8	84,4	84,5	85,1	80,5
У структурі експорту:					
2.1. Недорогоцінні метали і вироби з них	32,4	31,1	35,6	35,1	26,0
2.2. Продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості	7,8	7,1	7,0	6,4	5,1
2.3. Мінеральні продукти	7,1	12,8	7,3	9,0	7,9
2.4. Механічне устаткування; машини і механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення звуку	6,7	8,5	8,5	8,1	10,2
2.5. Транспортні засоби і шляхове обладнання	3,7	3,6	5,7	5,5	3,2
3. Експорт послуг	23,2	15,6	15,5	14,9	19,5
3.1. Транспортні послуги	19,5	12,9	13,1	7,8	12,8
4. Всього експорт недорогоцінних металів, механічного устаткування, машин і механізмів, електрообладнання та їх частин, мінеральних продуктів і транспортних послуг (гр.2.1+гр.2.3 + гр.2.4.+гр.3.1)	65,7	65,3	64,5	60,0	56,9
5. Всього експорт по шести основних позиціях (гр.2.1+гр.2.2+гр.2.3+гр.2.4+гр.2.5+гр.3.1)	77,2	76,0	77,2	71,9	65,2
<b>Структура, % до 1998 р.</b>					
1. Всього експорт з України, у т. ч.	100,0	166,0	354,4	478,2	299,5
2. Експорт товарів	100,0	182,5	390,1	529,9	314,1
У структурі експорту:					
2.1. Недорогоцінні метали і вироби з них	100,0	159,1	389,4	517,2	240,2
2.2. Продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості	100,0	152,0	317,5	394,6	196,7
2.3. Мінеральні продукти	100,0	300,8	367,4	605,5	335,2
2.4. Механічне устаткування; машини і механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення звуку	100,0	210,2	450,5	574,0	453,8
2.5. Транспортні засоби і шляхове обладнання	100,0	159,5	535,8	700,4	258,7
3. Експорт послуг	100,0	111,2	236,6	307,4	251,3
3.1. Транспортні послуги	100,0	109,6	190,0	237,4	196,1
4. Всього експорт недорогоцінних металів, механічного устаткування, машин і механізмів, електрообладнання та їх частин, мінеральних продуктів і транспортних послуг (гр.2.1+гр.2.3 + гр.2.4.+гр.3.1)	100,0	159,6	372,1	500,5	288,6
5. Всього експорт по шести основних позиціях (гр.2.1+гр.2.2+гр.2.3+гр.2.4+гр.2.5+ гр.3.1)	100,0	163,3	342,1	456,0	252,8

\*Розраховано за матеріалами статистичних щорічників України за 1998–2009 рр.

Наведені дані дають змогу окреслити проблему формування стратегічного бачення ролі металургійної галузі у забезпеченні конкурентоспроможності країни з урахуванням суперечливих тенденцій: з одного боку, існування і підтримка неперспективної структури економіки, де провідне місце займає металургійна галузь, а з іншого боку – необхідність акумулювання ресурсів для реалізації інвестиційних пріоритетів задля здійснення інноваційного розвитку країни (враховуючи бюджетоутворюючу роль металургійної галузі). Складність проблеми посилюється й неузгодженістю існуючих проектів державних програм, галузевих і міжгалузевих стратегій розвитку та інших принципових документів, що стосуються напрямів розвитку економіки. Наприклад, аналіз розміщених на сайті КМУ «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року», «Стратегії демографічного розвитку на 2006–2015 роки», «Довгострокової стратегії розвитку України», «Концепції Державної програми освіти на 2006–2010 роки» та ряду інших документів дозволяє прогнозувати відсутність у перспективі системного ефекту синергії.

Отже, аналіз наведених даних дозволяє констатувати, що у вітчизняному експорті домінують галузі середніх низьких технологій і тому Україна конкурує на міжнародних ринках, що відзначаються високим рівнем насичення і не мають значних перспектив розвитку. Відносно стабільна і неперспективна структура експорту України потребує кардинальних змін у формуванні експортних пріоритетів, що пов'язується з необхідністю розроблення науково обґрунтованої структурної політики і чіткого окреслення пріоритетів розвитку економіки.

Як ми вже зазначали, структурна перебудова економіки повинна базуватися на інноваційних засадах, і особливістю економічної ситуації в Україні є невідповідність рівня розвитку *k*-суспільства параметрам глобальної конкурентоспроможності: за рівнем розвитку *k*-суспільства та іншими спорідненими критеріями Україна посідає значно вищі місця у міжнародних рейтингах, порівняно з індексами глобальної конкурентоспроможності (табл. 2.3.4).

## Рейтинги України в системі критеріїв інноваційного розвитку та формування інформаційного суспільства

Значення індексу	Рік	Країна-лідер	Значення індексу для країни-лідера	Україна	
				Значення індексу	Місце у рейтингу
1. Індекс екологічної керованості	2007–2008	Швейцарія	95,5	74,1	75
2. Індекс стійкого розвитку	2007–2008	Швейцарія	0,844	0,633	66
3. Індекс суспільства, заснованого на знаннях	2007–2008	Швеція	0,776	0,393	43
4. Індекс впливу інформаційного суспільства на стійкий розвиток	2007–2008	Швейцарія	0,792	0,588	69
5. Індекс якості життя	2008	Франція	85	62	59
6. Індекс людського розвитку	2007–2008	Ісландія	0,968	0,788	76
7. Індекс економічної свободи	2008	Гонконг	90,3	51,1	133
8. Індекс екологічної стійкості	2005	Фінляндія	0,751	0,447	110

У цьому контексті підкреслимо, що значення індексу глобальної конкурентоспроможності країн формується з урахуванням субіндексів, які, крім інших, значною мірою відображають механізм оцінювання *k*-суспільства: здоров'я і початкова освіта, вища освіта, ефективність ринку робочої сили, технологічна готовність, спроможність до інновацій. Отже, існує близькість і часткове дублювання (корельованість) критеріїв оцінювання розвитку *k*-суспільства і конкурентоспроможності країн, у першу чергу – за рахунок зростання значущості інноваційних чинників у формуванні рейтингів. Це дозволяє стверджувати про існування передумов зростання конкурентоспроможності України на інноваційних засадах (за умови реалізації моделі інноваційного розвитку), враховуючи фактичні значення показників розвитку *k*-суспільства.

Такий висновок може стати підґрунтям і стимулом для розроблення механізмів формування інноваційного типу поведінки суб'єктів господарювання та їх інноваційної культури, а також перегляду конкурентної, інноваційної, структурної та кадрової політик держави та їх скоординованої реалізації. Однак у цьому контексті гостро постає проблема фінансового забезпечення стрімких інноваційних перетворень, а також дослідження впливу процесів розбудови *k*-суспільства на економічне зростання в цілому і конкурентоспроможність країни зокрема.

Зазначені реалії обмежують участь українських підприємств у глобальному інноваційному процесі, ставлять державу на межу системної несумісності з економіками розвинутих країн, які в межах сьомого, недосяжного нині для України, технологічного переділу, прагнуть вирішувати грандіозні та амбіційні завдання розвитку суспільства у світлі світоцивілізаційних процесів (наприклад, технології холодного термоядерного синтезу, що має принципово змінити енергетичний потенціал земної цивілізації).

Сучасний рівень і темпи розвитку інноваційної системи України не здатні забезпечити сталий розвиток економіки і є загрозливими для національної безпеки держави. У «Проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» зазначається, що інноваційні процеси в економіці України не набули вагомих масштабів, рівень інновативності економіки є вкрай низьким, а кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить у даний час 12–14%, що менше у 2–3 рази, ніж в інноваційно розвинених економіках. Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок нижче від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, у той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт (НДДКР) витрати на порядок менші, а майже половина інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення наукових досліджень в інтересах свого виробництва<sup>204</sup>.

У цьому контексті нами сформульовано пропозиції до Проекту Стратегії розвитку економіки України до 2020 р., які прийнято до подальшого опрацювання Міністерством освіти і науки України (№ 1/11-1116 від 24. 02. 2009 р.) щодо удосконалення системи генерації знань як засобу формування інноваційної моделі розвитку. Головним завданням удосконалення системи генерації знань визначено створення перманентної, превентивної системи продукування нових знань, які забезпечать інноваційний розвиток економіки, базуючись на єдності освіти, науки та інноваційної активності за умови пріоритетного розвитку людського капіталу.

Основними заходами державної політики для удосконалення системи генерації знань рекомендовано визначити:

1. Розроблення стратегії переходу України до інноваційної моделі розвитку, для чого в числі інших необхідно здійснити такі заходи: (а) експертиза, додаткове обґрунтування і впорядкування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, їх ранжування за пріоритетами національних інтересів, забезпечивши можливість для фінансування найактуальніших з них, а обов'язковою умовою є їх узгодження з пріоритетами розвитку регіонів з метою виявлення реальних шляхів можливого інноваційного прориву; (б) побудова механізму поєднання освіти, науки та інновацій, який є запорукою створення ефективного інноваційного середовища як цілісної системи і, відповідно до цього,

<sup>204</sup> Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламент. вид-во, 2009. – С. 164–165.

удосконалення системи генерування знань; (в) розвиток мотиваційних основ наукової діяльності і підвищення статусу науковців у суспільстві, підвищення їхньої заробітної платні, диференціація в оплаті залежно від досягнутих результатів, використання системи оцінювання як елементу мотивації з використанням сучасних критеріїв (участь у міжнародних конференціях, у наукових дослідженнях за грантовим фінансуванням, публікації в міжнародних виданнях тощо).

2. Сприяння держави формуванню інноваційно-сприятливого середовища, у тому числі: (а) гармонізація правового поля України і розвинутих країн світу, ліквідація відсталості у розвитку інституцій інноваційного процесу на основі формування і реалізації механізму підвищення інноваційної культури у суспільстві (пріоритетно – працівників органів державної влади), (б) розвиток розуміння всіма членами суспільства безальтернативності розбудови інформаційного суспільства як загальнонаціональної справи, усвідомлення пріоритетної ролі науки у розвитку суспільства, сприйняття генерації знань як основної виробничої сили, яка може забезпечити економічний прорив в умовах розвитку інформаційного суспільства; (в) мотивація формування інноваційно активного індивіда та інноваційного типу поведінки як передумови генерування знань і подолання периферійності вітчизняної інноваційної системи; (г) забезпечення розвитку нових напрямів спеціалізації вітчизняної економіки з точки зору розвитку *k*-суспільства на фоні процесів глобалізації та поляризації світового ринку товарів і послуг; (д) стимулювання формування системи знань різними способами (продукування знань, абсорбція зовнішніх знань, стимулювання попиту на інновації, впровадження інновацій, або реалізація окремих етапів інноваційного процесу і формування механізму співпраці з партнерами для продукування знань).

3. Формування інноваційної інфраструктури як головної умови забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та зростання якості управління нею через такі заходи: (а) ліквідація фрагментарності і диспропорцій у розвитку складових частин інноваційного процесу; (б) усунення «інноваційних прірв», що дозволяє нарощувати потенціал пріоритетних галузей економіки, створювати нетрадиційні механізми співпраці учасників інноваційного процесу та співпрацювати з іноземними партнерами на паритетних засадах; (в) забезпечення системності у розробленні і реалізації цільових програм, а також перегляд механізму обґрунтування і реалізації програм на основі гармонізації взаємодії уряду і бізнесу.

4. Перегляд і удосконалення механізму міжнародного і внутрішнього обміну науково-технічними розробками, адекватного характерові глобалізаційних процесів і ступеня відмінності технологічних укладів економіки України та країн-партнерів, у тому числі: (а) ініціювання створення міжнародних консорціумів для продукування і здійснення інноваційних проектів; (б) перегляд у напрямі спрощення процедур щодо організації міжнародного наукового співробітництва, впорядкування механізму виробничої кооперації з метою усунення пріоритетів контролю за такою кооперацією з боку іноземного капіталу; (в) розширення співпраці з транснаціональними корпораціями як генератором і центральною ланкою у розповсюдженні інновацій, що має успішний досвід комерційного використання винаходів; (г) розширення доступу наукових організацій до інформації про сфери можливої співпраці, сприяння відповідних органів у пошуку потенційних партнерів, а також спрощення механізмів налагодження партнерських стосунків; (д) інтегрування до світових процесів створення і використання інформаційних технологій, і на цій основі – долучення до формування інформаційного суспільства, зважаючи на наявність в Україні відповідних передумов, що можливість: стимулювати процес інтелектуалізації праці, визначати генерування нових знань пріоритетною сферою діяльності, реалізувати інформацію у формі інноваційної продукції

5. Активізація формування політики, спрямованої на генерування знань охоплює такі заходи: (а) збільшення витрат на R&D за рахунок приватного сектора, що сприятиме формуванню інноваційно активної особистості та інноваційного типу поведінки як запоруки активізації процесу генерування ідей і виявленню «прихованих» інновацій; (б) реформування національної інноваційної системи у напрямі R&D, що забезпечить налагодження взаємозв'язків між стадіями життєвого циклу інновацій, а саме: забезпечить прикладний характер досліджень, можливість оперативної адаптації до споживача і формування попиту, активізацію креативної мережі, спрямованість на комерціалізацію; (в) підтримка нових технологічних підприємств як важливого сегмента R&D, для яких характерна конкуренція, заснована на технології, і усунення бар'єрів для їх створення; (г) активізація споживачів як джерела інновацій, що реалізується у залученні споживачів та їх об'єднань до встановлення норм і стандартів, а також виявленні «прихованих» інновацій; (д) заохочення політики поглинання і поширення знань як чинника генерування нових знань; (е) формування креативного середовища з метою створення і підтримування «порогового» рівня сприйняття знань і продукування на їх основі нових, що потребує реалізації управлінського підходу стимулювання організацій, що самонавчаються.

6. Перегляд механізму реалізації інноваційної політики, у першу чергу – (а) пріоритетів в організаційному забезпеченні її здійснення, у т. ч. прав, обов'язків, відповідальності виконавчих та координаційних структур, яких залучено до процесу формування високоукладної економіки; (б) формування повноцінного міжвідомчого органу з координації розвитку науки і технологій.

7. Вирішення принципових питань фінансового забезпечення: (а) приведення у відповідність до вимог чинного законодавства розмірів фінансування науково-технічної діяльності; (б) встановлення жорсткої відповідальності за ігнорування законодавства у сфері розвитку високоукладної економіки; (в) забезпечення системності у розробленні і реалізації цільових програм, а також перегляд механізму обґрунтування і реалізації програм на основі гармонізації взаємодії уряду і бізнесу; (г) категорична відмова від залишкового принципу фінансування науки і освіти з метою зупинення руйнівних процесів у суспільстві та підвищення її віддачі; (д) приведення у відповідність до чинного законодавства обсягів фінансування науки, заохочення вітчизняних і зарубіжних інвесторів до підтримки науково-технічних проектів.

8. Забезпечення гармонізації і синхронізації дій державного і приватного секторів економіки, а також забезпечення партнерства держави і бізнесу через механізми: (а) урядового сприяння фінансуванню стартового капіталу приватних інноваційно-інвестиційних фондів (для використання державних коштів як каталізатора інноваційних процесів за умови обмеженого фінансування інноваційного розвитку); (б) співфінансування інноваційних проектів з боку держави при збереженні управління в руках бізнесу (частка встановлюється індивідуально, залежно від витрат, пов'язаних з виходом на ринок, а також витрат на освоєння нових технологій тощо); (в) надання державної підтримки приватним посередникам (незалежним агенціям), які діють як неприбуткові організації для розробки і підтримки інновацій і підвищення конкурентоспроможності з метою зменшення ризиків неефективного використання коштів та запобігання корупції; (г) часткової компенсації надання послуг, гарантованих державою (замість коштів), приватним компаніям, що здійснюють надання послуг суб'єктам господарювання; (д) фінансування заходів з розвитку персоналу, надання бізнесовим структурам результатів НДДКР та площ технопаркам на території державних вузів; (е) надання підтримки не окремим підприємствам, а їх асоціаціям для стимулювання створення і функціонування інноваційних кластерів, які можуть забезпечити здійснення спільної інноваційної політики групою малих і середніх підприємств; (є) формування вітчизняного венчурного капіталу і його спрямування у сферу високих технологій, створення «фонду фондів» для стимулювання венчурного бізнесу, підтримка експорту для малого і середнього бізнесу та регіональних інноваційних кластерів; (ж) залучення позабюджетних коштів на проведення фундаментальних досліджень, які не забезпечують швидкого комерційного результату через механізм вмотивованих переваг.

9. Нарощування інноваційного ресурсу конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання через механізми: (а) створення системи прямої державної інформаційної підтримки інноваційних процесів; (б) поповнення міжнародних банків даних про наукові і технологічні можливості України з метою залучення зацікавлених суб'єктів до виконання конкретних науково-технічних проектів; (в) створення і розширення можливості широкого доступу до інфраструктури інформаційного суспільства для кожної організації і всіх членів суспільства, у тому числі до глобальних інформаційних ресурсів через систему Інтернет з метою забезпечення умов для долучення всіх бажаючих до генерування знань у такий спосіб.

10. Залучення інвесторів до розвитку інноваційних підприємств через такі пріоритетні заходи: (а) розвиток інноваційної діяльності в системі освіти та створення механізмів передачі інновацій з метою отримання комерційного ефекту; (б) державна підтримка інноваційних підприємств з урахуванням національних особливостей (податкового і трудового законодавства, фінансування програм бізнес-освіти тощо); (в) нарощування потенціалу інноваційної активності на основі розвитку механізму комерціалізації знань, що продукуються державними науковими установами, шляхом «критичного» фінансування початкових стадій інноваційного процесу (технічне обґрунтування, створення взірців тощо) з перспективою приваблення приватного капіталу. Позитивний досвід реалізації таких організаційно-економічних механізмів мають Бельгія (Фламандський інноваційний фонд), Фінляндія (програми TULL, TEKES, Vera), Австрія (програма «LISA»), Німеччина (Стартовий фонд високих технологій), Нідерланди (програма TechnoStarter), Росія (програма «START»), Іспанія (програма «Нові технологічні фірми»); (г) гармонізація правового поля з метою нівелювання відмінностей законодавства країн для розвитку міжнародного інвестування у венчурний капітал, а також розвитку системи гарантій зарубіжним інвесторам; (д) мотивування малих і середніх підприємств до інноваційно активного типу поведінки з метою збільшення пропозиції інвестиційно привабливих підприємств, а також формування об'єднань таких підприємств для нарощування можливостей доступу та використання потенціалу венчурних фондів.

11. Заходи, які потребують реалізації у системі вищої освіти на рівні держави, стосуються таких аспектів: (а) реформування організації діяльності університетів та інших вищих навчальних закладів з метою створення реальних можливостей науковцям займатися фундаментальними і прикладними дослідженнями, що дозволить відродити університетську науку і забезпечити процес її відтворення на якісно новому рівні; (б) гармонізація системи підготовки з вимогами міжнародних стандартів для забезпечення нострифікації вітчизняних дипломів про вищу освіту відповідно до вимог Болонського процесу; (в) розширення прав вищих навчальних закладів щодо надання освітніх послуг у сфері підготовки фахівців різних рівнів; (г) розширення прав вищих навчальних закладів щодо надання освітніх послуг у сфері підвищення кваліфікації, перепідготовки фахівців, отримання другої освіти, «навчання упродовж життя» з метою забезпечення зайнятості в умовах швидкого «старіння» знань; (д) активізація процесів гуманітаризації вищої освіти, що сприяє формуванню державницького мислення, участі у державотворчих процесах, прагненню гармонійного поєднання соціальних, природних та економічних пріоритетів, виходячи з особливостей економічної ситуації в державі; (е) сприяння процесам індивідуалізації освіти з метою підвищення якості підготовки фахівців та зростання зацікавленості студентів у процесі навчання; (є) сприяння розвиткові процесів інформатизації навчального процесу з метою формування засад *k*-суспільства.

В умовах наростання передумов формування нового технологічного укладу актуалізується проблематика пошуку можливостей успішної конкуренції зі світовими технологічними лідерами, що є нині предметом дослідження багатьох науковців. Так, за умови рівномірного технологічного розвитку швидкість наближення до лідерів визначається можливостями послідовників оперативного імітувати їхні досягнення. З іншого боку, можлива інерційність розвитку лідерів створює новий шанс для послідовників – випередження у темпах оновлення виробництва. Такі «вікна можливостей» («Windows of Opportunity», за К. Перес і Л. Соете) створюють передумови для формування галузевих пріоритетів у розвитку економіки. Значний внесок у теоретичне обґрунтування орієнтирів наздоганяючого розвитку належить й класику теорії конкуренції М. Портеру у частині аналізу особливостей конкуренції, стратегій



конкуренції підприємств на різних стадіях життєвого циклу галузей<sup>205</sup>. Крім того, оригінальні висновки щодо наздоганяючого розвитку подано у дослідженнях К. Перес і Л. Соете<sup>206</sup>, які окреслили можливості для послідовників у результаті технологічної інерції лідерів та існування тимчасових низьких бар'єрів входження на стадії зародження галузі.

Поряд тим варто зазначити, що науковий аспект подолання відставання від технологічних лідерів є й донині актуальним і мало дослідженим в проблематиці життєвого циклу підприємств. Складність проблеми та нагальна необхідність її наукового вирішення посилюється наслідками світової фінансової кризи, яка суттєво прискорила заміщення домінуючого технологічного укладу. Недавні події на світових ринках (створення і крах фінансових бульбашок, різкі коливання цін на енергоносії, зростання цін на сировинні матеріали тощо) демонструють практичну вичерпаність ресурсів п'ятого і формування передумов нового, шостого технологічного укладу, пов'язаного з бурхливим розвитком процесів глобалізації. Дослідження, проведені нами щодо зміни тенденцій на світових ринках найбільш динамічних товарів, показали найвищі темпи зростання експорту руд і концентратів металів (нікелю, свинцю, олова, міді, цинку). Зростання цін і динаміки експорту цих товарів призводить до падіння рівня прибутковості виробництв, що базуються на домінуючому нині технологічному укладі. Закономірним результатом реалізації зазначених процесів є пошук менш матеріало- та енергоємних технологій і концентрація капіталу на освоєнні ключових чинників нового укладу.

Ядром нового технологічного укладу є наноелектроніка, молекулярна і нанофотоніка, наноматеріали й наноструктуровані покриття, оптичні наноматеріали, наногетерогенні системи, нанобіотехнології, наносистемна техніка, нанообладнання. Галузями, що відіграватимуть вирішальну роль у розповсюдженні нового технологічного укладу (галузі-носії) є електронна, атомна й електротехнічна промисловість, інформаційно-комунікаційний сектор, верстатно-, судно- й приладобудування, фармацевтична промисловість, сонячна енергетика, ракетно-космічна промисловість, авіабудування, клітинна медицина, насінництво, будівництво, хіміко-металургійний комплекс. Нині витрати на освоєння технологій шостого технологічного укладу стрімко зростають, однак його частка у структурі світової економіки є незначною, і експерти вважають, що якісні зміни можливі під час переходу нового технологічного укладу у стадію зростання. Науковий фонд США прогнозує у 2015 р. зростання річного обороту ринку нанотехнологій до 1–1,5 трлн. дол.<sup>207</sup>

Як показують дослідження, зародження нового технологічного укладу **повинно супроводжуватися превентивним мотивуванням і стимулюванням його розвитку з боку держави**, формуванням інноваційного типу поведінки суб'єктів господарювання та розвитком інноваційної культури у всіх сферах суспільного життя. І. П. Макаренко наголошує: «Перед нами постає цілий ряд викликів, які формуються майбутньою інновацією. Через 5–10 років світ, швидше за все, перетвориться радикально. З'явиться нова базова інновація, сформується її новий технологічний уклад. Цей новий технологічний уклад відформатує під себе ресурсні уклади. Колишні ресурсні уклади стануть традиційними. Тим самим це може радикально вплинути на ролі й рейтинги країн у світі. Зволікати з відповідями на виклики неможливо без ризику залишитися аутсайдерами»<sup>208</sup>.

В сучасних умовах глобалізації, інтенсифікації наукових розробок і глобальної експансії нововведень актуалізуються дослідження життєвого циклу технологічних укладів, оскільки кожна стадія циклу має свої рушійні сили розвитку. Так, в період становлення нового технологічного укладу провідну роль відіграють новатори, які створюють базові нововведення; в період зростання, коли окреслюються принципові технологічні схеми і крива розвитку, основної ваги набирають підприємці-імітатори, які активізують рутинні процеси тиражування технологій і забезпечують зростання обсягів виробництва. При цьому важливим аспектом дослідження стають наявність і доступність фінансового (у першому випадку) і промислового (у другому випадку) капіталу.

Останні стадії життєвого циклу технологічного укладу, у т. ч. процес його заміщення, супроводжується створенням значного надлишкового капіталу, який недоцільно вкладати в галузі з домінуючим технологічним укладом у момент падіння ефективності виробництва. Кінець життєвого циклу домінуючого технологічного укладу супроводжується формуванням, як зазначалося, фінансових бульбашок на фінансовому ринку та ринку нерухомості з відомими нині негативними кризовими явищами. Безпрецедентна фінансова криза, що охопила всю світову економіку, є важливим індикатором заміщення домінуючого нині технологічного укладу, а синхронізація структурної, фінансової і боргової криз створює потужний резонанс руйнівних процесів, безпрецедентний у світовій історії<sup>209</sup>.

З іншого боку, переорієнтування інвестицій на нововведення (ядро) нового технологічного укладу створює новий імпульс для розвитку традиційних галузей на основі процесів їх модернізації та формування нових можливостей підвищення ефективності виробництва. У свою чергу, зростання кон'юнктури породжує підвищення попиту на сировину та енергоносії, що супроводжується зростанням цін.

<sup>205</sup> Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Майкл Е. Портер [Анатолій Олійник (пер.), Роман Скільський (пер.)]. – К. : Основи, 1997. – 390 с.

<sup>206</sup> Perez C., Soete L. Catching up in Technology: Entry Barriers and Windows of Opportunity / Technical Change and Economic Theory. – New York : Pinter Publishers, 1988.

<sup>207</sup> Роснотех: благо или зло для российской экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/168>.

<sup>208</sup> Макаренко И. П. Техногенные катастрофы как предвестник инноваций [Електронний ресурс] / И. Макаренко. – Режим доступу : <http://iee.org.ua>.

<sup>209</sup> Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов [Електронний ресурс] / С. Глазьев. – Режим доступу : <http://www.glazev.ru/sciencexpert/84>.

В умовах формування підвалин нового технологічного укладу, коли в нових галузях (підгалузях, виробництвах) не сформувалися «правила гри» – технологічні процеси, а коло учасників чітко не окреслилося, потенційні учасники (претенденти) мають шанс формування передумов і захоплення лідерства на перспективних напрямках розвитку нового технологічного укладу. Закономірно, що такий потенціал лідерства повинен передбачати: утримування лідерських позицій у тих галузях і виробництвах, де Україна має конкурентні переваги. Стосовно інших сфер діяльності, де відсутні основні складники та зв'язки в межах інноваційного процесу, видається доцільним стимулювання процесів комерціалізації, а також реалізація стратегії наздоганяючого розвитку для галузей, що відрізняються суттєвими відставаннями від світових тенденцій. Нині Україна все більшою мірою концентрується на останньому варіанті розвитку, втрачаючи накопичений потенціал і лідерські позиції у традиційно потужних секторах економіки. У той же час, упродовж періодів сприятливої кон'юнктури зовнішніх ринків (у першу чергу – металів та хімічної продукції) не було акумульовано ресурси на структурну перебудову економіки України на новій технологічній основі, а значна частка коштів від діяльності експортоорієнтованих виробництв спрямовувалася на погашення зовнішнього боргу, вирішення короткотермінових завдань тощо.

У ситуації, коли інтерес лідерів до зрілих галузей поступово спадає, наздоганяючі суб'єкти мають шанс укріпити свої позиції, а лідери, у свою чергу, – стимулювати їхнє закріплення як сировинного приросту через передачу нових технологій видобутку сировинних ресурсів. Для наздоганяючої сторони така ситуація може розглядатися як вигідна через можливість нарощування інвестиційного потенціалу та розвиток технічних і технологічних засад для подальшого розвитку. З іншого боку, такий варіант розвитку створює небезпеку консервування сировинної спеціалізації економіки.

Аналіз можливих передумов структурної перебудови економіки виявляє значно привабливішим варіант проникнення на динамічні ринки нових галузей. За умови відсутності (або мінімальної наявності) застарілих засобів виробництва, що не обтяжують і не ускладнюють «стратегічні повороти», наздоганяючі суб'єкти мають шанс виходу на позиції лідерів: умовою отримання успіху є отримання виграшу у часі, а саме – опанування новітніх розробок і випереджуваче їх впровадження у промислових масштабах.

З іншого боку, відсутність чіткого розмежування галузей на такі, що зростають, та на зрілі дозволяє розглядати останні (за умови отримання інноваційних впливів з боку новітніх галузей) як потенційно динамічні, що потребує утримування їх у полі зору при розгляді варіанту стратегії на випередження. При цьому випередження, як правило, можливе за умови превентивного виявлення потенційного прориву у цій сфері, і сучасна наука стратегічного управління володіє рядом технологій прогнозування можливої появи ринків, що зростатимуть. Цей аспект передбачення, який охоплює новий горизонт, що перебуває за межами протестованих ринків, створює принциповий «заділ» при орієнтуванні стратегічних дій на випередження.

Позитивним аспектом періоду зміни технологічних укладів для транзитивних економік і країн, що розвиваються, є можливість скористатися досвідом розвинених країн і формувати інвестиційно-технологічну структуру економіки з урахуванням кращих традицій та уникати помилок. Однак стосовно таких зрушень в Україні варто зауважити, що її економіка обтяжена тягарем нагромадженого капіталу у галузях третього технологічного укладу і продовженням політики фінансування наукових розробок для виробництв третього і четвертого технологічного укладів.

В українських реаліях процес заміщення технологічного укладу ускладнюється непослідовною і суперечливою інноваційною політикою, відсутністю дієвих механізмів ліквідації так званих «інноваційних прірв», а відсутність обґрунтованих і чітко та однозначно сформульованих інноваційних і технологічних пріоритетів ставить під сумнів можливість превентивного освоєння «ключового чинника» нового технологічного укладу і отримання переваг інтелектуального лідерства (інтелектуальної ренти). Узагальнений нами світовий досвід підтримки інноваційної активності подано в табл. 2.3.5.

Таблиця 2.3.5

**Узагальнення світового досвіду підтримки інноваційної діяльності**

Групи заходів	Заходи державного впливу
1	2
Пряма фінансова підтримка інноваційних процесів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• безпосереднє фінансування створення нових галузей, наукоємних виробництв тощо, за рахунок коштів державного бюджету, зокрема на державних підприємствах;</li> <li>• ініціація створення і фінансування науково-дослідних програм, наукових центрів, шляхом конкурсного відбору;</li> <li>• надання безпроцентних або пільгових позик і грантів;</li> <li>• державне замовлення на інноваційні продукти;</li> <li>• дотації за рахунок державного виробництва або технологій;</li> <li>• компенсація банківського відсотка в цілому або частинами, у випадку спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни;</li> <li>• державні виплати провідним науковим центрам і ученим;</li> <li>• компенсація науково-дослідним установам витрат, пов'язаних з налаштуванням інформаційного забезпечення (підключення до мережі Інтернет, організація передоплати закордонним видавництвам для бібліотек тощо)</li> </ul>

1	2
Податкові пільги для інноваторів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• пониження ставок податку на прибуток підприємств;</li> <li>• податковий кредит інноваційним підприємствам;</li> <li>• зменшення суми прибутку до оподаткування шляхом виключення з його вартості досліджень або освоєння нової технології;</li> <li>• звільнення від деяких відрахувань до бюджету;</li> <li>• звільнення від оплати податку на прибуток, отриманий власниками майнових прав, інноваційних і венчурних фірм;</li> <li>• відстрочення оплати імпортного мита або звільнення від її сплати у разі ввезення товару для реалізації інноваційного проекту;</li> <li>• пільгова амортизація для фірм, визначених як інноваційні</li> </ul>
Інші правові, інфраструктурні, економічні і політичні інструменти підтримки інновацій	<ul style="list-style-type: none"> <li>• поліпшення законодавства про авторське право, патентні відносини;</li> <li>• введення системи сертифікації і стандартів, яка заохочує споживання інноваційних товарів, товарів харчування високої якості, нових медичних, будівельних, телекомунікаційних, рекреаційних, туристичних, транспортних послуг тощо;</li> <li>• розвиток і підтримка системи освіти в країні: загальноосвітніх установ, університетів, спеціальної професійної підготовки, системи безперервного навчання і перекваліфікації робочої сили, курсів профільного тренінгу і менеджменту;</li> <li>• тимчасовий дозвіл на монополію виробництва інноваційних товарів і впровадження інноваційних технологій або, навпаки, обмеження монопольного стану, що зменшує витрати становлення нових виробників товарів і послуг;</li> <li>• створення державної інформаційної інфраструктури, розширення доступу до інформаційної мережі і банківських даних, бібліотек;</li> <li>• надання державних замовлень підприємствам для гарантування компенсації витрат на фінансування інновацій;</li> <li>• проведення державного лобіювання інтересів українських виробників інноваційної продукції на міжнародному рівні, застосування відповідного торгового режиму і регулювання валютних курсів.</li> </ul>

Зміна парадигми світового розвитку, становлення нового світового порядку та зумовлена цим безальтернативність інтенсивного формування інноваційної моделі розвитку як запоруки зростання конкурентоспроможності країни, ставить перед економічною наукою та відповідними державними інституціями низку нагальних завдань з метою подолання прогалів в інноваційному процесі:

- вибір високотехнологічних галузей економіки для першочергового інвестування. Однак, аналізуючи перспективи включення України до реалізації глобальних ініціатив, О. С. Шнипко зазначає: «...Конгломерат глобальних ініціатив несе в собі загрозу втягування України в нове глобальне високовитратне змагання з розвиненими країнами («золотим мільярдом») із прогнозованим результатом – програшем (за прикладом змагання ЄС – США по «зоряних війнах»). Виходячи з цього, слід провести своєрідну «сепарацію» глобальних ініціатив, чітко визначити, де Україна може досягти синергії за рахунок поєднання цих ініціатив у національному масштабі...»<sup>210</sup>. Зважаючи на раціональні аспекти такого твердження, варто додатково дослідити існуючий науковий та інноваційний потенціал держави, оцінити можливості, сконцентруватися на чітко обґрунтованих інноваційних пріоритетах та спрогнозувати очікуваний результат у взаємозв'язку з можливостями вирішення інших нагальних проблем;
- перегляд механізмів державного регулювання інноваційного розвитку держави, оскільки діяльність органів виконавчої влади в Україні є неузгодженою, а пріоритетними напрямками науково-технічної та інноваційної діяльності керуються лише окремі інституції (наприклад, Міністерство освіти і науки України, Державне агентство України з інвестицій та розвитку). Однак без фінансових коштів, які розподіляються Міністерством фінансів України без дотримання законодавчо встановлених норм, вони не можуть реалізувати задекларовані програми і проекти. У цьому контексті необхідно конкретизувати статус державних інноваційних програм і визначити механізми співпраці наукових організацій і вищих навчальних закладів з виробничим сектором у сфері інноваційної діяльності;
- зважаючи на незначну, порівняно з розвиненими країнами, частку малого і середнього бізнесу у створюваному ВВП, розробити механізм мотивування і стимулювання розвитку малих інноваційних підприємств, здатних генерувати інноваційні ідеї та підприємницькі пропозиції. Для цього: розробити систему стимулювання технологічних інновацій; побудувати механізм використання потенціалу малих і середніх підприємств для

<sup>210</sup> Шнипко О. С. Національний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій і конкурентоспроможність / О. С. Шнипко // Економіка і прогнозування: науково-аналітичний журнал. – 2007. – № 1. – С. 119.

реалізації державних замовлень на виконання науково-дослідних робіт; впроваджувати на підприємствах механізми формування креативної мережі та розвитку організацій, що самонавчаються; запроваджувати механізми комерціалізації науково-технічних досягнень за результатами НДДКР, що виконані за державними замовленнями; сформувати доступну для усіх користувачів Internet базу даних про інноваційний потенціал малих і середніх підприємств у задоволенні потреб в спеціальних дослідженнях; активізація попиту на інновації та науково-технічні розробки;

- розроблення і затвердження механізму взаємодії органів державної підтримки і розвитку інноваційної сфери в Україні, чітко окресливши розподіл влади між державними інститутами, виконавчими органами державного рівня, виконавчими органами регіонального рівня, інвестиційними та венчурними фондами, іноземними фондами та інноваційними мережами, транснаціональними компаніями тощо. Доцільним є подальше формування взаємозв'язків між елементами інноваційної системи в межах країни з метою ліквідації інноваційних прогалин, а також розроблення механізму включення Національної інноваційної системи України до глобального інноваційного процесу.

Виходячи з необхідності формування передумов високої конкурентоспроможності вітчизняної економіки на засадах інноваційного розвитку, головним завданням структурної перебудови економіки повинно стати **розроблення ієрархії механізмів державного впливу на пропорції розвитку реального сектору економіки на основі виробленої системи цілей і пріоритетів розвитку, забезпечуючи переорієнтацію цих пріоритетів від трудомістких і капіталомістких галузей до наукомістких.**

Проведені нами дослідження дозволили встановити, що пріоритети структурної перебудови економіки повинні формуватися з урахуванням ряду чинників: перспективи попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках; забезпечення енерго- та матеріаломісткості виробництва; можливість імпортозаміщення; формування вищого технологічного переділу; підвищення рівня інноваційності економіки, розвиток експортного потенціалу, екологічність, розв'язання проблем зайнятості населення тощо.

На наш погляд, серед основних заходів структурної перебудови економіки доцільно виділити забезпечення тісної координації структурних перетворень в економіці з пріоритетами інноваційної політики та інтеграційними процесами з метою збільшення частки новітніх виробництв, зокрема: інформаційні технології (космічний зв'язок, інформаційні і телекомунікаційні системи, прилади комплексної механізації); екологічні технології (створення екологічно чистих технологій, обладнання для утилізації відходів); біотехнології (біостимулятори росту рослин, новітні технології виробництва антибіотиків, засоби захисту тварин); технології спеціального призначення (елементи систем протиповітряної оборони, оптоелектронні системи подвійного призначення, системні засоби з технологічного проектування і супроводження виробництва по замкненому циклу, агрегати і системи нового покоління для комплектування літаків і ракет-носіїв); модернізація традиційних технологій (модернізація енергоблоків теплових електростанцій, впровадження енергозберігаючих та екологічних способів виробництва аміаку, сірчаної кислоти, мінеральних добрив). При цьому пріоритетним є завдання розвитку наукомістких галузей, що забезпечить отримання структурного ефекту: по-перше, розвиток високоєфективного наукомісткого виробництва; по-друге, освоєння і використання наукомістких продуктів і технологій іншими галузями економіки.

Структурну перебудову економіки доцільно провести у кілька етапів, виходячи з її довготривалості і капіталоємності, причому на першому з них необхідно розвивати галузі, які однозначно є пріоритетними для України, і розвиток яких дасть можливість акумулювати кошти для розвитку інших перспективних, однак капіталоємних галузей і виробництв. Зокрема, розвиток транспортної галузі як однієї з пріоритетних дасть можливість отримувати економічний ефект від експлуатації сучасних залізниць і автострад, а також стимулювати внутрішній попит на продукцію металургійних, будівельних та інших підприємств, особливо в умовах наростаючої світової кризи. Україна має тут значні позитивні передумови: вигідне географічне положення; необхідність створення сучасної інфраструктури для проведення Євро-2012; наявність частково сформованих транспортних коридорів, розгалуженої мережі автострад, залізниць, газопроводів.

Важливими пріоритетами структурної політики повинні стати:

- створення замкнених технологічних циклів з виробництва кінцевої продукції та розвиток власної міжгалузевої кооперації на основі: стимулювання внутрішнього попиту та запровадження системи його моніторингу; підтримки перспективних науково-технічних проектів; стимулювання розвитку мережі посередників, дилерської мережі; здійснення модернізації та реструктуризації підприємств і запровадження технологій поглибленої переробки; запровадження сучасних систем якості, сертифікації продукції, технічного контролю, стандартизації і метрології з урахуванням міжнародних стандартів; можливість недопущення подальшого розпаду науково-технічного та інтелектуального потенціалу країни і формування механізмів його якісно нового розвитку;
- зменшення рівня зовнішньої орієнтації економіки та зміна структури експорту із збільшенням у ній частки продукції поглибленої переробки на основі таких заходів: зменшення частки сировини і продукції первинної переробки у структурі експорту шляхом підвищення темпів виробництва наукоємної і високотехнологічної продукції; виявлення вузьких сегментів на зарубіжних ринках для реалізації стратегії фокусування на основі власних конкурентних переваг; державного сприяння випереджуючому розвитку високотехнологічних виробництв і освоєння нових видів продукції;
- активізація політики імпортозаміщення, яка передбачає підвищення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств і дозволяє забезпечити: скорочення залежності від кон'юнктури міжнародних ринків; збільшення можливостей національної економіки забезпечувати стабільніші темпи розвитку; скорочення імпорту товарів, виробництво яких було традиційним для вітчизняної економіки.

Ефективність структурної перебудови економіки буде залежати від дієвості сформованої системи заходів державного впливу, які повинні охоплювати:

- механізми гнучкого скорочення ряду неперспективних і депресуючих виробництв;
- програми підготовки і перепідготовки робочої сили, створення нових робочих місць і формування диверсифікованого працівника, здатного бути конкурентоспроможним на ринку робочої сили;
- створення можливостей і стимулів міграції капіталу і робочої сили з депресивних галузей в пріоритетні;
- побудова механізмів допустимої концентрації капіталу на тих виробництвах, які на основі такої концентрації здатні здійснити інноваційний прорив чи забезпечити створення високотехнологічної продукції;
- формування механізмів надання прямої і непрямой фінансової допомоги галузям, які знаходяться у стадії занепаду або стагнації і потребують реорганізації;
- формування механізмів надання прямої і непрямой фінансової допомоги галузям, які відповідають пріоритетам структурної перебудови промисловості;
- розроблення і впровадження механізмів змішаного фінансування довгострокових інвестиційних проектів.

Дієвість пропонованої системи заходів, за нашим переконанням, можлива за умови гармонізації державного, галузевого і регіонального підходів до формування і реалізації пріоритетів структурної перебудови з розумінням їх як єдиної системи з узгодженими вертикально-горизонтальними зв'язками на основі сформованої системи пріоритетів та організаційного забезпечення управління структурними змінами шляхом координації дій відповідних органів на всіх рівнях управління з чіткою фіксацією їх прав і відповідальності.

Зростання конкурентоспроможності України та окремих суб'єктів господарювання на основі структурної перебудови економіки повинно підтримуватися державними заходами розвитку конкурентного середовища, що сприятиме активізації економічної діяльності у найпривабливіших і найефективніших галузях. Для цього необхідні:

- подальша гармонізація нормативно-правової бази з нормами міжнародного права та розвиток антимонопольного законодавства;
- активне інтегрування у світовий економічний простір шляхом розвитку багатостороннього і двостороннього співробітництва з окремими країнами та їх об'єднаннями;
- регулювання діяльності монополій, удосконалення антимоно-польної політики і створення рівних умов конкуренції для суб'єктів господарювання;
- прийняття регуляторних заходів щодо розвитку конкурентного середовища на ринку газу, електроенергії та моніторинг системи тарифоутворення;
- розвиток системи комунікацій, моніторинг та інформування суспільства, у т. ч. державних органів, про стан конкуренції на товарних ринках;
- усунення (попередження) зловживань монополій;
- контроль за ціновою політикою суб'єктів господарювання;
- формування системи жорсткого контролю за корупційними діями представників влади.

Основними заходами непрямого державного впливу, реалізація яких сприятиме структурній перебудові економіки, вважаємо такі:

1. Удосконалення державної регуляторної політики, що передбачає розвиток правових відносин між суб'єктами господарювання і державними органами, усунення перешкод для підприємницької діяльності на основі зняття зайвих бар'єрів для розвитку підприємництва, у тому числі: постійне удосконалення системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, а також проведення моніторингу ефективності здійснених регуляторних заходів; забезпечення доцільного спрощення процедур започаткування та провадження господарської діяльності та постійне удосконалення для цього законодавчої бази; адаптація технічного законодавства України до норм міжнародного права.

2. Подальше реформування відносин власності через проведення прозорої приватизації державного майна, захист права власності та недопущення рейдерства та основі: постійного удосконалення законодавчої бази, яка регулює відносини власності в Україні; прозорості і справедливої приватизації об'єктів, перебування яких у державній власності є недоцільним, і оптимізації переліку підприємств, які не підлягають приватизації; формування законодавчої бази управління земельними ресурсами.

3. Розвиток фінансового ринку, що має за мету здійснення ефективної державної політики у сфері фінансових послуг і реалізується на основі: формування нових принципів і схем надання фінансових послуг, виходячи з ескалації світової фінансової кризи та формування нового світового фінансового порядку; законодавчого і організаційного забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг; забезпечення повного розкриття інформації про діяльність емітентів цінних паперів; розвитку і запровадження в практику управління системи фінансових інновацій; посилення взаємодії і координації діяльності державних органів, які здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, щодо обміну інформацією між ними для прийняття обґрунтованих рішень.

4. Удосконалення державної цінової і тарифної політики, яка покликана запобігати виникненню «цінових шоків» і забезпечувати достатній рівень прогнозованості цінової ситуації в державі на основі: формування прогнозних оцінок на товарних і фінансових ринках, а також ринку робочої сили; використання методів прямого і непрямого впливу для недопущення спекулятивних дій операторів ринку; використання методів протидії інфляційним процесам; удосконалення системи моніторингу динаміки цін і на цій основі – вироблення засобів для впливу на систему тарифоутворення.

5. Стимулювання енергозбереження та підвищення енергоефективності, що дозволить значною мірою усунути диспропорції в національному господарстві на основі: визнання пріоритетним і таким, що потребує державної підтримки, розвиток нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (у т.ч. експертиза прийнятих програмних документів у цій сфері з метою додаткового обґрунтування доцільності їх реалізації у сформованому варіанті); впровадження системи моніторингу ефективності ресурсозбереження і на цій основі перегляд системи нормування витрат енергетичних ресурсів; державного стимулювання створення і використання енергозберігаючих технологій.

6. Експертиза державних і галузевих програм, які стосуються структурної перебудови промисловості, з метою виявлення пріоритетних (побудованих на інноваційній основі) і скасування (припинення дії) другорядних програм, що дасть можливість сконцентрувати ресурси на найбільш обґрунтованих проектах.

Розглянутий підхід реалізовано в проєкті Стратегії розвитку України на період до 2020 р., розробленому за замовленням Міністерства освіти і науки України (наказ № 15/20-2216 від 02. 10. 2008 р.) і прийнятому для подальшого використання.

#### *Література до підрозділу 2.3:*

1. Бажал Ю. М. Актуальність ідей М. І. Туган-Барановського для теорії економічного розвитку [Електронний ресурс] / Ю. М. Бажал. – Режим доступу : <http://iee.org.ua>.
2. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов [Електронний ресурс] / С. Глазьев. – Режим доступу : <http://www.glazev.ru/scienexpert/84>.
3. Горбанев М. М. Международные рейтинги конкурентоспособности и что они на самом деле измеряют? [Електронний ресурс] / М. М. Горбанев. – Режим доступу : [http://www.icss.ac.ru/userfiles/file/public\\_pdf681.pdf](http://www.icss.ac.ru/userfiles/file/public_pdf681.pdf).
4. Дементьев В. Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / В. Дементьев // Препринт # WP/2009/252. – М. : ЦЭМИ РАН, 2009. – 22 с.
5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [В. М. Геєць, В. П. Александрова, Т. І. Артёмова та ін.] ; ред. В. М. Геєць. – К. : Ін-т екон. прогнозів. НАН України; Фенікс, 2003. – С. 351–352.
6. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: Аналітичні матеріали до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації них викликів»] / [Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, І. А. Шовкун та ін.] ; за ред. Л. І. Федулової, Г. О. Андрощука; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 147 с.
7. Майер Джеральд М. Міжнародне середовище бізнесу / The International Environment of Business / Gerald M. Meier. Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Даниєла Л. Олесневич (наук. ред.), Даниєла Л. Олесневич (пер. з англ.). – К. : Либідь, 2002. – С. 414–415.
8. Макаренко І. П. Методологічні проблеми макроекономічного прогнозування [Електронний ресурс] / І. Макаренко. – Режим доступу : <http://webcache.googleusercontent.com>.
9. Макаренко І. П. Техногенные катастрофы как предвестник инноваций [Електронний ресурс] / І. Макаренко. – Режим доступу : <http://iee.org.ua>.
10. Натальченко А. Запасной путь локомотива украинской экономики [Електронний ресурс] / А. Натальченко // Инвестгазета. – 2006. – № 5. – Режим доступу : <http://www.investgazeta.net>.
11. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Майкл Е. Портер [Анатолій Олійник (пер.), Роман Скільський (пер.)]. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
12. Процесс перехода и показатели стран СНГ и Монголии в 2009 году. Процесс перехода в кризисе? [Електронний ресурс] // Европейский банк реконструкции и развития. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/publ/econo/6520r.pdf>.
13. Роснотех: благо или зло для российской экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/168>.
14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияев, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламент. вид-во, 2009. – С. 164–165.
15. Шнипко О. С. Національний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій і конкурентоспроможність / О. С. Шнипко // Економіка і прогнозування: науково-аналітичний журнал, 2007. – № 1. – С. 119.
16. Freeman C. Technical Innovation, Diffusion and Long Cycles of Economic Development / C. Freeman // The Long-Wave Debate. – Berlin, 1987.
17. OECD. Science, Technology and Industry Scoreboard, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd-ilibrary.org>.
18. Perez C., Soete L. Catching up in Technology: Entry Barriers and Windows of Opportunity / Technical Change and Economic Theory. – New York : Pinter Publishers, 1988.
19. The Global Competitiveness Report 2009–2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.

## **2.4. Ірландська модель інноваційного розвитку: досвід та сучасні проблеми**

### **2.4.1. Роль держави в підтримці інноваційної діяльності**

Ірландська економіка за останніх два десятиліття зробила серйозний прорив (створивши собі значні конкурентні переваги) в справі інтеграції у світові технологічні потоки.

Ця країна є найбільш вдалим зразком змішаного варіанту інноваційного розвитку що поєднує грамотне і ефективне державне регулювання і вільний розвиток приватного підприємництва, у тому числі малого інноваційного бізнесу.

Уряд Ірландії надає велике значення розвитку дослідницької і інноваційної діяльності з метою збереження конкурентоспроможності економіки і поліпшення рівня добробуту населення країни. Реалізація інноваційної політики здійснюється відповідно до принципів Угоди з питань соціального партнерства на період до 2016 р., діючої програми діяльності Уряду, у виконання Національного плану розвитку 2007–2013 рр. і Стратегії з питань науки,

технологій і інновацій 2006–2013 рр. З метою реалізації положень Національного плану розвитку 2007–2013 рр. в частині оптимізації використання людських ресурсів, матеріальної інфраструктури і комерціалізації науки технологій і інновацій Урядом Ірландії передбачено фінансування у розмірі 8,2 млрд. євро [11].

Велика частина згаданої суми призначається на реалізацію Стратегії з питань науки, технологій і інновацій 2006–2013 рр., основними цілями якої є:

1. Розвиток академічної бази і дослідницьких програм; посилення наукового кадрового потенціалу, в т. ч. у кількісному відношенні: шляхом досягнення до 2013 р. показника підготовки близько 1000 в рік (збільшення удвічі кількості) докторів наук в галузі науки і техніки.

2. Відкриття ряду установ підвищення кваліфікації учених зокрема у сфері сучасних прикладних технологій.

3. Комерціалізація функцій освітніх установ третього рівня акредитації: економізує наукової діяльності, ноу-хау, патентів, продуктів інтелектуальної власності з метою практичного застосування спеціалізованих досліджень.

4. Розвиток промислових досліджень в співпраці з ввз. Збільшення рівня щорічних витрат бізнесу на дослідження і впровадження нових технологій з 1 млрд. в 2003 р. до 2,5 млрд. до 2013 р. Основа ряду промислових дослідницьких центрів на базі освітніх установ третього рівня акредитації.

5. Здійснення секторальних досліджень у рамках стратегічних технологічних платформ з метою економічного і соціального прогресу (табл. 2.4.1.1). Застосування результатів дослідницької діяльності шляхом реалізації відповідної державної політики. Надання на конкурсній основі грантів з метою стимулювання досліджень у галузі соціальних, економічних, екологічних потреб і охорони довкілля (зокрема, в області охорони здоров'я розвитку села і сільського господарства, енергетичній безпеці) [1].

6. Проведення інформаційної роботи з метою посилення суспільної свідомості у сфері інноваційних технологій. Збільшення кількості студентів, спеціалізуватися на вивченні точних наук.

Таблиця 2.4.1.1

#### Стратегічні технологічні платформи Ірландії [8]

Ключові сектори	Приклади СТП
Інформаційні та комунікаційні технології	<ul style="list-style-type: none"> <li>мережеві технології;</li> <li>розробка систем розподілених і паралельних обчислень, прогнозування та безпеки;</li> <li>компоненти: інтеграція, мініатюризація, низьке енергоспоживання;</li> <li>нова архітектура;</li> <li>системи взаємодії «людина-машина».</li> </ul>
Створення нових матеріалів, технологій та бізнес-процесів	<ul style="list-style-type: none"> <li>розробка та виробництво нових і вдосконалених матеріалів, включаючи біоматеріали;</li> <li>«розумні» і повторно використані матеріали;</li> <li>інтеграція і мініатюризація обладнання.</li> </ul>
Охорона здоров'я та науки про живе	<ul style="list-style-type: none"> <li>біотехнології в медицині, сільському господарстві, рибної промисловості, харчової промисловості;</li> <li>геноміка;</li> <li>нові види діагностики;</li> <li>цілеспрямована доставка ліків до хворих органів за допомогою;</li> <li>нанороботів.</li> </ul>
Хімія і фармацевтика	<ul style="list-style-type: none"> <li>традиційні та передові технології біологічного синтезу;</li> <li>гнучкі, екологічно чисті й ефективні процеси;</li> <li>автоматизація і моніторинг виробничих процесів.</li> </ul>
Природні ресурси	<ul style="list-style-type: none"> <li>виробництво якісної і безпечної харчової продукції;</li> <li>управління якістю навколишнього середовища;</li> <li>використання біотехнологій у сільському господарстві і харчовій промисловості;</li> <li>аналіз ринків, визначення майбутніх потреб у продуктах харчування.</li> </ul>
Енергетика	<ul style="list-style-type: none"> <li>використання нових та поновлюваних джерел енергії;</li> <li>інтелектуальні рішення на основі енергетичних технологій;</li> <li>технології енергозбереження та повторного використання.</li> </ul>
Транспорт та логістика	<ul style="list-style-type: none"> <li>інтермодальні транспортні системи (ефективне розділення простору між різними видами транспорту);</li> <li>телематичні технології (керування транспортними маршрутами);</li> <li>управління транспортною інфраструктурою.</li> </ul>
Будівництво та інфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> <li>використання ІКТ (системи тривимірного проектування, кошторисні розрахунки і т. д.);</li> <li>нові будівельні матеріали та елементи;</li> <li>оптимізація процесів будівництва.</li> </ul>

7. Посилення трансграничної співпраці, зокрема у рамках використання фінансування відповідної Рамкової програми ЄС. З метою виконання Стратегії з питань науки, технологій і інновацій 2006–2013 рр. Національним планом, зокрема передбачено фінансування масштабних досліджень світового рівня (3,5 млрд. євро), а також розробок у сфері промисловості і підприємництва (1,3 млрд. євро), агропромисловості (641 млн. євро), енергетики (149 млн. євро), мореплавання (141 млн. євро), геодезії (33 млн. євро), охорони (301 млн. євро) здоров'я і довкілля (93 млн. євро).

Стратегія інноваційного розвитку Ірландії орієнтована на зміцнення зв'язку і взаємодії науки ВНЗ і академічних установ і науково-дослідних інститутів; установ освіти і науково-дослідних інститутів з бізнесом; вищі навчальні заклади зарубіжних країн, що займають провідні позиції в тій або іншій галузі наукових досліджень [1].

Ринкова кон'юнктура і розквіт у сфері створення програмного забезпечення дозволили Ірландії швидко знайти свою нішу навіть в умовах жорсткої конкуренції. Ірландія почала спеціалізуватися в електроніці і програмному забезпеченні у фармацевтиці і обслуговуванні фінансового ринку. Важливу роль в успіху зіграло і те, що у країні спочатку був освітній ресурс. Це дозволило випередити конкурентів з Азії і переконати інвесторів вкладати кошти. Бурхливо зростаюча економіка Ірландії, особливо сектор інформаційних технологій, в 1990-х рр. притягнула до себе увагу фахівців зі всього світу, у тому числі етнічних ірландців із США, Канади і Австралії.

Основними інвесторами ірландської економіки стали американські компанії, що працюють у сфері hitec. В середині 1990-х рр. на хвилі інформаційної революції вони шукали плацдарми для наступу на дуже важливий для них європейський ринок. В результаті на території країни були створені філії таких компаній, як Microsoft, Compaq, Oracle, Intel, Dell, Panasonic, 3Com, Netscape, Novell, Corel, Symantec, Informix, Ericsson [9].

При цьому місцеві і іноземні компанії, що випускають програмне забезпечення так само як і що працюють в інших секторах ІТ-індустрії, отримали широку підтримку від уряду у вигляді зниження податків, субсидій і кредитів. Держава надавала фінансову допомогу по створенню компаній і сприяла виходу їх на міжнародний ринок. Іншими не менш важливими чинниками успішного залучення інвестицій стали наявність розвинутої телекомунікаційної інфраструктури, членство в ЄС, відсутність мовного бар'єру. До 2000 р. багато ірландських компаній перетворилися на визнаних світових лідерів в області інтернет-технологій і інших сферах: Iona Technologies Corba (програмне забезпечення), Smartforce (комп'ютерне навчання), Norkom Technologies (збір даних і управління стосунками із замовниками), Silicon & Software Systems (проекування мікросхем), Nua (інформаційні послуги), Baltimore Technologies (інформаційна безпека), Trintech (банківські системи переказу грошових коштів) Boart Longyear (промислове машинобудування), Emerol (нафтовидобуток), CRH (виробництво будматеріалів) [11].

Успіх Ірландії в розвитку сучасних галузей інформаційних технологій визначався з одного боку, сприятливими передумовами, з іншої – ефективною промисловою політикою Уряду. Сьогоднішній успіх ірландців на світовому ринку ІТ обумовлено цілим рядом чинників. По-перше, географічним. Крихітна територія спочатку передбачала що будь-яка діяльність, що розвивається тут, має бути сфокусована на експорт [5].

Крім того, Ірландія займає край вдале місце розташування. Ірландський бізнес спочатку був зорієнтований по двох векторах – на схід і на захід. По-друге, людський чинник. Населення острова складає сьогодні, за офіційними даними, близько чотирьох з половиною млн. чел. Проте в порівнянні з Індією або Китаєм ця робоча сила вважається висококваліфікованою. Ірландська освіта в галузі ІТ визнається свого роду загальносвітовим гарантом якості [3].

По-третє чинник державної підтримки. Протягом останніх 15 років Ірландія послідовно проводила політику, спрямовану на залучення нових інвестицій в цю сферу.

Ірландія виступає своєобразного оффшора, демонструючи один з найнижчих рівнів оподаткування в зоні ЄС. У результаті, компаніям із-за океану, дійсно, вигідно організувати в Ірландії виробництво, центри локалізації і компетенції. Держава багато інвестує в поліпшення інфраструктури і створює необхідну правову основу для розвитку мультинаціональних економічних стосунків. Ще в 2000 р. був ухвалений закон про електронний підпис, що забезпечує їй юридичну силу (E-Commerce Act 2000), а також закон про захист інтелектуальних прав на ПЗ (Copyright & Related Rights Act 2000), що посилює покарання за торгівлю піратськими продуктами. Резидентам же держава надає фінансову допомогу по створенню компанії і виведенню її на міжнародний ринок, надаючи значні гранти на покриття первинних витрат [11].

Іншим важливим напрямом державної політики в області інформаційних технологій були значні державні вкладення в освіту по відповідних спеціальностях, а також в створення необхідної інформаційним компаніям інфраструктури, передусім сучасних систем зв'язку. Уряд Ірландії (в особі Міністерства підприємств, торгівлі і зайнятості) оголосив про додаткові ініціативи по створенню передумов для розвитку електронної торгівлі і перетворенню Ірландії в центр цієї сфери в Європі і світі. Ця програма сконцентрована на наступних напрямках:

- розвиток мережі телекомунікацій і зниження вартості цих послуг;
- підтримка освіти в області інформаційних технологій і телекомунікацій;
- підвищення кваліфікації вже зайнятих працівників;
- вдосконалення регулювання ринку;
- підтримка досліджень і розробок [6].

У Ірландії існує розвинена і високоякісна інфраструктура підтримки зростаючих потреб компаній у сфері програмного забезпечення. Існують тісні зв'язки між учбовими закладами і промисловістю. Ученим-дослідникам в Ірландії надаються дуже сприятливі умови для роботи по таких напрямках, як, наприклад, мережеві технології, бази даних, мультимедійні технології [10].

Здійснюється підтримка стратегічного партнерства у сфері інновацій, стимулюванню зростання міжнародного бізнесу, поширення інформації про найбільших бізнес-альянси для ірландських компаній. Важливо зазначити



спочатку глобально орієнтовану опрацювання інвестиційних проєктів і бізнес-планів, а також напрям вивчення нових ринків в маркетинговій стратегії підприємств. Розроблена і діє державна програма підтримки експортерів у частині підготовки і перепідготовки персоналу, надання інформації про конкурентів, дистрибуцію, ціни і ціноутворення і вимоги законодавства в різних країнах світу, де є інтерес до налагодження бізнес-партнерства [9].

Орієнтуючись на інноваційний розвиток, держава активно фінансує науково-технологічну сферу. Валові витрати на наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки складають близько 2/3 від середнього рівня по Євросоюзу. При цьому підприємств припадає на частку 68% сукупних витрат, на систему освіти – 22% і на державні дослідницькі центри – 10%. 87% державного фінансування спрямоване в громадський сектор (третинний рівень плюс урядові агентства), а 13% – на підприємства. Більше 75% усіх витрат бізнесу на НДДКР фінансуються з-за кордону, головним чином – із США. Ірландія відкрила двері для світових, і передусім американських компаній – технологічних лідерів, що визначають профіль світових НДДКР і стала свого роду передавальною ланкою в трансфері технологій із США в Європу та інші регіони світу [11].

Слід зазначити, що загальний рівень державних інвестицій в країні, яка наближається до 5% від ВВП, в два рази перевищує середній рівень по Європейському союзу. Політика держави в області підтримки дослідження і розвитку здійснюється шляхом посилення бази державних (громадських) науково-дослідних установ. Зокрема, за рахунок інвестицій, що йдуть по каналах міністерства освіти, Ірландського фонду науки і дослідницьких рад, за період з 2000 р. до 2005 р. була створена третина першокласних науково-дослідних центрів. За цей же період забезпечено на 60% зростання числа кандидатів наук в наукових і інженерно-технічних спеціальностях [10].

Наслідком грамотної державної політики є високі показники інноваційної активності держави:

- внутрішні витрати на дослідження і розробки – 2 319,8 млн. дол. США;
- питома вага країни в загальному числі публікацій в провідних наукових журналах – 0,3%;
- патентні заявки, подані національними та іноземними заявниками в країні, – 864 од.;
- питома вага високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту – 29,1%;
- питома вага населення з освітою не нижче за середнезагального серед усіх дорослих віком 25–64 років – 63%;
- питома вага населення з вищим професійним і після ВНЗ професійної освіти серед усіх дорослих віком 25–64 років – 17%;
- питома вага сектору ІКТ у валовій доданій вартості підприємницького сектору – 13,1%;
- питома вага організацій, що використовують Інтернет – 94% [8].

Отже, практика Ірландії свідчить, що здійснення високотехнологічного прориву і формування інноваційної економіки повинне передбачати наступні складові:

- активну і всебічну підтримку державою, спеціальними і регіональними органами влади знову інноваційно-орієнтованих структур і їх потенційних складових;
- розроблення альтернативи впливу висококваліфікованих фахівців із країни, оскільки високий рівень «впливу мізків» робить неможливою побудову високотехнологічної економіки. Інноваційних успіхів Ірландії базується на використанні «на місці» наявних молодих і висококваліфікованих кадрів шляхом в умовах залучення іноземних інвесторів. З десяти видатних світових виробників програмного забезпечення сім мають філії або дочірні фірми в Ірландії, 10% іноземних компаній Ірландії що працюють у сфері інновацій;
- створення ринкових механізмів, що роблять розвиток науки і впровадження її досягнень економічно вигідними, оскільки інноваційні тенденції не можуть бути сформовані лише централізованим рішенням;
- заохочення прямої співпраці із зарубіжними науково-дослідними установами;
- залучення іноземних інвестицій для стимулювання розвитку сфери венчурного бізнесу;
- сприяння активному розвитку і функціонуванню малого інноваційного бізнесу, який є мобільним, більшою мірою здатний до оперативної розробки і впровадження нововведень у виробництво.

#### *Література до підрозділу 2.4.1*

1. Building Ireland's Smart Economy. A Framework for Sustainable Economic Renewal: Government of Ireland, 2008.
2. Business Expenditure on Research and Development // Central Statistics Office. – Cork, 2009. – 45 p.
3. Innovation Ireland Taskforce report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.taoiseach.gov.ie/eng/Innovation\\_Taskforce/Report\\_of\\_the\\_Innovation\\_Taskforce\\_Summary.pdf](http://www.taoiseach.gov.ie/eng/Innovation_Taskforce/Report_of_the_Innovation_Taskforce_Summary.pdf).
4. Innovation in Ireland Department of Enterprise, Trade & Employment, 2008, с. 33.
5. Michael White Stimulating Innovation // Enterprise Ireland Strategies INNO-Views Policy Workshop – Innovation Culture: Eindhoven, 13–14 December, 2007.
6. RD&I in Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idaireland.com/business-in-ireland/research-development-and-companies-in-ireland.htm>.
7. William C. Harris INNOVATION LESSONS FROM IRELAND [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sfaz.org/Common/Files/Innovation%20Lessons%20From%20Ireland%20Jan%202010%20William%20C%20Harris.pdf>.
8. Бойкова М., Салазкин М. Ірландія: новий контекст розвитку / М. Бойкова, М. Салазкин // Форсайт. – № 3 (3). – 2007.
9. Дергачев В. «Кельтський тигр» [Електронний ресурс] / В. Дергачев. – Режим доступу : [http://dergachev.ru/geop\\_events/121009.html](http://dergachev.ru/geop_events/121009.html).
10. Мосейчук Г. Ірландія: опыт инновационного прорыва / Г. Мосейчук // Банковский вестник. – САКАВІК, 2007. – С. 12–16.
11. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети (інформаційно-аналітичні матеріали, підготовлені Комітетом Верховної Ради України з питань науки і освіти та Міністерством закордонних справ України). – С. 363–365.

#### 2.4.2. Особливості інституціональних інновацій

У червні 2004 р. уряд Ірландії прийняв ряд рішень щодо посилення інститутів національної наукової, технологічної і інноваційної політики.

Робота зі створення нових структур охоплювала:

- створення Національного комітету з наукової, технологічної і інноваційної політики при уряді;
- створення департаментів із наукової, технологічної та інноваційної політики в міністерствах;
- запровадження посади головного радника з науки при уряді;
- створення консультативної наукової ради, повноважної здійснювати координаційні і посередницькі функції між органами державного управління і суб'єктами господарювання [4].

До функцій ради зокрема належать:

- всебічна підтримка інновацій;
- стимулювання підвищення рівня досліджень;
- організація передачі знань і її вдосконалення;
- забезпечення високого рівня зростання високотехнологічних виробництв;
- сприяння підвищенню культури підприємництва, як існуючого, так і новостворюваного;
- створення сприятливих умов для іноземних інвестицій, сприяючих появі робочих місць, що вимагають працівників високої кваліфікації. Це головним чином інвестиції, що базуються на трансфері технологій ліцензіях на використання прав інтелектуальної власності – від технічних ноу-хау і запатентованих винаходів до програмного забезпечення, прав на копіювання, дизайнерських прав і торговельних знаків [4].

Рада працює як із компаніями та індивідуальними підприємцями, так і з університетами, місцевими та іншими інститутами громадського сектору економіки.

У країні отримали розвиток ряд громадських організацій і інститутів, які стали посередниками в налагодженні співпраці між ірландськими і зарубіжними університетами. Створена Ірландська інвестиційно-технологічна місія. Значущим проектом в квітні 2006 р. став ірландсько-японський інвестиційний проект в області нанотехнологій в Тайвані. З боку Тайваню в ньому були задіяні компанія з виробництва транзисторів, промислово-напівпровідникова асоціація, національна нанотехнологічна лабораторія і національний університет [5].

Під патронатом Міністерства економіки і Міністерства освіти створені регіональні комітети з реалізації науково-технічних і освітніх програм, що надають послуги в сфері аутсорсинга підготовки і перепідготовки кадрів, навчання основам ведення бізнесу, у тому числі за такими напрямками, як навчальні програми в галузі інформаційних технологій, розвитку жіночого підприємництва, інформаційно-консультаційні послуги і т. п.

У Ірландії створені і успішно діють інноваційні центри, так звані Innovation Relay Centre (у Європі їх налічується близько 70). Через них щомісячно проходять сотні пропозицій технологічних інвестиційних проектів і заявок на них. Головне завдання подібних центрів полягає в тому, щоб налагодити трансфер технологій між країнами, забезпечити транснаціональну ділову співпрацю між університетами і підприємствами. Це здійснюється у формі ліцензування нових технологій, сприяння в купівлі ліцензій, у тому числі домовленості про удосконалення ліцензійного продукту, який має бути повернений власникові ліцензії, створення нових спільних підприємств сприяння розробці і прийняттю спільних угод, надання технічної допомоги, включаючи послуги з підготовки персоналу [6].

У країні створені й інші центри технологій і розвитку, наприклад, Ireland Technology & Development Centres, що мають філії за кордоном, зокрема, в Об'єднаних Арабських Еміратах (Дубаї), в США (Бостон, Денвер та ін.) Їх резидентами є ірландські венчурні компанії. У функції центрів технологій і розвитку входять ґрунтовне маркетингове опрацювання інвестиційних проектів передусім в пріоритетних науково-технічних областях (енергозбереження і альтернативні джерела енергії інформаційно-комунікаційні технології, екологічні інновації).

Таким чином, в Ірландії створена розгалужена глобально орієнтована мережа науково-дослідних, освітніх установ, посередницьких організацій інноваційної інфраструктури і транснаціональних корпорацій (рис. 2.4.2.1).



Рис. 2.4.2.1. Інноваційна система Ірландії [2]

Програма створення інноваційних кластерів припускає організацію потужної власної наукової і науково-виробничої бази для освоєння дослідних виробництв і реалізації експериментальних проектів, а також глобальне поширення її продуктів з метою завоювання стійких конкурентних позицій за певними технологіями і продуктами на світових ринках. Нині Ірландія зайняла такі ніші, як інформаційно-комунікаційні технології і фінансові інновації.

Функції з розвитку, популяризації і координації дослідницької і інноваційної політики Ірландії, в т. ч. у рамках ЄС і на ширшому міжнародному рівні, покладено на Офіс з питань науки, технологій і інновацій (ОНТІ) Міністерства з питань підприємництва, торгівлі і зайнятості.

До компетенції ОНТІ належать функції ключового координатора національної системи інновацій шляхом забезпечення ефективної взаємодії урядових органів, бізнесу, освітніх установ третього рівня акредитації, а також координації заходів у галузі досліджень, технологічного розвитку й інновацій, на виконання відповідної частини Національного плану розвитку.

Реалізація міжнародних і національних дослідницьких програм, зокрема зі застосування інноваційних досягнень у промисловості, співпраці промислового сектору з освітніми установами третього рівня акредитації, комерціалізації досліджень, що проводяться за рахунок бюджетних коштів, і надання податкових пільг здійснюються урядовими агентствами Міністерства підприємництва, торгівлі і зайнятості «Enterprise Ireland» і консультативним органом з питань освіти і науки «Forfas» а також агентствами з розвитку підприємництва і Фондом Ірландії з питань науки [6].

ОНТІ забезпечує контроль за використанням:

- 1) базового фінансування дослідницької діяльності, виділяється Фонду Ірландії з питань науки;
- 2) асигнувань, наданих урядовому агентству «Enterprise Ireland», для підтримки досліджень, що мають прикладний характер і комерційну доцільність.

Слід зазначити значний внесок урядового агентства «Enterprise Ireland» у розвиток економічної інноваційної діяльності, зокрема, шляхом створення 16 спеціалізованих центрів на базі інститутів технологій, які відіграють значну роль у розвитку інновацій в Ірландії. «Enterprise Ireland» також надає фінансову підтримку для забезпечення діяльності вищезгаданих центрів. Зокрема, до 2008 р. 12 відповідними центрами було отримано фінансування у розмірі 15 млн. євро [7].

Взаємозв'язок державних інноваційних агентств Ірландії зображено на рис. 2.4.2.2.

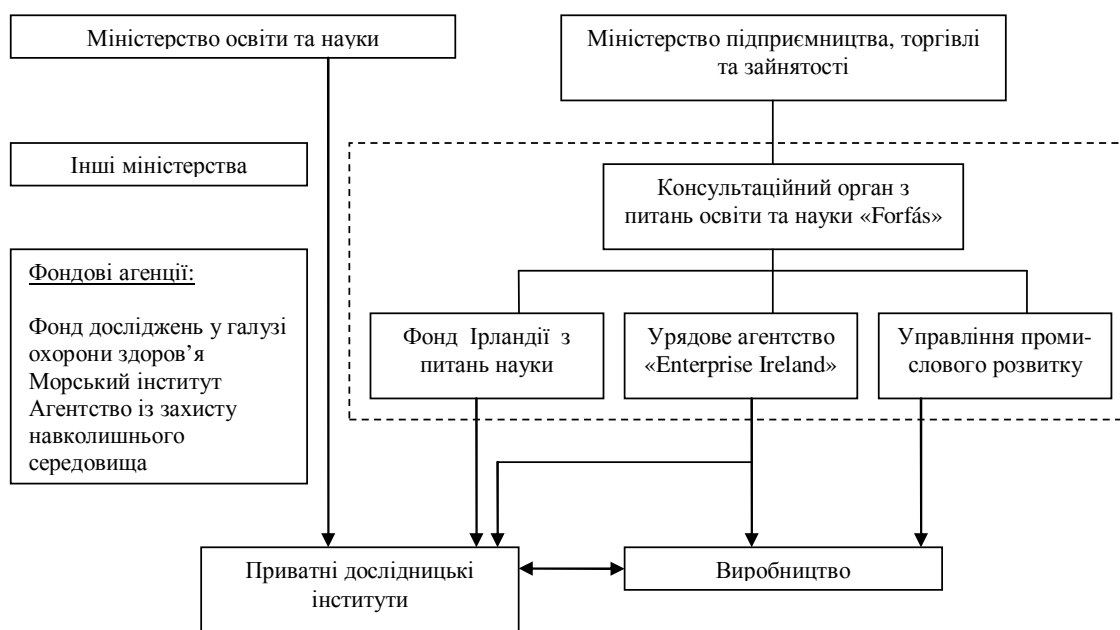


Рис. 2.4.2.2. Система державних агентств, регулюючих інноваційну діяльність [2]

#### Література до підрозділу 2.4.2

1. Building Ireland's Smart Economy. A Framework for Sustainable Economic Renewal: Government of Ireland, 2008.
2. RD&I in Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idaireland.com/business-in-ireland/research-development-and-companies-in-ireland.htm>.
3. Дергачев В. «Кельтський тигр» [Електронний ресурс] / В. Дергачев. – Режим доступу : [http://dergachev.ru/geop\\_events/121009.html](http://dergachev.ru/geop_events/121009.html).
4. Мосейчук Г. Ірландія: опыт инновационного прорыва / Г. Мосейчук // Банковский вестник. САКАВІК, 2007. – С. 12–16.
5. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети (інформаційно-аналітичні матеріали, підготовлені Комітетом Верховної Ради України з питань науки і освіти та Міністерством закордонних справ України). – С. 363–365.
6. Офіційний сайт Industrial Development Agency Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idaireland.com>.
7. Офіційний сайт Forfas [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forfas.ie>.
8. Офіційний сайт Enterprise Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.enterprise-ireland.com>.

### 2.4.3. Політика фіскального стимулювання інноваційної діяльності

Ефективним шляхом стимулювання інноваційної діяльності в Ірландії є створення податкових стимулів, а саме надання компаніям, які здійснюють інноваційну діяльність, 20% податкового кредиту від обсягів їх інвестицій в сферу досліджень і розвитку (що обходиться державі приблизно 60 млн. євро щорічно) [5, с. 365].

**Податковий кредит на НДДКР.** Ірландія надає податковий кредит на НДДКР з 2004 р. Його метою є заохочення іноземних і місцевих компаній до виконання діяльності НДДКР в Ірландії. Податковий кредит доступний для ірландських компаній-резидентів і їхніх філій, кваліфікаційних центрів НДДКР, що здійснюють витрати на свою діяльність у рамках Європейського економічного простору (ЄЕП), якщо такі витрати не мають права на отримання податкових пільг, в інших місцях у рамках ЄЕП.

Упродовж багатьох років різні поправки до фінансових актів значною мірою поліпшили податкову схему. Finance Act (№ 2) 2008 р. продовжив цей процес за рахунок збільшення податкового кредиту на НДДКР з 20% до 25% (на додаток до податкового вирахування на 12,5% для витрат на НДДКР в Ірландії).

Діяльність НДДКР в цьому випадку повинна:

- бути систематичною або дослідницькою, або експериментальною (у галузі науки і техніки);
- мати площу фундаментальних досліджень;
- проводити прикладні дослідження
- проводити дослідно-конструкторські розробки.

Крім того, для усіх майбутніх звітних періодів базовим роком є 2003. Власне кажучи, це означає, що ірландська схема стає ширшою для нових учасників НДДКР сектору.

Кредит передбачає також, що:

- 5% від витрат на НДДКР можуть бути передані європейським університетам;
- 10% від витрат на НДДКР може бути розподілено за субконтрактом між непов'язаними сторонами, тобто 15% у загальному обсязі.

Повернення кредитів відбувається при недостатньому використанні корпоративного податкового зобов'язання до повного кредиту. Кредит може бути:

- перенесений на 12 місяців;
- перенесений на невизначений час;
- заявлений у відшкодуванні від прибутків (за 3 звітних періоди).

Компанія (ТОВ) отримує кредит на НДДКР у розмірі 100 млн. євро, але корпоративному податку підлягає усього лише 80 млн. євро, таким чином, має місце перевищення кредиту.

Компанії вважають за краще отримувати відшкодування від прибутків, передбачене таким чином:

- Період перший: 33% від надлишку платиться компанії, тобто ТОВ (Ltd.) отримує платіж у розмірі 6,6 млн. євро від прибутків.
- Період другий: 50% від іншого надлишку покриватиметься за рахунок прибутків, тобто ТОВ (Ltd.) отримає 6,7 млн. євро [20 – 6,6 = 13,4. 50%].
- Період третій: надлишки, що залишилися, будуть сплачені, тобто 6,7 млн. євро.

Основні визначення кваліфікаційних витрат НДДКР містяться в Tax Consolidation Act 1997, який охоплює як дохід, так і капітальні витрати. На практиці кваліфікаційні витрати включають витрати на заробітну плату, витрати, машини і устаткування, будівлі [2].

Для того, щоб претендувати на податковий кредит, необхідно прагнути досягнень наукового або технічного прогресу і застосовувати резолюції наукової або технологічної невизначеності.

**Нематеріальні активи і інтелектуальна власність в Ірландії.** Податкова система в Ірландії рекомендує створення і управління інтелектуальною власністю за допомогою 12,5% ставки податку податкового кредиту на НДДКР, а також патенту. Це положення нині значно покращало в нещодавно опублікованому Financial Act 2009, який включає нову систему капіталу для витрат на придбання нематеріальних активів [3].

Нові пільги відносяться до кваліфікаційних придбань, що мали місце після 7 травня 2009 р., і допускає капітальні витрати, що підлягають списанню відповідно до розрахунку, або фіксованого періоду протягом 15 років. Пільги надаються за допомогою вирахування капіталу з торговельного доходу від управління, розробки або експлуатації нематеріального активу.

Ці положення застосовуються відносно нематеріальних активів, визнаних відповідно до загальноприйнятих правил бухгалтерського обліку і які включені у вказаний розділ категорії законодавства, яке включає: патенти, зареєстровані промислові зразки, права на дизайн або винаходи, товарні знаки, фірмові найменування, марки, торговельні марки, знаки авторське право, ноу-хау і т. ін.

**Інші податкові віднімання для вартості інтелектуальної власності.** Інші існуючі положення, які продовжуватимуть застосовуватися окремо від нової схеми включають: 1) наукові дослідження: прибутки і капітальні витрати на діяльність в області природних і прикладних наук для розширення знань допустимих як торговельний рахунок впродовж року, в якому були понесені витрати. Списання не доступні для видобутку нафти і досліджень родовищ нафти; 2) програмне забезпечення: може бути списано протягом 8 років на основі прямолінійного методу, де програмне забезпечення використовується в комерційних цілях.

**Патентне роаялті.** На додаток до низької ставки корпоративного податку, податкове законодавство Ірландії містить виключення відносно прибутків, отриманих від «кваліфікаційних патентів». Термін «кваліфікаційний патент» охоплює патенти, де наукові дослідження, планування, обробка, експерименти, випробування, розробки

проектування або інша подібна діяльність, що веде до винаходу, була проведена в Ірландії або в інших країнах ЄС (Європейського економічного простору).

Кваліфікаційний патентний дохід обкладається у розмірі € 5 млн. за використання протягом одного року. Оподатковуваний дохід якого-небудь роялті, або інші суми, виплачуються користувачеві винаходу. Компанія, як правило, отримує патент, а ці вступи першими звільняються від податку в компанії. Ірландське податкове законодавство також дозволяє використовувати вільні податки для таких прибутків, які мають бути передані акціонерам, які отримують дивіденди від компанії, на право звільнення прибутків патенту.

**Корпоративне оподаткування в Ірландії.** 12,5% ірландська корпоративна податкова ставка на дохід є однією з найнижчих у світі. «Торговельний прибуток» включає широкий діапазон комерційної діяльності, включаючи інтелектуальну власність і поетапно забезпечуючий менеджмент. Ірландський уряд прагне зберегти 12,5% податкову ставку на дохід, принаймні до 2025 р.

25% податкова ставка застосовується до доходу не від торгівлі (пасивний дохід), такому як: прибутки від інвестицій, іноземні дивіденди, дохід від оренди, чистий прибуток від зовнішньої торгівлі, а також прибутки від певних операцій із землею і нафтою, газом і мінеральними копалинами.

Компанія підлягає корпоративному податку в Ірландії, залежно від її місцезнаходження. Ірландські компанії-резиденти підлягають податку на усі прибутки у світі й приріст капіталу. Компанія вважається податковим резидентом Ірландії, якщо її центральний орган управління і контролю знаходиться в державі. Місцезнаходження залежить від того, де приймаються основні рішення в компанії і де знаходиться центральний орган управління і контролю.

Ірландська компанія-резидент підлягає корпоративному податку на загальний дохід.

Компанії – нерезиденти Ірландії, але з ірландською філією підлягають податку на прибуток, пов'язаний з діяльністю цього підрозділу і на прибутки від приросту капіталу від продажу активів використовуваних для цілей галузі в державі.

Компанії – нерезиденти Ірландії, які не мають ірландської філії, підлягають прибутковому податку з будь-якого ірландського джерела доходу і податку на прибутки від продажу ірландських активів.

Компанії – нерезиденти Ірландії, що не мають філій, підлягають ірландському податку на ірландське джерело доходу.

**Інвестування в Ірландії.** До недавнього часу інвестиції в Ірландії, ймовірно, проходили через холдингову компанію в іншому європейському місці наприклад, в Нідерландах або Люксембурзі. Нещодавно ухвалений закон дозволив Ірландії конкурувати з цими європейськими місцями. Ірландська компанія тепер може виступати європейською / регіональною або проміжною холдинговою компанією. Ключові моменти відносять до отримання приросту капіталу та іноземних дивідендів :

**Іноземні податкові кредити.** Ірландські компанії-резиденти зобов'язані платити ірландський корпоративний податок на прибутки у всьому світі. Іноземні філії такої компанії підлягають подвійному оподаткуванню. З метою усунення подвійного оподаткування Ірландія пропонує положення, яке дозволяє компаніям компенсувати іноземний податок як кредит на ірландський корпоративний податок. Міра кредиту залежить від характеру прибутку, і отже, оподатковуються в Ірландії на 12,5%, або на 25% але в усіх випадках ірландський податок обмежується на пункт доходу. Це положення дозволяє констатувати той факт, що прибутки від іноземних галузей можуть оподатковуватися за різними податковими ставками з огляду на загальний рівень, а не за ставками кожної країни.

**Оподаткування іноземних осіб, що проживають в Ірландії.** Більшість іноземного керівництва, що працює для іноземних компаній в Ірландії, можуть бути класифіковані як резиденти, але вони не проживають в Ірландії. Це означає, що вони можуть бути об'єктом ірландського прибуткового податку на дохід, отриманого в Ірландії, а також на будь-які прибутки, які перераховуються з боку держави.

**Спеціальна програма з надання допомоги.** Податкові пільги для окремих співробітників, які призначені з-за кордону на роботу в Ірландію, діють протягом не менше трьох років. Ті, хто заробляє більше, ніж 100 000 євро на рік і відповідають певним критеріям, мають право на звільнення від оподаткування до 50% від їх трудових прибутків понад 100 000 євро. За станом на кінець податкового року надаватиметься допомога, а податки, які сплачуються у кінці року, не стягують.

Для того, щоб претендувати на податкові пільги, особа повинна:

1. Мати неірландське місце проживання.

2. Отримати посвідку на проживання в Ірландії.

3. Бути співробітником компанії, яка не є членом економічної зони (резиденти і корпорації), але з країни, з якими Ірландія має договір про уникнення подвійного оподаткування.

З метою сприяння міжнародному бізнесу Ірландія уклала всеосяжну угоду про подвійне оподаткування з 50 країнами, з яких 46 набули чинності, а інші знаходяться на розгляді ратифікації. Ці угоди сприяють ліквідації або пом'якшенню подвійного оподаткування.

Ірландія постійно розширює цю мережу договорів про уникнення подвійного оподаткування, а саме:

- укладено чотири нові податкові угоди (Грузія, Македонія, Мальта і Туреччина);
- укладено вісім нових податкових угод (Азербайджан, Албанія, Боснія і Герцеговина, Кувейт, Марокко, Молдова, Сербія і Таїланд);
- сім нових угод знаходяться на стадії обговорення (Аргентина, Вірменія, Білорусь, Єгипет, Сінгапур, Туніс, Україна);
- інші країни також були визначені Ірландією, як ті, що мають потенціал для угод про уникнення подвійного оподаткування (Бразилія, Гонконг, Іран, Філіппіни);
- співпраця в галузі податкових угод підписана з островом Мен.

Крім цього, якщо договору про уникнення подвійного оподаткування не існує в тій чи іншій країні, то згідно з односторонніми положеннями, що містяться в ірландському податковому законодавстві, можливе надання кредиту на звільнення від ірландського податку для іноземних платників податків стосовно окремих видів доходу.

4. До прибуття в Ірландію були прийняті на роботу в дочірнє ірландське підприємство.

5. Раніше виплачуваних працедавцем за кордоном, бути податковим резидентом і здійснювати свою діяльність законно.

#### *Література до підрозділу 2.4.3*

1. Guide to Tax in Ireland / IDA Ireland – 28 pages [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.idaireland.com](http://www.idaireland.com).
2. Tax Consolidation Act 1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.oireachtas.ie/parliament/](http://www.oireachtas.ie/parliament/)
3. Finance Act 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.oireachtas.ie/parliament/](http://www.oireachtas.ie/parliament/)
4. Finance Act (№ 2) 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.oireachtas.ie/parliament/](http://www.oireachtas.ie/parliament/)
5. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети (інформаційно-аналітичні матеріали, підготовлені Комітетом Верховної Ради України з питань науки і освіти та Міністерством закордонних справ України). – С. 363–365.

#### **2.4.4. Інноваційне підприємництво Ірландії**

Створення сприятливих умов для початківця і зростаючого бізнесу має вирішальне значення для забезпечення зайнятості і розвитку підприємницької економіки Ірландії. Одним з механізмів підтримки інноваційного бізнесу в Ірландії є Ініціатива Інноваційного ваучера, яка створена для налагодження зв'язків між постачальниками знань і малого бізнесу, що має певні можливості для бізнесу або проблеми, які необхідно вивчити. Інноваційний ваучер дозволяє зосередитися на поточних операціях, тоді як постачальники знань виробляють рішення, здатні підняти бізнес на принципово новий рівень.

Зацікавлене в нових знаннях підприємство заповнює стандартного типу заявку, в якій вказує основні дані, що стосуються його діяльності та аспект інноваційної діяльності, що безпосередньо цікавить його (найчастіше певний проект), і відправляє її по електронній пошті в Enterprise Ireland, яка оцінює його і визначає можливість та доцільність фінансування.

Інноваційний ваучер може бути спрямований на:

1. Новий дизайн продукту.
2. Нові або вдосконалені процеси виробництва.
3. Нову послугу розвитку.
4. Нові послуги доставки і призначений для користувача інтерфейс.
5. Попередні дослідження.
6. Нові бізнес-моделі розвитку.
7. Спеціальна підготовка по інноваційному менеджменту.
8. Інновації і технології аудиту.
9. Експериментальну перевірку.

Ця ініціатива діє в наступних галузях:

- Екологічно чисті технології паперу, друку і упаковки – енергетичні продукти, екологічне устаткування, етикетки, упаковки, паперові вироби, друкарські роботи, управління відходами, очищення води.
- Електроніка і розвиток людських ресурсів – електронні компоненти, виробничого контролю, фотоніка.
- Медицина – клінічні дослідження, діагностика, медичні послуги, медичні прилади, живлення.
- Будівництво і лісоматеріали – будівельні системи, опалювання і вентиляція, будівельні послуги, вироби з деревини, лісопилок, структурні елементи, вікна і дверні системи.
- Споживчі роздрібні ринки – споживчі товари, одяг і взуття, меблі, подарунки і ювелірні вироби, видавнича справа, м'які меблі, текстиль.
- Машинобудування – сільськогосподарська техніка, автомобільна промисловість, управління інженерними проектами, загальне машинобудування, використання матеріалів, точне машинобудування, виробництво резервуарів і посудин.
- Напої, хлібобулочні і харчові технології – корм для тварин, хлібобулочні вироби, напої.
- Споживче продовольство – органічне садівництво, вирощування птахів, виготовлення напівфабрикатів, морепродукти.
- Функціональне живлення і розвиток людських ресурсів.
- Первинна обробка м'яса.
- Бізнес і побутове обслуговування – послуги бізнес-процесів, дизайнерські послуги, освітні послуги, розважальні послуги, медіа-послуги, консультаційні послуги, туристичні послуги.
- Фінансові послуги.
- Програмне забезпечення – замовлене програмне забезпечення, корпоративне програмне забезпечення, електронна комерція, фінансове програмне забезпечення, громадський сектор програмного забезпечення, системна інтеграція, програмне забезпечення подорожей.
- Зростання капіталу – венчурний капітал.

Заявка може бути подана в будь-який час, відповідь приходить в строк від одного тижня до десяти днів. Компанія, що надає інноваційні послуги, може приступити до реалізації проекту після отримання підтвердження Enterprise Ireland.

Після закінчення проекту компанії надається рахунок по усіх понесених витратах. Компанія може використовувати ваучер для покриття 50% вартості рахунку, не перевищуючи при цьому 5000 євро.

Наприклад:

- загальна вартість проекту (без урахування ПДВ) складає 10000 євро: ваучер покриває 5000 євро плюс 5000 євро оплачує безпосередньо компанія замовник. В цьому випадку використовується повна вартість ваучера.
  - загальна вартість проекту (без урахування ПДВ) становить 8000 євро: ваучер покриває 4000 євро плюс 4000 євро – грошовий внесок готівкою компанії. В цьому випадку використовується тільки 4000 євро вартості ваучера.
- Ваучер дійсний протягом 12 місяців з дати видачі. Компанія може мати один «активний» ваучер на даний момент часу.

Якщо за ваучерами звертається більше компаній, чим розраховано, для видачі ваучерів використовується лотерейний підхід.

Рішення Enterprise Ireland при видачі ваучерів конкретним фірмам остаточне. Ваучери не підлягають передачі.

Невеликі компанії, які отримали більше 300000 євро фінансування Enterprise Ireland у попередніх 5 років не мають права звертатися за інноваційним ваучером.

#### *Література до підрозділу 2.4.4*

1. Офіційний сайт Ініціативи інноваційних ваучерів за підтримки агентства Enterprise Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.innovationvouchers.ie](http://www.innovationvouchers.ie)

### **2.4.5. Відкритість НДДКР для іноземних інвесторів**

Ірландія вважається найбільш швидко зростаючою економікою в Європі і є центром тяжіння багатьох західних корпорацій. Це відбувається завдяки багатьом чинникам, у тому числі:

- а) наявність розвиненої інфраструктури;
- б) наявність трьох міжнародних і шести регіональних аеропортів;
- в) наявність 3 великих морських портів, найбільший з яких знаходиться в Дубліні. Ряд дрібніших портів має прямий зв'язок з європейським континентом;
- г) кваліфікована робоча сила – навички у високих технологіях і галузях промисловості зосереджені серед молоді робочої сили у віці 30 років;
- д) допомога у вигляді субсидій для фінансування пільгових проектів. Результатом переваг стає те, що велика кількість багатонаціональних компаній вважають за краще створювати свої центри розвитку в Ірландії;
- е) щедре податкове законодавство. Податок на прибуток у розмірі 12,5%. Податкові пільги в Ірландії на НДДКР можуть бути надані тільки малим підприємствам, оскільки кредит видається відповідно до корпоративних податкових зобов'язань. При цьому бізнес повинен здійснювати кваліфікаційні наукові дослідження, експерименти і дослідження в галузі науки і техніки. Кредит надається у розмірі 25% з січня 2009 р. (порівняно з 20% раніше) на витрати НДДКР (понад бази річних витрат) і капітальні витрати зі зведення будівель [3].

Пряме зарубіжне інвестування не є новинкою для Ірландії. Уряд вже в середині 20-го століття почав заохочувати відкриття зарубіжними компаніями своїх офісів в Ірландії. Агентство IDA Ireland було засноване урядом Ірландії в 1969 р. для того, щоб формалізувати просування і забезпечити зростання інвестицій в економіку країни.

Мірою успіху Ірландії на сьогодні є здатність залучати прямі зарубіжні інвестиції в нові технології зі США, Європи, Азії і Тихоокеанського регіону, що демонструє довіру компаній, які відкривають свої офіси на її території.

Близько 1000 компаній, включаючи відомі світові бренди, зробили Ірландію центром свого представництва в Європі завдяки поєднанню вигідних чинників, яке забезпечує економіка країни.

Ось деякі приклади вкладення іноземних інвестицій в НДДКР Ірландії в 2007 р.:

- Merrill Lynch вклала € 30 млн. в НДДКР в Dublin.
- IBM Tivoli вклало в розробки програмного забезпечення лабораторій Cork і Galway 24 млн. євро інвестицій, створило 130 нових робочих місць.
- Smith і Nephew об'єдналися в REMEDI центр National University Galway з метою розвивати освоєння нових методів лікування ортопедичних захворювань суглобів.
- Intel заснував Центр Technology Research for Independent Living (TRIL) який був спрямований на використання технологій для підтримки життя літніх людей спільно з асоціацією Trinity College Dublin, University College Dublin і National University Galway.
- GlaxoSmithKline проводило наукові дослідження і розробки щодо хвороби Альцгеймера спільно з Інститутом нейронаук в Trinity College Dublin і National University Galway.
- Wyeth Corporation вклала 24 млн. євро в НДДКР і розвиток технологічних об'єктів в Dublin [5].

На рис. 2.4.5.1 представлені джерела ІІІ в Ірландію у 2008 р.: 47% – США, 43% – Європа, 5% – Азіатсько-тихоокеанський регіон, 5% – інші країни.

За останнє десятиріччя капіталовкладення Ірландії в НДДКР потроїлися. За цей період було інвестовано приблизно 2,5 млрд. євро, 2/3 цієї суми становлять вкладення самих підприємств.

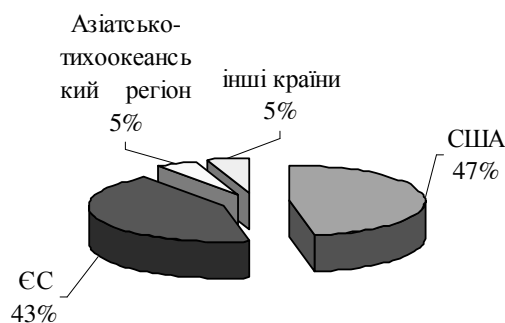


Рис. 2.4.5.1. Країни-інвестори в Ірландію в 2008 р. [1]

#### Капіталовкладення в НДДКР

Сфера НДДКР та інноваційних технологій – сфера економіки Ірландії, що енергійно розвивається. У 2008 р. прямі іноземні капіталовкладення в цю сферу збільшилися на 22%. Розвитку цього сектору сприяє виключно тісна взаємодія промисловості, освітніх інститутів, державних агентств, регулятивних структур, кожне з яких користується підтримкою уряду країни, прагнучого створити сприятливі умови для бізнесу.

IDA Ireland є агентством країни щодо залучення зарубіжних інвестицій. Агентство працює із зарубіжними компаніями для залучення нових інвестицій, а також із компаніями, які вже мають інвестиції в Ірландії з метою сприяння розширенню їхнього бізнесу.

Так, наприклад, в 2008 р. IDA Ireland забезпечила близько 2 млрд. євро ПІІ в НДДКР, що збільшилося на 22% порівняно з минулим роком.

#### Фінансування і стимулювання

Для усіх осіб, що мають намір інвестувати на території Ірландії, доступний ряд різних послуг, програм фінансування і стимулювання. Агентство IDA Ireland продовжує працювати з інвесторами і після того, як вони відкривають свої офіси в Ірландії, надаючи їм допомогу в розвитку і розширенні їх бізнесу.

Агентство IDA Ireland покликано допомагати в наступних питаннях:

- Надавати інформацію і статистичні дані про основні галузі бізнесу і їх місцезнаходження в Ірландії.
- Надавати допомогу зарубіжним інвесторам у відкритті бізнесу в Ірландії.
- Представляти потенційних інвесторів місцевим компаніям, урядовим структурам, провайдерам послуг, науково-дослідним центрам і навчальним закладам.
- Надавати консультації з нерухомості для зарубіжних інвесторів [1].

На рис. 2.4.5.2 зображена динаміка венчурного інвестування в Ірландії упродовж 11 років.

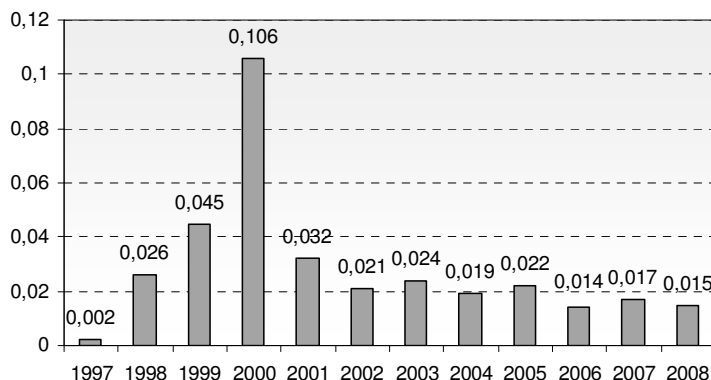


Рис. 2.4.5.2. Інвестування венчурного капіталу в Ірландії у 1997–2008 рр., % від ВВП [4]

З рисунка видно, що найбільша частка була зафіксована в 2000 р. і становила 0,106% від ВВП. При цьому в кінці 1990-х рр., коли ірландська економіка здійснювала стрімке зростання, частки також нестримно збільшувалися, проте вже на початку 2000-х рр. відбулося їхнє зменшення.

На рис. 2.4.5.3 представлена карта часток венчурного фінансування в ЄС у 2008 р.

Найбільші частки фінансування характерні для Швеції, Норвегії, Швейцарії і Великобританії. Частка Ірландії становить 0,015% від ВВП. Близькими до показника Ірландії є також Франція, Бельгія і Німеччина.

Ірландія повна великих можливостей для залучення інвестицій, тому було прийнято рішення про створення **інтернет-платформи Angel Investment Network**, для того щоб надавати допомогу в пошуку інвесторів або ж бізнес-проектів.

Сайт [www.irishinvestmentnetwork.ie](http://www.irishinvestmentnetwork.ie) пропонує інвесторам вільний доступ до мережі тисячі бізнес-пропозицій, що потребують фінансування. Можливості бізнесу охоплюють комплекс проблем – від венчурного капіталу для новостворюваних підприємств до капіталу для зростання підприємств і розвитку.



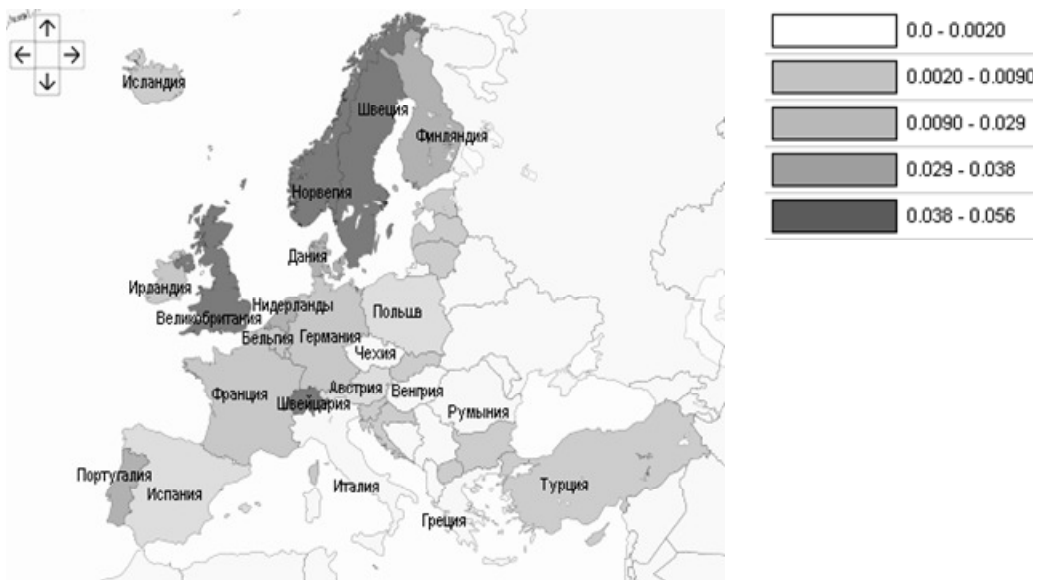


Рис. 2.4.5.3. Карта венчурного фінансування ЄС в 2008 р., у% від ВВП [4]

Ірландська інвестиційна мережа є інтернет-платформою, призначеною для з'єднання інтересів підприємців і бізнес-ангелів. Ірландська інвестиційна мережа є унікальною в тому, що вона пропонує варіанти як на місцевій, так і національній, і глобальній платформах, з партнерськими мережами по усій Північній Америці, Південній Америці, Африці, Європі, Азії і Австралії. Ірландська інвестиційна мережа постійно росте, розвивається і оновлює свою велику базу даних бізнес-ангелами.

Завдяки цій інтернет-платформі, інвестори можуть знайти інвестиційні можливості, як в Ірландії, так і у всьому світі (рис. 2.4.5.4 і 2.4.5.5).

#### Як це працює?

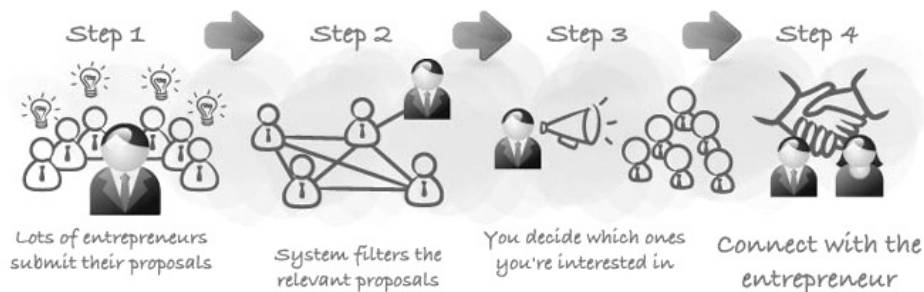


Рис. 2.4.5.4. Алгоритм пошуку інвестором вигідного проекту [2]

Крок 1 – Реєстрація.

Крок 2 – Повідомлення.

Крок 3 – Перегляд відповідних.

Крок 4 – Контакт.

Тобто, після того, як інвестор зареєструвався на сайті, йому висилаються бізнес-резюме, які відповідають заявленим критеріям, він вибирає потрібний варіант і здійснює контакт.

Подібна схема відбувається і тоді, коли підприємці шукають інвесторів.

#### Як це працює?

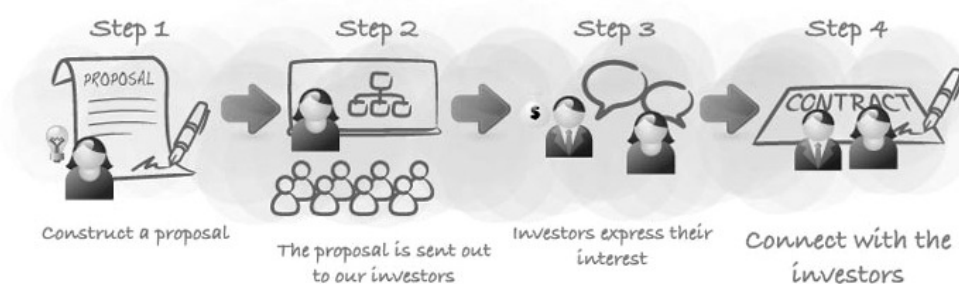


Рис. 2.4.5.5. Алгоритм пошуку підприємцем інвестора [2]

База Інтернет-платформи містить відомості про бізнес-ангелів, приватних і венчурних інвесторів, а також про свіжі бізнес-ідеї, починаючі компанії і існуючі підприємства, тому надає істотну допомогу в пошуку потрібних контактів.

#### Література до підрозділу 2.4.5

2. Офіційний сайт Industrial Development Agency Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.idaireland.com](http://www.idaireland.com).
3. Офіційний сайт Irish Investment Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.irishinvestmentnetwork.ie](http://www.irishinvestmentnetwork.ie).
4. Офіційний сайт Irish Venture Capital Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ivca.ie](http://www.ivca.ie).
5. Офіційний сайт Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsiir080>.
6. Офіційний сайт Finfacts Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.finfacts.ie/irishfinancenews/article\\_1014032](http://www.finfacts.ie/irishfinancenews/article_1014032).

### 2.4.6. Особливості функціонування інноваційної інфраструктури Ірландії

Ефективність інноваційної діяльності багато в чому визначається інноваційною інфраструктурою. Тому інноваційна інфраструктура є базовою складовою інноваційної економіки, інноваційного потенціалу суспільства.

Інноваційна інфраструктура визначається як сукупність взаємозв'язаних, взаємодоповнюючих виробничо-технічних систем, організацій фірм і відповідних організаційно-управляючих систем, необхідних і достатніх для ефективного здійснення інноваційної діяльності і реалізації інновацій [1].

Для ефективного функціонування інноваційної економіки країни інноваційна інфраструктура має бути функціонально повною, а це означає, що вона повинна мати набір таких властивостей, які повинні сприяти повною мірою реалізації інжинірингових технологій по створенню і реалізації інновацій в масштабах регіонів і країни загалом. Згадана сукупність повинна містити набір таких властивостей:

- розподіленість в усіх регіонах у вигляді інноваційно-технологічних центрів або інжинірингових фірм, які на місцях можуть вирішувати завдання функціонально повного інноваційного циклу із задачею об'єкту інноваційній діяльності «під ключ»;
- універсальність, яка дозволяє конкурентоздатно забезпечити реалізацію інноваційного проекту «під ключ» в будь-якій галузі виробничого або обслуговуючого секторів економіки;
- конструктивність, яка забезпечується орієнтацією на кінцевий результат;
- високий рівень науково-технічного потенціалу;
- кадрова забезпеченість, в першу чергу, керівниками інноваційних проектів і можливість постійного оновлення і вдосконалення персоналу інноваційної інфраструктури;
- фінансова забезпеченість (наявність оборотного капіталу);
- гнучкість, що забезпечує пристосування інноваційної інфраструктури до змін вимог ринку і зовнішньої кон'юнктури [1].

Інноваційна інфраструктура Ірландії відповідає усім вищепереліченим властивостям.

На рис. 2.4.6.1 представлена схема взаємодії інноваційної структури Ірландії, учасниками якої є університети, інститути, коледжі, компанії і підприємства Ірландії. Ефективна співпраця цих структур дозволяє розробляти, виробляти і впроваджувати конкурентоздатні продуктиві і процесні інновації.

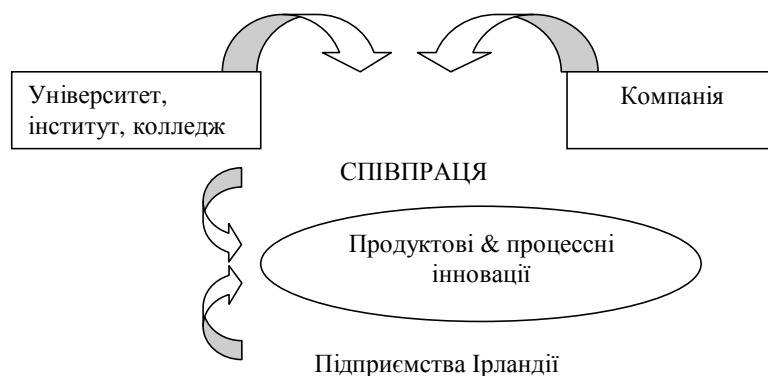


Рис. 2.4.6.1. Схема взаємодії інноваційної структури Ірландії

Механізм взаємодії простий – при співпраці ВНЗ і дослідницьких компаній, ведуться розробки інновацій, які надалі впроваджуються підприємствами Ірландії.

На рис. 2.4.6.2 представлена інноваційна інфраструктура Ірландії, складовими якої є аеропорти, технопарки і університети.

Міжнародні аеропорти розташовані в Дубліні, Корці і Шеноні. Регіональні – в Уотерфорд, Керрі, Нокі, Слігоу, Голуеї і Донегалі. Інноваційний розвиток Ірландії почався саме з аеропорту.

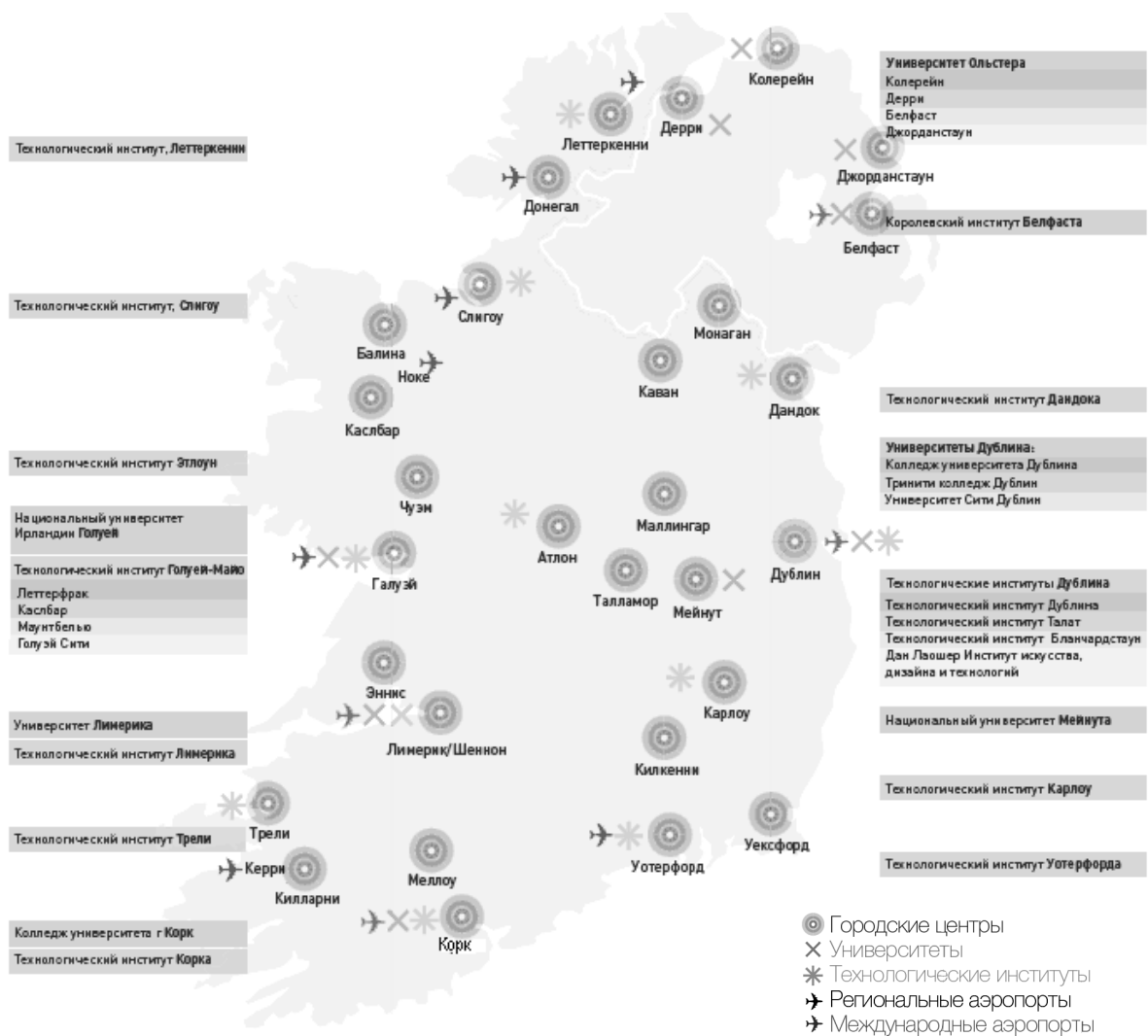


Рис. 2.4.6.2. Інноваційна інфраструктура Ірландії [23]

У кінці 50-х рр. XX ст., Ірландія приступила до здійснення програми модернізації і лібералізації економіки. Важлива роль в цій програмі відводилася розвитку регіону Shannon де розташований великий міжнародний аеропорт – повітряні атлантичні ворота Європи (аеропорт Shannon знаходиться в середині найкоротшого авіамаршруту між Старим і Новим Світом) [14].

Майбутнє Shannon здавалося не перспективним, оскільки колишню авіатехніку тоді вже змінили крупно-фюзеляжні реактивні пасажирські авіалайнери, здатні без дозаправки здійснювати трансатлантичні рейси. Shannon неначе виявлявся непотрібним, проте ряд цілеспрямованих заходів допомогли не лише зберегти, але й значно посилити роль аеропорту.

Провідна роль в розвитку регіону належало вільній зоні. Успішний розвиток Shannon почався з малого – міжнародного туризму і безмитної торгівлі. Були зроблені заходи по залученню авіатуристів з Північної Америки, особливо американців ірландського походження, чисельність яких чи не перевершує населення власне Ірландії. Як додаткова привабливість Shannon в аеропорту був відкритий магазин безмитної торгівлі «Duty Free Shop», де туристи і ділові люди можуть купити високоякісні товари. У наслідок магазину безмитної торгівлі поширилися по всьому світу.

У 1959 р. парламент Ірландії ухвалив Закон «Про створення експортно-промислової зони (промислового парку) поблизу аеропорту Shannon», з метою залучення іноземних інвестицій для експортного виробництва яке змогло б користуватися послугами аеропорту для імпорту комплектуючих і експорту готової продукції при пільговому, 10% вивізному миту [14].

Експортно-промислова зона Shannon винесена за митний кордон Ірландії. Через міжнародний аеропорт, до якого примикає зона, можна ввезти будь-які комплектуючі і вивезти готову промислову продукцію без митного огляду.

Вільна зона розглядалася як один із засобів індустріалізації Ірландії. Створенню зони сприяли наступні чинники: вигідне економіко-географічне положення на рубежі Старого і Нового Світу, наявність міжнародного аеропорту і безмитної торгівлі, відносно дешева робоча сила, підтримка уряду. Серед негативних чинників були погана інфраструктура регіону і засилля бюрократії.

Для здійснення проекту була створена державна компанія «Shannon Free Airport Development Company», яка здійснює не лише управління вільною зоною, але і є суспільством, створеним для розвитку регіону Shannon [14].

У «Shannon Development» була прийнята дворівнева схема управління. Правління директорів з представників міністерств і приватних фірм відповідає за стратегію розвитку. Старанна дирекція на чолі з генеральним директором і заступником з питань планування, інформації і реклами, фінансовим і адміністративним питанням, матеріально-технічному постачанню і будівництву займається вирішенням практичних питань виробництва. Проте дирекція не втручається в діяльність зареєстрованих в зоні фірм.

Розвиток зони Shannon йшов повільно. Перші фірми, що вклали інвестиції, були невеликими підприємствами по виробництву дерев'яних столів для ігор і обробки хутра кроликів. Тільки тоді, коли потенційні зарубіжні інвестори переконалися, що «Shannon Development» займається питаннями створення сучасної інфраструктури, допомагає у виборі кадрів, їх навчанні, в пошуку житла і умов для відпочинку, діловий світ повірив в майбутнє зони, з'явилися відомі фірми в області електроніки і точного машинобудування. Якщо в перше десятиріччя функціонування вільної зони частка іноземного капіталу складала 80%, а національного – 20%, то надалі співвідношення стало прямо протилежне [14].

Беручи це до уваги, компанія «Shannon Development» ще в 1980 р. відкрила інноваційний центр «Limerick» як свого роду експериментальний полігон для організації нових підприємств на основі застосування вдосконаленої технології. Центр розташований на території технологічного парку «Plassey» в графстві Limerick і виконує багато допоміжних функцій, властивих технопарку, доповнюючи науково-дослідну роботу технічного університету Limerick.

Інноваційний центр «Limerick» спільно з іншими науково-дослідними об'єктами території парку «Plassey» удосконалює рівень технології на діючих і знову створених промислових підприємствах Ірландії що позитивно впливає на розвиток національної економіки. У центрі була розроблена і реалізована програма «Підприємництво і новітні технології». Програма характеризувалася нетрадиційним підходом до підготовки потенційних підприємців і була призначена для організації на основі вдосконалення технології і підготовки кадрів нових вітчизняних фірм, орієнтованих на експорт [14].

Програма надавала особливе значення формуванню згуртованих груп що здійснюють підготовчу роботу і що забезпечують запуск експериментального підприємства. Вона вимагала ретельного відбору учасників, оскільки для здійснення програми потрібні висококваліфіковані, і здатні брати на себе відповідальність люди. Фактично участь в програмі була початковою стадією процесу організації нового експериментального підприємства.

Таким чином, в Shannon представлені в мініатурі основні функціональні типи відкритої економіки: безмитна торгівля, експортно-промислова зона, що використовує сучасні технології, і технопарк. Там є унікальні «ноу-хау» в області розробки комплексної регіональної програми розвитку на основі відкритої економіки, досвід інформаційно-рекламної діяльності і підготовки підприємницьких кадрів для малого бізнесу [14].

*Національний технопарк Limerick* розташований в південно-західному районі Ірландії в 5км від міста Limerick, на 263 га.

Національний технопарк Limerick – перший ірландський науково-технологічний парк.

Нині близько 95 компаній залучено в науково-технічну діяльність. Серед них – дослідницькі компанії, адміністративні установи, тісно пов'язані з науково-дослідною діяльністю, а також установи, що здійснюють венчурне фінансування [11].

Управлінська компанія – The National Technological Park Plassey Ltd., є дочірньою компанією Shannon Development Knowledge Network (Мережа Розвитку Знання регіону Shannon) [11].

Національний технопарк Limerick співпрацює із Університетом Limerick і Технічним Інститутом Limerick.

Окрім Національного парку у складі Shannon Development Knowledge Network функціонують ще 4 технологічні майданчики світового рівня призначені для бізнесу і життя, та створені в цілях підтримки розвитку і зростання високотехнологічних підприємств в регіоні.

У складі НТП – передові ірландські підприємства, бізнес-інкубатор «Інноваційний Центр», НДДКР, сервіси [11].

Серед відомих орендарів в технопарку – BT / Digifone, Dell, Worldcom.

Національний науковий парк Limerick представляє для резидентів гранти, початковий капітал, послуги з управління власністю, маркетингу, розвитку бізнесу консультації по патентуванню і ліцензуванню, IT-сервіси, здійснює зв'язок з ВНЗ, сприяє створенню спільних підприємств [11].

Управлінська компанія The National Technological Park Plassey Ltd. надає бізнес-середовище світового рівня, інфраструктурно пов'язане з університетським містечком.

Бізнес-інкубатор «Інноваційного Центру» представляє раді з розвитку бізнесу, проекту, фінансування, консультаційні послуги і рекомендації з питань патентування і ліцензування.

У Бостоні і Нью-Йорку успішно запущена програма «The AlumniStar Innovation Works», призначена для випускників, що працюють за кордоном і плануючих повернутися в Ірландію в регіон Shannon для створення швидкорослих підприємств у сфері програмного забезпечення, цифрових технологій, безпроводних систем, екології і міжнародних послуг.

*Технопарк Kerry* був створений для задоволення потреб сучасних і перспективних технологій наукомістких підприємств. Парк належить і управляється «Shannon Development» в партнерстві з Інститутом технології Tralee і в співпраці з IDA Ireland, Міською Радою Tralee, Державною Радою Kerry і приватним сектором [12].

Технопарк, спільно з Інститутом технології, забезпечує середовище світового класу, як для наукових кругів, так і для підприємств, що ґрунтуються на знаннях.

Парк має в розпорядженні бізнес-інкубатор InnovationWorks, широкий спектр якісних офісів і обслуговуючих площ.

У поєднанні з сучасним станом телекомунікаційної інфраструктури і доступу до об'єктів, послуг і ресурсів Інституту технологій Tralee, технопарк пропонує компаніям сучасну ділову обстановку, яка швидко стане центром інтенсивних технологій і знань підприємств на південному заході [12].

Технопарк *Tipperary*, розташований зблизька Thurles, пропонує ідеальне місце для початку бізнесу і його зростання. Це забезпечується запропонованими проектами бізнесу «під ключ» і гнучкістю площ [13].

Технопарк також був розроблений для задоволення потреб технологічних і наукомістких підприємств, і управляється «Shannon Development» спільно з Інститутом технологій Tralee, IDA Ireland, Міською Радою Tralee, Палатою Thurles і приватним сектором [13].

У *Tipperary* дивним чином поєднуються люди, місце, знання і уяви, що дозволило об'єднатися для нових ідей зростання бізнесу і його успішності.

На сьогоднішній пошук потрібних людей має вирішальне значення для успіху будь-якого підприємства. Технопарк *Tipperary* має доступ до висококваліфікованої робочої сили випускників. Тісні зв'язки з Інститутом забезпечують ефективну спільну діяльність, яка сприяє формуванню інноваційного підприємницького середовища.

Також технопарк *Tipperary* надає податкову ставку у розмірі 12,5% до усіх секторів, щедри амортизації на завод, будівлі і устаткування мережа угод про уникнення подвійного оподаткування з низкою країн, вільні від оподаткування прибутки патентних роаялті на продукти, розроблені і запатентовані в Ірландії [13].

У Ірландії існує і успішно функціонує широка мережа ділових і технологічних парків (рис. 2.4.6.3).

Ірландські технопарки роблять особливий упор на розвиток таких сфер як виробництво товарів з високою собівартістю, надання міжнародних послуг і науково-дослідні конструкторські розробки електроніка, медицина, довілля і енергія. Вони також займаються розвитком таких нових сфер як екологічно чисті технології, інноваційні технології у сфері послуг, конвергенція технологій [23].

*Dundalk Business & Technology Park* розташований на 37 га, приблизно 8 з яких, не зайняті. Нині існують проекти для надання сучасних послуг і передових технологій будівель, а також нові проекти площ для подальшого розвитку [4].

У *Dundalk* діють такі іноземні компанії як Xerox, Heinz, Diageo, ABB, Bank of Scotland, Fyffes і Irish Life. Більшість підприємств (61%), представлених в *Dundalk*, працюють на національному ринку послуг.

### Business & Technology Parks



Рис. 2.4.6.3. Ділові і технологічні парки Ірландії [23]

*Arklow Business & Technology Park* розташований на 32 га, недалеко від Дубліна. Парк був спроектований і створений на досить високому рівні інфраструктурних послуг з урахуванням подальших інвестицій у виробництво і міжнародний сектор послуг. У табл. 2.4.6.1 представлені компанії, що функціонують на території цього парку.

## Компанії, розміщені на території технопарку Arklow [3]

Компанія	Тип	Профіль компанії	Кількість працівників
Bridgewatercentre	Дрібна торгівля	Покупки, кафе, ресторани, кінотеатри.	700
Schering-Plough	Фармацевтика	Розробка, виробництво і маркетинг нових видів лікування і лікувальних програм, які допоможуть поліпшити здоров'я людей і врятувати життя. Компанія є визнаним лідером у галузі біотехнології, геноміки і генній терапії.	близько 360
Servier	Фармацевтика	Завод Servier в Arklow виробляє високоякісну готову фармацевтичну продукцію і включає завод хімічного синтезу і фармацевтичних виробничих потужностей. Виробляє препарати для лікування діабету і гіпертонії.	близько 270
ELAVON	Послуги / фінанси	Пропонує економічно ефективні рішення платіжних карт для підприємств по усій Ірландії і Європі.	близько 280
Tesco	Дрібна торгівля	Супермаркет	близько 207
Arklow Hotel Bay	Туризм і відпочинок / готель	Готель з конференц-центром, басейном, тренажерним залом, банкетними залами, надає повний комплекс об'єктів, підходить як для бізнесменів, так і відпочиваючих мандрівників.	близько 130
Vitra	Виробництво керамічної плитки	Включає завод та демонстраційний зал	80
SAFC	Фармацевтика	Виробляє і продає широкий спектр біохімічних, органічних і неорганічних хімічних речовин і супутніх товарів.	70
LMH Engineering	Виробництво / технічні науки	Машинобудування, металообробка, виготовлення, монтаж стрічкових конвеєрів ізоляції механічного устаткування і монтаж металоконструкцій.	45–50
Pettitts supervalue	Дрібна торгівля	Супермаркет	70–80
Woodfab Ltd	Виробництво	Компанія виробляє усі види тари з гофрованого картону, включаючи коробки, спеціалізовані піддони і ящики. Спеціалізується також і на індивідуальних замовленнях.	33
Roadstone Ltd	Виробництво. Експорт	Кар'єр базальтових порід. Виробництво якісних агрегатів для будівництва доріг.	близько 20

*Letterkenny Business & Technology Park* розташований на 44 га, за 1,5 км на північний схід від центру міста Letterkenny. Парк надає нерухомість, доступну для усіх секторів бізнесу, в тому числі проекти майданчиків для розвитку [5].

*Portlaoise Business & Technology Park* розміщений на 18 га, поблизу міста Portlaoise. Парк має в розпорядженні офіси і технологічні будови, а також майданчики для майбутнього розвитку [6].

*Waterford Business & Technology Park* розташований на 28 га. Парк має в розпорядженні службові приміщення високої специфікації, високотехнологічні будівлі і площі, як для виробництва, так і для надання послуг [7].

*Athlone Business & Technology Park* розташовується на 40 га в безпосередній близькості від торговельних точок. Парк був побудований з урахуванням високих стандартів і відповідно до потреб клієнтів.

Athlone – це процвітаюче ділове і торговельне місто в центрі міста Мидлендс, на березі ріки Shannon. Athlone пройшов довгий шлях з точки зору розвитку протягом останніх 15 років. Athlone є центром для транспортних шляхів. Тут доступні залізничні й автомобільні перевезення з частими автобусними і залізничними рейсами, є зв'язок з аеропортом Dublin автомагістраллю – це робить його доступним містом для ведення бізнесу. У Athlone представлені такі відомі компанії, як Elan, Ericsson, Tусо і інші [8].

*Parkmore Business & Technology Park* розташований в Galway на 38 га. Парк займають високопродуктивні та надаючі міжнародні послуги клієнти, чисельність яких продовжує зростати. Передові службові приміщення були розроблені з високою специфікацією і на високому рівні. У парку є майданчики для подальшого розвитку бізнесу [9].

*Sligo Business & Technology Park*, розташований на 42 га парку, і розрахований на широкий круг клієнтів сфери міжнародних послуг і оброблювальної промисловості. Нині існують проекти за поданням сучасних офісних приміщень, будівельні майданчики для розвитку бізнесу, які відповідають потребам клієнтів [10].

*Dublin Business Innovation Centre (DBIC)* був створений в 1988 р. за підтримки ЄС. Центр надає допомогу і надає консультації за бізнес-проектами, і доступні до стартового капіталу для окремих підприємств. DBIC відіграє особливу роль виступаючи посередником підприємств в пошуку практичних рішень проблем. Ці заходи є доповненням до допомоги і послуг, що надаються державними установами і приватним сектором [15].

*South East Business & Innovation Centre* підтримує покоління і розвиток нових інноваційних підприємств шляхом надання з урахуванням ділових консультаційних послуг в Carlow, Kilkenny, Waterford, Wexford і South Tipperary [16].

Навчальні заклади Ірландії вважають необхідним підтримувати тісні зв'язки з промисловістю, особливо в сферах природно-наукових і технологічних досліджень. Багато хто з ірландських вищих навчальних закладів визнаний світовими лідерами в підтримці зв'язків із промисловістю та іншими навчальними закладами.

На рис. 2.4.6.4 представлені коледжі Ірландії.

Серед провідних наукових установ Ірландії – Dublin University (Trinity College), Ireland National University, University Limerick National University Maunooth та ін., на базі яких утворені науково-дослідні центри.

Підвищена увага приділяється розвитку нанотехнологій – у рамках Триніті-коледжу створений новий інститут із досліджень у галузі наноструктур; успішно працює Дублінський національний центр мікроелектроніки.

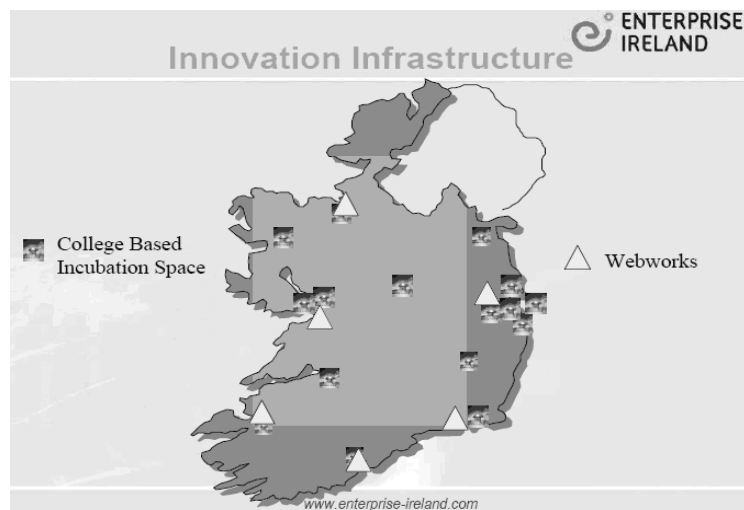


Рис. 2.4.6.4. Розміщення інкубаторів на базі коледжів Ірландії [24]

*Dublin Trinity College* був заснований в 1592 р. і є частиною Дублінського університету. Trinity College і University Dublin – старі і найпрестижніші вищі заклади Ірландії.

До Trinity College належать шість факультетів: гуманітарний, філологічний, бізнесу, економіки і соціальних наук, інженерної справи і кібернетики, медицини і природничих наук [18].

Trinity College є одним із провідних наукомістких університетів світу, що зайняв 13 місце в Європі і 43 у світі (табл. 2.4.6.2).

Таблиця 2.4.6.2

#### Ірландські університети в рейтингу Times Higher Education World

ВНЗ	Рейтинг 2009 р.	Рейтинг 2008 р.	Зміна
Trinity College Dublin	43	49	↑ 6
University College Dublin	89	108	↑ 19

Крім основних досліджень інститутів і центрів у таких галузях, як неврологія, глобалізація, імунологія, молекулярна медицина, дослідження Trinity спрямовані на п'ять областей – Європейська і міжнародна інтеграція, культура і творчість, інтелектуальні системи, біологічних науки, енергетика і охорона довкілля.

Коледж має партнерські зв'язки з місцевою промисловістю.

Національний університет Ірландії об'єднує університетські коледжі Dublin, Cork, Galway і Maunooth.

*University College Dublin (UCD)* є будинком для ряду первинних науково-дослідних інститутів, а також декількох фахівців досвідчених науково-дослідних центрів [17].

Науково-дослідні інститути і центри при коледжі були покликані забезпечити лабораторіями критичну масу учених, які проводять дослідження в широкому спектрі галузей.

UCD прагне стати одним із провідних європейських наукомістких університетів.

*University College Cork (UCC)* був заснований в 1845 р. У 1908 р. він став складовою частиною коледжу Національного університету Ірландії.

Сьогодні UCC є одним з основних наукомістких університетів світового рівня з науковими відділами і науково-дослідними центрами національного і міжнародного значення. UCC прагне до безперервного навчання [20].

Коледж пропонує навчання на факультетах гуманітарних наук, бізнесу, права, інженерної справи, архітектури, медицини, стоматології, фармації, сестринської справи і клінічної терапії.

*National University Galway* проводить дослідження в таких галузях:

- біомедицина та інженерія;
- інформатика і фізика;
- гуманітарні науки;
- довкілля, морська справа та енергія;
- громадські науки і громадська політика [21].

Ірландський уряд високо оцінює університетські наукові дослідження, пов'язані з морем, на проведення яких минулого року воно виділило 19 млн. євро. Отримані кошти використовуються на вивчення популяцій риб, таких як атлантичний лосось, а також захисту довкілля від нафтових забруднень і глибоководні дослідження. 4 роки тому Galway створив науково-дослідний інженерний центр біологічних наук, що сконцентрував зусилля учених і практиків факультетів медицини, природничих наук та інженерних дисциплін. Діяльність центру має величезне практичне значення для захисту місцевих національних парків. Окрім цього, центр розробляє високотехнологічне медичне устаткування, а відкритий на базі центру бізнес-інкубатор займається розробками, використовуваними в біотехнології і програмному забезпеченні. За минулий час бізнес-інкубатор дав старт 35 новим компаніям.

У складі *National University Maynooth* діють такі дослідницькі центри науки:

- Інститут інновацій, створений в 2006 р., є унікальним у всьому світі консорціумом з 40 членів, серед яких такі відомі компанії, як Intel, Google, Microsoft, SAP і BP, і консультанти – Boston Consulting Group і «Ernst and Young». Дослідження проводяться спільно з Робочою групою у складі членів консорціуму, провідними ученими і IT-спеціалістами. Інститут займається дослідженнями в галузі IT, стимулювання інновацій у сфері управління, використання IT для оптимізації бізнес-процесів. Майбутні пріоритети діяльності включають дослідження екологічно чистих IT-послуг та інновацій.
- Інститут Гамільтона є багатопрофільним дослідницьким центром, який буде мости між математикою та її застосуванням в галузі ІКТ і біології. Відмінною рисою інституту є його прагнення працювати на стику математичної теорії і практики. Ця парадигма заснована на передумові що математичний аналіз пропонує краще розуміння складних проблем реального світу і розробляє рішення, точність яких може бути доведена. Дослідження спрямовані на вивчення системного підходу до хвороби Паркінсона, фармакокінетики препаратів, впливу наркотиків на клітинному рівні, терапії ракових захворювань, ВІЛ-інфекцій, експрес-оцінки параметрів транспортного засобу, автомобільного контролю, комплексного управління шасі, теорії вірогідності, лінійної алгебри нелінійних динамічних систем, і інші.
- Інститут імунології, створений в 2002 р., проводить дослідження в області природженого і адаптивного імунітету, стовбурових клітин, астми, паразитології, стійкості імунітету до інфекційних захворювань, таким як гепатит С і ВІЛ.
- Національний центр із георозрахування, створений в 2004 р., охоплює просторовий збір даних, обробки, візуалізації і аналізу даних.
- Інститут мікроелектроніки і безпроводних систем, заснований в 2005 р., об'єднує фундаментальні і прикладні науково-дослідні програми в галузі безпроводних систем, радіо, мікроелектроніки та інтегральних схем.
- Національний центр боротьби з глобальним потеплінням проводить дослідження в області екології, зокрема зміни клімату.
- Національний інститут з питань регіонального і просторового аналізу, створений в 2001 р., для проведення фундаментальних прикладних і порівняльних досліджень просторових процесів і їхнього впливу на соціально-економічний розвиток Ірландії [22].

*University Limerick* проводить ряд наукових досліджень, що фінансуються за підтримки національних і міжнародних установ, взаємодіє з промисловістю – що привело до значної комерціалізації наукових досліджень і співпраці між дослідниками і промисловістю.

*University Limerick* проводить ряд ключових досліджень в галузях:

- Матеріалів і поверхонь, у тому числі композиційних матеріалів, наноматеріалів твердотілих фармацевтичних матеріалів і біоміметичних матеріалів для перетворення сонячної енергії і біокаталізу.
- Інформації і комунікаційних технологій, у тому числі інженерії програмного забезпечення, телекомунікацій і мереж.
- Біоінженерії і біологічних наук, у тому числі мікрофлюїдиці, біомедичній інженерії і структурній біології.
- Енергетиці й довкіллю, з особливим акцентом на біомасу і біопаливо, накопичувачі енергії і матеріалів, а також моніторинг, моделювання і стійкість.
- Прикладної математики, з особливим акцентом на математичне моделювання фундаментальних проблем науки, техніки і промисловості
- Вивчення знань у суспільстві: про соціальну нерівність і культурну різноманітність з особливим акцентом на охорону здоров'я, технології, громадянство і розвиток [19].

Молоде покоління Ірландії охоче навчається і прагне пристосовуватися до нового мислення. Для роботодавця дуже важливою якістю працівника є також його здатність до адаптації. Роботодавці, яким потрібні високоосвічені і здатні справлятися із завданнями, що стоять перед ними, кадри, які мають сучасні навички і підхід, орієнтований на досягнення мети, в Ірландії можуть знайти саме те, що вони шукають, адже ірландські працівники випереджають працівників США, Японії і Європи щодо пристосування в нових умовах.



Таким чином, в умовах глобальної конкуренції на світовому ринку неминує виграє той, хто має розвинену інфраструктуру створення і реалізації інновацій, хто володіє найбільш ефективним механізмом інноваційної діяльності. Ірландія є однією з них.

#### *Література до підрозділу 2.4.6*

1. Исмаилов Т. А., Гамидов Г. С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке [Електронний ресурс] / Т. А. Исмаилов, Г. С. Гамидов // Инновации. – 2003. – № 1. – Режим доступу : <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515>.
2. Дергачев В. «Кельтский тигр» [Електронний ресурс] / В. Дергачев. – Режим доступу : [http://dergachev.ru/geop\\_events/121009.html](http://dergachev.ru/geop_events/121009.html).
3. Діловий Технопарк Arklow [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.arklow.ie/land-zonings-a-business-centres.html>.
4. Діловий Технопарк Dundalk [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dundalk.ie>.
5. Діловий Технопарк Letterkenny [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idaireland.com/locations/business-technology-parks/letterkenny/>
6. Діловий Технопарк Portlaoise [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idaireland.com/locations/business-technology-parks/portlaoise/>
7. Діловий Технопарк Waterford [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idaireland.com/locations/business-technology-parks/waterford/>
8. Діловий Технопарк Athlone [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.athlone.ie/>
9. Діловий Технопарк Galway [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idaireland.com/locations/business-technology-parks/galway/>
10. Діловий Технопарк Sligo [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idaireland.com/locations/business-technology-parks/sligo/>
11. Технопарк Limerick [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.shannondev.ie/RegionalDevelopment/KnowledgeNetwork/NationalTechnologyParkLimerick/>
12. Технопарк Tralee [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tralee.ie/industry.htm>.
13. Технопарк Thurles [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.thurles.ie/invest-park.php>.
14. Офіційний сайт Shannon Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.shannondev.ie/](http://www.shannondev.ie/)
15. Офіційний сайт Dublin Business Innovation Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dbic.ie/](http://www.dbic.ie/)
16. Офіційний сайт South East Business & Innovation Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.sebic.ie/](http://www.sebic.ie/)
17. Офіційний сайт University College Dublin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ucd.ie/](http://www.ucd.ie/)
18. Офіційний сайт Trinity College Dublin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.tcd.ie/](http://www.tcd.ie/)
19. Офіційний сайт University Limerick [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ul.ie/](http://www.ul.ie/)
20. Офіційний сайт University College Cork [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ucc.ie/](http://www.ucc.ie/)
21. Офіційний сайт National University Galway [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nuigalway.ie/](http://www.nuigalway.ie/)
22. Офіційний сайт National University Maynooth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nuim.ie/](http://www.nuim.ie/)
23. Офіційний сайт Industrial Development Agency Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.idaireland.com](http://www.idaireland.com).
24. Офіційний сайт Enterprise Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.enterprise-ireland.com](http://www.enterprise-ireland.com).

#### **2.4.7. Особливості корпоративного управління організацією інноваційного процесу Ірландії**

IDA Ireland – один з провідних агентств Ірландії, яке сприяє в залученні прямих іноземних інвестицій, роблячи Ірландію міжнародним лідером у даній сфері.

Особлива робота агентства IDA Ireland сконцентрована на роботі з компаніями, які спеціалізуються в таких галузях:

- Інформаційні технології та комунікації.
- Біологічні науки: медичні технології, фармацевтика та біотехнології.
- Міжнародні бізнес-послуги та фінансові послуги.
- Виробництво цінних споживчих товарів з акцентом на наукові дослідження в даній сфері.
- «Зелені» технології.
- Розваги та цифрові мультимедіа.

*Короткий опис сфери інформаційних технологій і комунікацій.* В Ірландії працюють в даній сфері сім із десяти світових лідерів. Сфера інформаційних технологій і комунікацій Ірландії включає такі сфери діяльності як НДДКР, виробництво цінних товарів, поєднане використання корпоративних послуг, управління поставками, розробка програмного забезпечення і технічна підтримка. Компанії цього сектора займаються всім – від комп'ютерів до чіпів, від телекомунікацій до програмного забезпечення та запчастин для копіювальних апаратів. Роботодавці у даній сфері мають сприятливу можливість використовувати найбільша кількість випускників вищих навчальних закладів у сфері точних наук, які має Ірландія, порівняно з кількістю випускників в інших країнах ЄС. Сфера інформаційних технологій і комунікацій експортує ірландські товари на суму 50 млрд. євро. У майбутньому ця цифра зросте, у міру того як компанії будуть все більше користатися конкурентні переваги та можливості інтелектуальної економіки. В Ірландії знаходиться найбільша кількість компаній, що працюють у сфері інформаційних технологій і комунікацій у порівнянні з іншими країнами ОЕСР.

*Опис сфери біологічних наук.* Біологічні науки – важливий напрямок діяльності агентства IDA Ireland, яке має на меті залучення високовитратних виробництв і збільшення цінності Ірландії для розміщення таких виробництв. Компанії, що спеціалізуються в біологічних науках, працюють в таких секторах як фармацевтика, біотехнології, медичне обладнання та діагностика. У даній сфері працюють приблизно 70000 осіб, зайнятих у різних секторах. Використовуючи прямі іноземні інвестиції, Ірландія, вже починаючи з 1960 р., приділяла увагу даній сфері

і в результаті посіла помітне місце на глобальному ринку біомедичних технологій. Ірландія може похвалитися однією з найбільш розвинених індустрій медичних технологій, в якій працює набагато більша кількість людей порівняно з іншими країнами Європи. П'ятнадцять із двадцяти п'яти лідируючих міжнародних компаній мають тут свою виробничу базу. У результаті більш ніж сорока років роботи в даній сфері до теперішнього часу виник і існує динамічний, добре обслуговується сектор економіки, що став глобально визнаним центром якості. Дев'ять із десяти глобальних фармацевтичних топ-компаній вже працюють тут і сім із десяти фармацевтичних товарів, що користуються підвищеним попитом, виробляються в Ірландії. Завдяки постійному капіталовкладенню в НДДКР і систему вищої освіти сфері біотехнологій Ірландії гарантовано успішне майбутнє.

*Міжнародні фінансові послуги.* Більш ніж 250 міжнародних фінансових компаній працюють на території Ірландії, багато з яких відкрили свої офіси в дублінському міжнародному центрі фінансових послуг. Цей центр був заснований ірландським урядом в 1987 р. для розвитку даної сфери. Цей центр є головним офісом для багатьох провідних міжнародних фінансових компаній, які спеціалізуються на бухгалтерському обліку, юриспруденції, оцінки, податкове обкладення, страхуванні, довірчому управлінні, телекомунікації та інше. Активно розвивається сектор інтернет-банкінгу, який готується до нових викликів і змін.

*Розваги та мультимедіа.* Міжнародна репутація Ірландії як країни, народ якої відомий своїм творчим духом і здібностями до спілкування, в сучасних умовах знаходить своє вираження у сфері розробки розваг і мультимедіа. Ця сфера включає такі сектори:

- Цифрові мультимедіа, соціальні мережі.
- Пошукові системи інтегровані системи зв'язку.
- Електронні ігри, фільми і телебачення.
- Управління правами інтелектуальної власності і дистрибуція.

Агентство IDA Ireland змогло залучити різні компанії, що спеціалізуються в даній сфері, які в результаті відкрили тут свої європейські і глобальні офіси. Національний центр цифрових досліджень знаходиться в Дублінському центрі цифрових технологій і має вихід на творчий, технологічний, дослідний і навчальний сегменти ринку розробки цифрових технологій.

*Наступ епохи конвергенції.* Конвергенція лежить в основі інтелектуальної економіки Ірландії. У світі, що знаходиться в постійній зміні, не лише робочі кадри зобов'язані вміти швидко пристосовуватися. Роботодавці також зобов'язані бажання співпрацювати з іншими сегментами бізнесу для створення нових вигідних можливостей.

Конвергенція належить до сфер наук, інжинірингу, мультимедіа, охорони здоров'я та іншим дисциплін, там де відбувається конвергенція різних технологій, в результаті якої виникає нова технологія. Завдяки своїм головним сфер промисловості, Ірландія особливо сприятлива для використання можливостей, що забезпечуються конвергенцією. Такі сектори як фармацевтика, біофармацевтики, медичні технології, інформаційні технології і сектор харчування вже взяли на озброєння і використовують стратегії конвергенції, що обіцяє великі вигоди для них [1].

*Приклади співпраці найбільших світових ТНК з Ірландією* [1, 2]: **Cisco.** Світовий лідер у галузі мережевих технологій – корпорація Cisco за підтримки Агентства промислового розвитку Ірландії (IDA Ireland) відкрила в місті Голуей науково-дослідний центр світового класу. Центр НДДКР у Голуеї став невід'ємною частиною глобальної науково-дослідної програми Cisco. Штат даного центру складається з 250 професіоналів в області інформаційних технологій. Центр у Голуеї значно розширює можливості входить до складу Cisco групи розробки технологій передачі мови (Voice Technology Group) і задіяний у створенні нових додатків і послуг для систем уніфікованих комунікацій (Unified Communications) Cisco. Цей інвестиційний проект представляє для Ірландії великий інтерес. Його реалізація піднімає планку, по якій інші глобальні компанії судять про здатність Ірландії сприяти передовим комплексним науково-технічним дослідженням, а також про наявність в країні необхідного числа молодих фахівців з найвищим у світі рівнем кваліфікації та знань.

**Crompton Greaves.** Crompton Greaves – це одна з найбільш великих приватних індійських компаній. Компанія володіє CG Power Systems Ireland Ltd (у минулому відома як Pauwels Trafo Ireland) у Канване і Microsol Ltd в Дубліні. CG Power Systems Ireland Ltd була в минулому виробником маленьких побутових трансформаторів для ринків Ірландії, Великобританії, країн Європи, Близького Сходу, Африки, а зараз вона є вже виробником промислових трансформаторів і має клієнтів в багатьох країнах світу. Компанія CG Power Systems Ireland Ltd – повністю інтегрована компанія, що має власні виробничі потужності з виробництва листового металу, обмотки, фарбування, завершальній збірці і випробуванню продукції.

У зв'язку з розширенням компанії, на додаток до виробництва більш технічно складних трансформаторів, компанія також зайнялася дизайном, НДДКР, логістикою та IP-керуванням. Microsol Ltd поставляє ультрасучасні інформаційні технології та технології управління та послуги для компаній з енергопостачання для управління і поліпшення роботи мереж передачі і розподілу електроенергії. Microsol Ltd приймає замовлення на НДДКР інструментів електронного контролю і управління для використання на підстанціях електричних мереж.

**GSK.** GlaxoSmithKline (GSK) – одна з найбільших фармацевтичних компаній в світі. Вона знаходиться в Ірландії вже з 1974 року, її офіс в Корку займається виробництвом, дослідницькими роботами, продажем на території Європи, офіс в Уотерфорд і Слігоу – виробництвом, офіс в Дубліні – продажем і маркетингом. Завод в Корку міжнародної компанії GSK був відкритий недавно і призначений для випуску нової стратегічної продукції. Наукові дослідження стосуються роботи над проектом новаторським, пов'язаних з шлунково-кишковими захворюваннями у співпраці з Центром харчування й фармабіотіки при коледжі університету м. Корка, а також за підтримки агентства IDA Ірландія, Фонду наук Ірландії та науково-дослідницької програми, пов'язаної з хворобою Альцгеймера, з університетом неврології Трініті і національним університетом Голуеї.

**Helsinn.** Helsinn – це приватна фармацевтична компанія, центральний офіс якої знаходиться в Швейцарії. Вона розробляє потужні компаунди з високим потенціалом для НДДКР та виробництва. Головним бізнесом компанії є отримання ліцензій на фармацевтичні компоненти високого ступеня готовності для застосування у відповідних терапевтичних нішах, їх подальше дослідження, виробництво і дистрибуція. Компанія спеціалізується на виробництві ліків від онкологічних, шлунково-кишкових захворювань і протизапальних засобів.

У Дубліні компанія Helsinn нещодавно відкрила Центр досліджень і розробок твердих лікарських форм для орального застосування (OSD) у рамках свого стратегічного рішення про збільшення штату. Завдяки цьому капіталовкладення ірландський центр компанії стане центром наукових досліджень твердих лікарських форм та підготовки персоналу при Helsinn Group. Даний проект стане початком виробництва нових продуктів і стане головним центром у науково-дослідницькій програмі компанії.

**IBM.** Компанія IBM користується великою популярністю в Ірландії, існує тут вже з 1956 року і є однією з головних міжнародних корпорацій. Ця компанія вважається одним з лідируючих провайдерів інформаційних технологій та послуг. Офіс компанії в Ірландії є її дуже важливим стратегічним центром. Функціями представництва IBM в Ірландії є проведення наукових розробок і досліджень, розробка програмного забезпечення, управління поставками, пан-європейські продажі по телефону, пан-європейська служба технічної підтримки, міжнародний центр даних та її міжнародний фінансовий центр. Одним з останніх проектів компанії є відкриття європейського центру хмарного комп'ютерингу і співробітництво з ірландськими університетами. У представництві компанії IBM в Ірландії зараз працює більш ніж 3500 осіб.

**Intel.** Компанія Intel – це світовий лідер з виробствуполупроводникових чіпів. 75% товарів на ринку мікропроцесорів належить цій компанії. Головним гаслом компанії є «оновлювати або помри». В Ірландії однією із найостанніших інновацій компанії Intel було відкриття центрального офісу європейських інноваційних лабораторій, де ведуться розробки додатків і різних передових технологій, включаючи однорівневі мережі, інтернет-медицину, технології для мобільних пристроїв та системи інтернет-навчання. З моменту відкриття представництва компанії в Ірландії в 1989 р. її розмір збільшився незмірно. Intel – одна з головних компаній по використанню трудових ресурсів Ірландії, а також ірландських товарів і послуг. Це також одна з перших компаній з експорту товарів на загальну суму до 2 млрд. євро на рік.

**Merck.** Merck & Co., Inc. – це міжнародна компанія, що працює в сфері охорони здоров'я, що займає 8 місце на ринку фармацевтичних товарів. Однією з головних цілей компанії є постійне відкриття, розробка та реклама вакцин і ліків проти хвороб, для яких медицина ще не знайшла рішення. Представництво Merck в Ірландії було відкрито в 1976 р. у графстві Тіпперері, де компанія має великий завод, на якому проводить фармацевтичні компоненти для їх використання на інших заводах компанії по всьому світу, за винятком США. Нещодавно також був відкритий центр для наукових досліджень та реклами, який буде розробляти і виробляти нові ліки у твердій формі і в капсулах. Новий завод, який зараз будується в Карлоу, буде розробляти і виробляти нові і вже існуючі вакцини для міжнародного ринку.

**Microsoft.** Microsoft Corporation – це найбільша компанія в світі по розробці програмного забезпечення. Перше представництво компанії було відкрито в 1985 р. і в ньому працювало 100 осіб. На даний момент представництво компанії в Ірландії є одним з найбільших у світі. У дублінському кампусі компанії працює зараз 1800 осіб. Компанія Microsoft має три місцеві підрозділи: представництво Microsoft в країнах Європи, Близького Сходу та Африки, європейський центр розробок Microsoft, центр маркетингу, продажу та технічної підтримки Microsoft, який представляє компанію Microsoft в країнах Європи, Близького Сходу і Африки. У 2007 р. компанія Microsoft вирішила відкрити центр обробки даних по країнах Європи, Близького Сходу і Африки та інвестувала в цей проект 500 млн. євро. У цьому центрі буде використана нова стратегія компанії по програмному забезпеченню і послуг і тут також буде інтегрований центр хмарного комп'ютерингу по країнах Європи та Близького Сходу. Високий рівень знань і ділова хватка місцевого персоналу представництва компанії стала головною причиною цього великого капіталовкладення в Ірландії.

**Prudential Financial.** Prudential Financial – одна з найбільших фінансових компаній в США, працює вже давно на ринку в сфері страхування і у сфері управління фінансовими ресурсами. Її представництво в Ірландії Pramerica Systems Ireland Limited – компанія, що займається програмним забезпеченням і бізнес рішеннями, знаходиться в Леттеркенні, графство Донегал. Дочірнім підприємством компанії є Prudentia, досвідчений лідер у сфері страхування і у сфері управління фінансовими ресурсами. Представництво компанії Pramerica в Ірландії займається в основному технологічної переробкою, розробкою і технічною підтримкою систем для управління і реклами фінансово товарів і послуг. Центр обслуговування клієнтів компанії Pramerica знаходиться також в Донегале, він значно розширився і став багатофункціональним центром обслуговування різних типів клієнтів, призначеним для персонального обслуговування і слід особливої політиці відповіді на запити та обслуговування клієнтів.

**Rottapharm.** Rottapharm/Madaus Group вивчає, розробляє і продає продукти для лікування запальних процесів, ревматизм, кісткового метаболізму, менопаузи і шлунково-кишкових порушень. Ірландське представництво компанії знаходиться в Малхадарт, графство Дублін і було відкрито в 1999 р. Тут компанія насамперед виробляє ряд капсул, саше та пігулки з головного продукту компанії DONA® (на основі глюкозамін сульфату), який є першим з ліків при лікуванні остеоартриту. Rottapharm виробляє також активні фармацевтичні інгредієнти (API) для DONA® і для бромелінових таблеток (протизапальний засіб). Ірландська компанія також виконує деякі функції з глобальної логістики цієї групи компаній, управлінню якістю та регулюванням деяких видів її діяльності. За останній час представництво компанії значно розширилося, Rottapharm пообіцяла інвестувати великі ресурси в поліпшення роботи представництва та найм додаткового персоналу.

**Satir.** Satir – це комерційна назва компанії Guangzhou SAT Infrared Technology Company, яка є провідним китайським виробником систем термовідення. Компанія Satir розробляє, виробляє і продає інфрачервоні камери для промисловості. У 2008 р. Satir вирішила відкрити свій перший європейський офіс в Ірландії, в Дандоке, де буде здійснюватися складання і тестування термовідеокамер. Потенціал виробництва камер становить 10000 одиниць на рік. Ірландське представництво компанії Satir є одним з найбільших поза територією Китаю і стане головним центром бізнесу і продажів для країн Європи, Близького Сходу і Африки.

**Siemens.** Siemens – міжнародний лідер з продажу товарів, систем, послуг і рішень для промисловості, секторів охорони здоров'я та енергопостачання. Компанія працює на території Ірландії більш ніж 80 років і брала участь в багатьох важливих проєктах інфраструктури, таких як, наприклад, будівництво гідроелектростанції в Шеннон в 1926 р. Її найбільшими проєктами були проєкти будівництва багатьох електростанцій, великі транспортні проєкти, а також введення в лікарнях Ірландії найсучасніших систем діагностичної візуалізації. Штат компанії в Ірландії налічує більше 1000 висококваліфікованих працівників. Siemens працює у багатьох секторах. Компанія давно представлена на території Ірландії і є лідером з розробки передових технологій. Все це дає їй хороші можливості для участі в майбутніх проєктах щодо забезпечення потреб Ірландії в майбутньому. Інноваційні ідеї компанії створюють значні конкурентні переваги для споживачів і закладають основу для прибуткового зростання.

**Takeda.** Takeda є філією, повністю належить компанії Takeda Pharmaceutical Company Limited, однією з найбільших фармацевтичних компаній в Японії. Takeda в Ірландії була заснована в 1997 р. як база для виробництва і постачання міжнародних ринків новітніми продуктами компанії Takeda. Будівництво першого заводу було завершено і виробництво нових товарів почалося в 1999 р. З моменту завершення будівництва до заводу пристроювалися нові будівлі і він продовжував розширюватися. У 2009 р. в Ірландії Takeda відкрив завод у гранджі Касл, Клондалкін, Дублін, з виробництва ультрасучасних активних фармацевтичних компонентів. Новий завод, що виробляє ряд різних продуктів, разом із заводом готових лікарських форм у Брей, графство Укклоу, утворює закордонну виробничу базу для основної продукції Takeda, що забезпечує весь цикл виробництва: від виробництва активних компонентів до виробництва готових твердих лікарських форм.

Реєстрація компаній в Ірландській Республіці здійснюється відповідно до Закону про компанії (Companies Act 1963–1990). В Ірландії можна зареєструвати підприємства наступних організаційно-правових форм: компанія з обмеженою відповідальністю (Private Limited Company і Public Company Limited), партнерство (Partnership) та відділення іноземних компаній (Branch of Overseas Company).

Будь-яка іноземна компанія може працювати в Республіці Ірландія з допомогою свого офіційного представництва (філії). Реєстрація філії здійснюється згідно ірландського законодавства, яке визначає склад установчих документів та основні вимоги до директорів компанії. Фінансова звітність іноземних представництв надається в місцеві органи і служби. Партнерства в Ірландії здійснюють діяльність відповідно до закону про партнерства, який практично аналогічний англійському закону. Всі партнери відповідальні за борги партнерства своїм особистим майном. Партнерства не проводять аудиторську перевірку і не ведуть фінансовий облік своєї діяльності.

*Основні вимоги та особливості при реєстрації компаній в Республіці Ірландія [3]:* Реєстрація компанії здійснюється після оплати реєстраційного внеску і затвердження її Меморандуму і Статуту на першому зібранні акціонерів. Засновниками компаній можуть бути нерезиденти Ірландії. Компанії з обмеженою відповідальністю засновуються акціонерами, які можуть бути юридичними або фізичними особами, резидентами або нерезидентами Ірландії. Акціонери компанії можуть одночасно бути і директорами та секретарями своєї компанії.

Статутний капітал може бути виражений грошовими та майновими матеріальними засобами. Інтелектуальна власність також може бути внесена до установчого капіталу компанії за умови, що права на цю власність можуть надалі передаватися третім особам без обмежень. Статутний капітал PLC компанії має становити 50,000 ф. ст., 25% з яких (на суму 12,500 ф. ст.) має бути виплачено до початку реєстрації компанії. Мінімальний розмір статутного капіталу для обмежених компаній законом не встановлений. Валютою для акціонерного капіталу останнім часом слугує євро.

Мінімальна кількість директорів у компанії з обмеженою відповідальністю – два. Один з директорів повинен бути резидентом Ірландії. Якщо компанія не має директора-резидента Республіки Ірландії, то вона повинна купити державні облігації на суму 20,000 ірландських фунтів.

Директор одночасно може бути секретарем компанії.

Кожна компанія з обов'язана мати юридичну адресу в Ірландії, на який буде приходити вся офіційна кореспонденція.

Всі компанії зобов'язані мати секретаря в Ірландії, який може бути фізичною або юридичною особою.

Необхідно щорічне проведення зборів акціонерів. Збори можуть проводитися в будь-якій частині світу і протоколи можуть зберігатися в будь-якому місці.

Кожна ірландська компанія зобов'язана вести бухгалтерський облік.

Всі ірландські компанії, окрім компаній з необмеженою відповідальністю, зобов'язані проходити аудит і здавати щорічний фінансовий звіт до податкової інспекції Ірландії. Проведення аудиту не потрібно, якщо оборот ірландської компанії не перевищує 250,000 ірландських фунтів.

Всі ірландські компанії вважаються резидентними і підлягають оподаткуванню за наступними ставками: податок на прибуток (Corporation Tax) з усіх ірландських компаній і партнерств – 12,5% (норма податку одна з найнижчих у світі); Прибуток від підприємницької діяльності компанії обкладається прибутковим податком за ставкою 20%; прибутковий податок для компаній-виробників – 10%.

Ірландські компанії, що здійснюють свій бізнес за межами Ірландії, за умови, що їхні директори і акціонери не є резидентами Ірландії, можуть бути кваліфіковані як нерезидентні компанії та звільнені від податків. Найменування компаній – не повинно бути ідентичним або схожим на вже зареєстровану назву.

Дозволено випуск тільки іменних акцій з номінальною вартістю. Акції без номінальної вартості та на пред'явника не дозволені. Всі ірландські компанії – повинні отримати реєстраційний номер ПДВ (VAT), якщо річний оборот в частині надання послуг перевищує 20,000 ірландських фунтів і у разі поставки товарів перевищує 40,000 ірландських фунтів. Основні ставки ПДВ в Ірландії: 0%, 12,5% і 21%.

#### *Література до підрозділу 2.4.7*

1. В Ирландии, а где же еще? IDA Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.idaireland.com/news-media/publications/library-publications/ida-ireland-publications/IDA\\_Russian\\_Brochure.pdf](http://www.idaireland.com/news-media/publications/library-publications/ida-ireland-publications/IDA_Russian_Brochure.pdf).
2. INNOVATION Ireland: A WINNING PROPOSITION FOR RESEARCH, DEVELOPMENT AND INNOVATION [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.idaireland.com/news-media/publications/library-publications/ida-ireland-publications/research\\_innovation.pdf](http://www.idaireland.com/news-media/publications/library-publications/ida-ireland-publications/research_innovation.pdf)
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukcompany.ru/ireland.html>.

## **2.5. Сучасні світові тенденції розвитку науки та технологій**

Головною ознакою процесів, що відбуваються у сучасному світі, є глобальна інтеграція економіки, політики, науково-технологічної сфери, природоохоронної діяльності і соціального добробуту. Україна як незалежна держава живе у взаємопов'язаному та взаємозалежному світі.

У сучасних умовах глобалізації економічного життя розвинуті країни, де наука виконує роль головного економіко-відтворювального фактора, забезпечують свій розвиток за рахунок вдосконалення існуючих технологій, техніки та використання принципово нових наукових досягнень. Міжнародний технологічний та науковий обмін, трансфер інтелектуального потенціалу – одна з ознак нашого часу.

Визначальним пріоритетом державної політики має стати структурна перебудова промисловості, розвиток інноваційної моделі економічного зростання, утвердження України як високотехнологічної держави. Обраний стратегічний курс на інноваційний розвиток ґрунтується на структурній перебудові економічних галузей, технологічному оновленню промисловості, широкому використанні досягнень науки і техніки. Наявний науково-технологічний потенціал здатний забезпечити економічний прогрес України [1].

Це обумовлено тим, що Україна на початку ринкових перетворень мала значні можливості для розвитку своєї економіки, зокрема в науково-технологічній сфері. Було створено науково-технічний потенціал, який за багатьма характеристиками відповідав рівню розвинених країн світу. З окремих наукових напрямів, наприклад, з матеріалознавства, теоретичної фізики, математики, зварювального виробництва, біотехнологій Україна і зараз зберігає провідні позиції у світі.

Оцінка інтелектуального потенціалу України свідчить, що він ще залишається досить потужним. Так, за даними ЮНЕСКО, за рівнем інтелектуального розвитку нації Україна посідає 23 місце у світі, в той час як Фінляндія – 1, США – 13, Росія – 27, незважаючи на те, що за останні роки науково-технічний потенціал України скоротився у 2,5–3 рази. В рейтингу Всесвітнього економічного форуму у 2008–2009 рр. Україна серед 134 країн посіла у сфері розвитку початкової освіти – 37 місце, у сфері розвитку вищої освіти – 45 місце, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 52 місце, за оснащеністю сучасними технологіями – 65 місце, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114 місце [2, с. 310]. Тобто Україна має досить високі показники розвитку тих сфер, які є первинними джерелами інноваційного розвитку, однак інноваційний потенціал держави використовується, у порівнянні з іноземними країнами, менш ефективно. Це створює реальну загрозу перетворення України в країну, яка лише експортує сировинні ресурси.

За останні роки інноваційні процеси в Україні так і не набули вагомих масштабів, оскільки кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить всього 12–14%, що в 3–4 рази менше, ніж в інноваційно розвинутих країнах. Низькою є також наукоємність промислового виробництва, яка становить 0,3%, що на порядок менше від світового рівня.

Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло (ЄІТ), які включають п'ять груп індикаторів: «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інновацій», «інтелектуальна власність». За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» із зазначенням індексу 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – 1,6 разу (Норвегія – 0,35) [2, с. 165].

Необхідність активізації інноваційного процесу обумовлена також специфікою сучасного стану української економіки [3, с. 212–213]. Характеристиками сучасної моделі вітчизняної економіки є:

- високий ступінь зносу виробничих фондів промисловості та інших галузей реального сектору економіки;

- різке зниження темпів впровадження сучасних технологій у виробництво внаслідок недостатнього його інвестування;
- переважно сировинна спрямованість економіки, а також експортна орієнтація сировинних галузей;
- домінування на споживчому ринку і ринку продукції матеріально-технічного призначення імпортованих товарів по ряду товарних груп, що раніше традиційно вироблялись вітчизняними підприємствами;
- висока ресурсоемність виробництва;
- постійне зниження рівня добробуту населення і обсягу коштів, які спрямовуються на відтворення основного капіталу.

Перехід економіки України на інноваційний шлях розвитку потребує здійснення комплексу заходів, спрямованих на приведення системи державного управління у відповідність до вимог саме такої моделі економічного зростання. Ключове значення для досягнення цієї мети має кардинальна зміна характеру взаємовідносин влади та науки, створення механізмів реальної взаємодії владних структур з науковим співтовариством, посилення реального впливу наукової громадськості на формування і реалізацію державної науково-технологічної та інноваційної політики. Значне місце у цьому процесі повинні відігравати нові підходи до формування інноваційної стратегії на основі використання кращих зразків світового досвіду у цій сфері [2, с. 336].

Узагальнення світового досвіду у сфері управління інноваційними процесами та визначення їх структурних елементів, придатних для використання в національній економіці, стає сьогодні необхідним для України. Разом із тим, на відміну від розвинутих країн, які до 85–90% приросту ВВП забезпечують через виробництво та експорт наукомісткої продукції, Україна, посідаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі, поки що розвивається без суттєвого використання наукових досліджень. Частка вітчизняної наукомісткої продукції становить близько 0,1% на світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється в 2,5–3,0 трлн. дол. США. Україна представлена на цьому ринку переважно продукцією оборонно-промислового комплексу та авіаційної промисловості [4, с. 76–77].

Обраний Україною шлях інтеграції до Євросоюзу потребує наближення національної інноваційної системи до систем країн ЄС. У 2000 р. на Лісабонському саміті ЄС була прийнята програма соціально-економічного розвитку, за якою економіка ЄС до 2010 р. мала стати найбільш конкурентоспроможною, динамічною і наукомісткою за рахунок пріоритетності розвитку трьох галузей – науково-технічної, інноваційної, освітньої [5, с. 43].

Для реалізації поставленої мети було визначено основні стратегічні напрями, головною ідеєю яких полягає у переосмисленні умов конкурентоспроможності в рамках розвитку «економіки знань», яка здатна створити вищу додану вартість, а також підвищити продуктивність основних факторів виробництва при одночасному покращенні функціонування спільного європейського ринку.

У 2008 р. на засіданні Європейської Ради були визначені нові стратегічні завдання у сфері інноваційної і науково-технічної політики. Одним з таких завдань є доведення державних і приватних інвестицій у дослідження, розробки, інновації і вищу освіту до 3% ВВП. Для цього передбачено:

- забезпечення відкритих та конкурентних ринків всередині ЄС та поза його межами;
- вдосконалення та розширення наукової електронної інфраструктури;
- підтримка ринку венчурного капіталу в рамках ЄС;
- посилення зв'язку науки і промисловості;
- створення інноваційних кластерів світового рівня і розвиток регіональних кластерів;
- розвиток партнерства університетів з бізнесом для їх додаткового фінансування;
- формування дієвих стимулів для приватного бізнесу у сфері фінансування НДДКР;
- створення сприятливого середовища для зростання приватних інвестицій у наукові дослідження та інновації;
- спрощення національних та наднаціональних бар'єрів для вільного переміщення знань і полегшення транс-кордонної мобільності вчених, університетських викладачів, студентів для створення більш відкритого і конкурентного ринку дослідної праці в ЄС.

Сучасна стратегія ЄС щодо стимулювання інновацій орієнтована по-перше, на підвищення ефективності створеного єдиного наукового і інноваційного простору, розширення вертикальної і горизонтальної координації інноваційної політики та посилення її регіонального рівня; по-друге, на перерозподіл фінансових потоків з метою створення дослідної інфраструктури, розвиток людського капіталу і лібералізацію ринку праці для запобігання відтоку кадрів та заохочення європейських і зарубіжних дослідників; по-третє, на стимулювання комерціалізації результатів досліджень і технологічних розробок, розширення ринкового попиту на інновації, посилення зв'язку академічної науки і виробництва [5, с. 48].

В останні роки значний крок до інноваційної моделі розвитку економіки зробив Китай. КНР – єдина країна, якій вдається на протязі більш ніж десяти років, утримувати темпи росту ВВП на рівні 8% на рік.

У країні розгорнуто державну інноваційну програму в галузі науки і техніки, важливим елементом якої є базові наукові дослідження, створення необхідної для НДДКР інфраструктури.

До числа найбільш важливих параметрів, що характеризують наукові ресурси країни, наукоємність економіки, відносяться інвестиції в науку і освіту, фінансування інноваційних процесів, зокрема, питома вага витрат на НДДКР у ВВП.

Незважаючи на вирішення багатьох з поставлених завдань, заплановані показники щодо якості економічного зростання, відповідного сучасній (наукоємній, інформаційній) економіці, не були досягнуті. Так, відбулося скорочення питомої ваги сектору послуг у ВВП, питома вага НДДКР у ВВП не досягла запланованого підвищення (на 0,2%), охоплення навчанням у середній школі верхнього ступеня виявилось в 2005 р. на 8% нижче запланованого.

У 2006 р. витрати на НДДКР в Китаї склали 1,42% ВВП, тоді як у США – 2,61%, в Японії та Південній Кореї – більше 3%. Китай значно відстає від розвинутих країн і за витратами на фундаментальні дослідження. У США з початку 50-х до середини 60-х років минулого століття вони збільшувалися більш ніж на 10% в рік; в 90-х темпи росту ще більше зросли (у 2000 р. 18% загальних витрат на НІОКР припадало на фундаментальний сектор). За даними Шведського інституту управління, на 10 тис. чоловік в Китаї патентується 10,8 винаходів, тоді як у Японії 1737, в Південній Кореї – в 50 разів більше, ніж у Китаї, в Індії – в 40 разів [6, с. 61].

Однак в останні роки ситуація в Китаї почала швидко змінюватися. Влада усвідомила, що запозичені технології не можуть забезпечити стабільного зростання конкурентоспроможності Китаю, не кажучи вже про перетворення його на провідну світову державу. За основними параметрами, які характеризують розвиток науки і техніки, країна стала висуватися на лідируючі позиції.

Значно збільшилися вкладення в НДДКР: у 2006 р. вони досягли 37,7 млрд. дол., що ставить Китай за цим параметром на п'яте місце у світі. Надшвидкими темпами створюються технопарки і бізнес-інкубатори (за кількістю останніх Китай поступається сьогодні лише США). Для залучення іноземних вчених організуються китайські технопарки за кордоном. За кількістю дослідників Китай також наближається до США. На його частку припадає 14,7% науковців світу, на частку США – 22,8%, Японії – 11,7%, Росії – 8,9%. Число дипломованих фахівців в галузі інформаційних технологій щорічно приростає на 200 тис. чоловік, що в 5 разів швидше, ніж у США [6, с. 61].

Нинішня модель економічного зростання в Китаї ґрунтується на визначальній ролі держави у створенні ринкового середовища, макроекономічному регулюванні, безпосередньому розподілі ресурсів, опорі на іноземний капітал (для оновлення технологій, розширення експорту, накопичення валютних ресурсів), експортної орієнтації економіки.

Залучення іноземного капіталу стало для Китаю основним засобом отримання сучасних технологій. Ставка прибуткового податку для китайських підприємств складає 24%, тоді як для підприємств з іноземним капіталом – 14%. На частку підприємств з участю іноземного капіталу припадає 3 / 4 суми, що витрачається на придбання нових технологій. У десятиріччя п'ятиріччя в високотехнологічній галузі залучено понад 70 млрд. дол. іноземних інвестицій. Підприємства з участю іноземного капіталу виробляють понад 50% експортованих товарів, а серед високотехнологічних товарів, які становлять 20% всього китайського експорту, їх частка сягає 80%.

Незважаючи на значні обсяги залучення іноземного капіталу в КНР, його макроекономічна ефективність і масштаби поки відносно невеликі. Понад 70% діючих спільних підприємств рентабельні, до третини від їх загального числа – збиткові або мають низьку економічну ефективність. Частка спільних підприємств в загальному обсязі промислового виробництва – 14%. Розміри освоєних підприємницьких інвестицій на душу населення, хоча і збільшилися до 36 дол., перевищивши середній рівень у світі, що розвивається, але значно поступаються, зокрема, новим індустріальним економікам.

Головними орієнтирами 11-ої п'ятирічної програми народногосподарського і соціального розвитку КНР, яка розрахована на 2006–2010 рр., є суттєве просування по шляху формування «середньозаможного» суспільства, втілення в життя наукової концепції розвитку, перехід до ресурсозберігаючої моделі економічного зростання, що відображено 14 прогностичними і 8 обмежувальними показниками. Для досягнення поставлених цілей визначальне значення має побудова суспільства інноваційного типу. У сфері економіки це передбачає необхідність якісного прориву, суть якого полягає в тому, щоб знизити рівень залежності КНР від імпорту техніки і технологій, що становить, зокрема, за верстатів з ЧПУ – 70%, по нафтохімічному обладнанню – 80%, медичного обладнанню – 95%.

Зниження ресурсоемності та посилення охорони навколишнього середовища пов'язане з розвитком науково-технічної політики, спрямованої на вдосконалення виробничої структури, розвиток високотехнологічних виробництв, сучасної сфери послуг та інфраструктури. Для вирішення цих питань головним є нарощування інноваційних можливостей з метою формування орієнтованої на ринок системи технічного та технологічного новаторства, в рамках якого здійснюється співробітництво виробничих організацій, вузів, науково-дослідних центрів.

Про успіхи інноваційної політики Китаю можна судити по здатності підприємств як головних суб'єктів ринку впроваджувати і виробляти інновації. У цьому відношенні справи в країні йдуть досить непогано [6, с. 62–63]:

- в Китаї значно більше, ніж у Бразилії, Росії та Індії, великих успішних компаній, що використовують інновації. Зросли вони в основному з державних науково-дослідних інститутів;
- швидко розвиваються малі (до 300 зайнятих) технологічні фірми. Свого часу більшість з них було утворено в рамках технопарків та бізнес-інкубаторів, в які держава вклала значні кошти (і сьогодні ці фірми в тій чи іншій формі продовжують отримувати державну підтримку);
- в найбільш розвинених провінціях (Чжецзян, Цзянсу, Гуандун) починає формуватися інноваційна мережа з чисто ринкових малих фірм;
- додатковий доступ до зарубіжних технологій забезпечує швидкозростаючий експорт китайського капіталу, що супроводжується зовнішніми злиттями й поглинаннями іноземних компаній;
- багатообіцяючі перспективи відкриває широка інтеграція провідних науково-дослідних установ і вузів з найбільшими промисловими підприємствами. У 2007 р. за підтримки уряду створено чотири промислово-дослідних альянсу: у металургії, вугільної, хімічної промисловості, сільськогосподарському машинобудуванні.

Слід зазначити, що держава може використовувати різні форми активізації розвитку інноваційної сфери: від програм сприяння поширенню знань до стимулювання трансферу новітніх технологій. Напрацювання розвинутих країн у цій сфері передбачають підтримку інноваційного розвитку за різними сценаріями і напрямками.

У Південній Кореї та Японії основними агентами економічного зростання вважають великі промислові групи. Тому держава активно підтримує їх прагнення диверсифікувати свою діяльність на основі наукомістких технологій,

щоб підвищити частку експорту в загальному обсязі своєї продукції. Таку модель інноваційного розвитку можна з успіхом застосовувати і в Україні, в регіонах, де створені потужні науково-технічні комплекси (міста Дніпропетровськ, Донецьк, Київ, Харків).

В Ізраїлі ставку в державній економічній політиці роблять на малий високотехнологічний експортоорієнтований бізнес. Основними агентами економічного зростання вважаються комерційні високотехнологічні фірми, тому державна підтримка зосереджена у сфері їх інкубування і створення фондів початкових інвестицій для фінансування їхньої діяльності. В Україні така модель інноваційного розвитку могла б сприяти виникненню так званих «точок кристалізації» інновацій в усіх регіонах. Однак для поширення практики «інкубування інновацій» необхідна суттєва фінансова підтримка регіональних органів влади.

У Китаї підтримка економічного розвитку регіонів здійснюється приблизно за таким самим сценарієм, проте умовою надання підтримки (найчастіше у формі початкових інвестицій, які надаються селищною радою) є не вимога високотехнологічності бізнесу, а вміння ефективно використовувати природні ресурси. На так званих сільських підприємствах Китаю зростання обсягів промислового виробництва у 90-ті рр. XX ст. було в 3–3,5 разу вищим, ніж на великих державних підприємствах. В Україні такий підхід можна застосовувати в регіонах, що мають специфічні природні ресурси, наприклад, рекреаційні, кліматичні чи видобувні.

Згідно досвіду Чилі зазначимо, що наприкінці 70-х рр. XX ст. у країні було створено Фонд Чилі, що мав на меті сприяння процесу формування нових агропереробних ланцюжків «приросту вартості», спрямованих «знизу вгору», тобто від виробника сільськогосподарської продукції до її кінцевого переробника. Водночас Фонд Чилі підтримував проектну діяльність (виявлення перспективних напрямів на світовому ринку) і сприяв розвитку технологій (адапував перспективні агропромислові технології і створював фірми для їх впровадження). Чилійська модель інноваційного розвитку приваблива для сільськогосподарських областей України.

Отже, використання світового досвіду організації та управління інноваційним розвитком могло б активізувати інноваційні процеси в Україні.

В останнє десятиріччя невід'ємною частиною процесу впровадження у виробництво інноваційних технологій у світі стало венчурне інвестування.

Ефективність венчурного інвестування спричинила швидке розповсюдження даної моделі фінансування новаторських проектів у світі. Першими країнами, що відчули на собі вплив венчурного капіталу, стали США та країни Європи.

Венчурне інвестування у первинній формі фінансування ризикованих проектів з'явилося у Сполучених Штатах Америки у 1950-х рр. В Європі венчурна індустрія зародилась у 1970-х рр. у Великобританії. За останні десятиріччя венчурне фінансування зазнало значної трансформації як у формах, так і у методах його здійснення.

Фірми венчурного капіталу виконують важливу посередницьку функцію: кошти інвесторів потрапляють на підприємства з високим інноваційним потенціалом, тоді як без їх посередництва ці підприємства не викликали б інтерес традиційних інвесторів та інших фінансових установ. В результаті такої взаємодії виникає реальна можливість впровадження на ринок новаторської продукції та, відповідно, більш розширеного використання інноваційного потенціалу країни. Однак слід зазначити, що венчурний капітал робить більш масштабний та різнобічний вплив на соціально-економічні процеси в державі. Це пов'язано, в першу чергу, з рівнем зайнятості, а також з рівнем доходів [7, с. 299].

Дослідження впливу венчурного капіталу на економіку США показали, що в період 2006–2008 рр. рівень зайнятості населення у венчурних компаніях зріс на 1,6%, при цьому загальний рівень зайнятості збільшився лише на 0,6%. Подібна динаміка спостерігається також відносно обсягів доходу. Так, в зазначений період, доходи венчурних компаній зросли на 5,3%, загальне зростання по країні становило 3,5%. У США за станом на 2009 р. частка доходів венчурних компаній становила 21% від ВВП.

У країнах Європейського Союзу також спостерігаються виявлені тенденції. В період 2000–2004 рр. венчурним компаніями було створено 630 тис. нових робочих місць. Рівень зайнятості в венчурній індустрії зростав на 5,4% щорічно протягом вказаного періоду, в той час як загальний рівень зайнятості по Європейському Союзу – лише на 0,7%.

За даними Національної Асоціації венчурного капіталу США, у період з 2000 р. до 2007 р. в країні було здійснено понад 500 первинних розміщень. Загальна вартість випущених цінних паперів складала у середньому близько 300 млрд. дол. США щорічно. В Європі за аналогічний період на фондовий ринок вийшли 482 венчурних фондів, загальна вартість цінних паперів яких склала майже 400 млрд. євро [7, с. 299].

На рівні як Європейського Союзу, так і країн його членів спостерігається тенденція розглядати венчурний капітал в якості важливого фактора стійкого інноваційного розвитку. Одним з основних стимулів для проведення такої політики є намагання повторити успіхи США в розвитку інновацій.

У 2005–2006 рр. та 2006–2007 рр. Світовим економічним форумом були проведені опитування, які досліджували ступінь доступності венчурного капіталу для підприємців, які мали новаторські високо ризиковані проекти.

Оціночною шкалою стали бали: 1 – недоступний, 7 – легкодоступний. Загалом було опитано 11232 підприємців з 125 країн світу у 2005–2006 рр. та 11127 підприємців з 127 країн у 2006–2007 рр.

В середньому по країнах-членах ОЕСР рівень доступності венчурного капіталу у 2005–2006 рр. становив 5,0 та у 2006–2007 – 4,7; у нових країнах-членах ЄС – 3,5 незмінно; у країнах Південно-Східної Європи – 3,0 та 2,8 відповідно; у країнах Співдружності Незалежних Держав – 3,0 та 2,8, зокрема в Україні – 3,2 незмінно [7].

Визначені показники надають змогу оцінити умови для венчурного бізнесу в окремих країнах світу. Визначально, що рівень розвитку конкретної країни відіграє важливу роль при формуванні та розвитку венчурної індустрії.



Відповідно до проведеного дослідження Україна має показник вище середнього у своїй групі й наближається до середнього показника у нових країнах-членах ЄС. Також необхідно зазначити, що при загальній тенденції до зменшення показника доступності венчурного капіталу в Україні його рівень залишився незмінним, що є сприятливим фактом для активізації вітчизняної венчурної галузі та сигнальним показником для потенційних іноземних інвесторів.

Корисним для України є також досвід проведення інноваційної політики у Російській Федерації. В останні роки метою державної політики РФ у сфері розвитку науки і технологій є перехід до інноваційного шляху розвитку країни на основі обраних пріоритетів.

Для досягнення поставленої мети було затверджено ряд документів та проведена законодавча робота зі створення умов, що стимулюють інноваційну діяльність. Зокрема, було внесено зміни у Податковий кодекс Російської Федерації, що надають ряд пільг і преференцій в частині: реалізації прав на результати інтелектуальної діяльності; збільшення нормативу відрахувань на НДДКР, здійсненні у формі відрахувань на формування фондів фінансування НДДКР; обліку засобів, отриманих з фондів підтримки наукових досліджень, при визначенні податкової бази по податку на прибуток організацій; коефіцієнта прискореної амортизації для наукових і освітніх організацій і деякі інші [2, с. 285–286]. Значна увага також приділяється формуванню регіональних пріоритетів інноваційного розвитку, що виступають джерелом стабільності інноваційної діяльності та основою виходу на ринок нової конкурентоспроможної продукції.

Останніми роками в Росії поживався інтерес до проблеми створення технокополісів, що пов'язано насамперед із потребою в нових концепціях господарювання та взаємодії територій і держави у процесі становлення ринкових відносин. Нині в Росії розробляється кілька програм технокополісів, які об'єднуються в генеральну програму «Російський Технокополіс». Теоретичною базою проекту є результати, одержані в ІПУ РАН при розробці таких проектів: Федеральна Програма соціально-економічного розвитку Далекого Сходу і Забайкалля (Технокополіс Комсомольск-на-Амурі – Сонячний); Федеральна Програма розвитку Півночі; Федеральна Програма «Сибір»; Технополіс «Російський ядерний Центр-Арзамас-16»). Загальний обсяг інвестицій у створення технопарків у сфері високих технологій в семи регіонах РФ складе близько 2 млрд. дол. [8].

Технопарки – це певний науково-виробничий потенціал, основною метою якого є впровадження нових технологій. Як правило, кожен технопарк включає в себе бізнес-інкубатор, тобто будівлю або кілька будівель, де впродовж обмеженого строку орендують приміщення новоутворенні малі підприємства.

Основними завданнями, що реалізуються в процесі створення технопарків, є:

- залучення фінансових коштів в галузь інноваційного підприємництва;
- створення інфраструктурного середовища для розвитку інноваційних продуктів;
- утримання висококваліфікованих кадрів шляхом створення нових робочих місць відповідного рівня престижу [8].

Зараз у більшості розвинутих країн технопарки є основним елементом інфраструктури, що забезпечує функціонування інноваційної моделі національної економіки. Органи державної влади здійснюють щодо них особливу економічну політику, яка охоплює надання податкових та кредитних пільг, цільове фінансування окремих інноваційних розробок, державне замовлення на інноваційну продукцію тощо. Так, переважну частину фінансування наукові й технологічні парки Європи отримують від держави: у Великій Британії – 62%; Німеччині – 78%; Нідерландах – близько 70%; Бельгії – близько 100%.

Аналіз технопарків України за 2000–2008 рр. свідчить про такі показники їхньої діяльності [2, с. 112–113]: 110 виконаних інноваційних проектів, 3246 нових робочих місць, 12,3 млрд. грн. інноваційної продукції, 15% якої – експорт, 0,9 млрд. грн. – перераховано до державного бюджету, 0,48 млрд. грн. – державна підтримка інноваційної діяльності технопарків, +0,425 млрд. грн. – бюджетний та +0,22 млрд. грн. – зовнішньоторговельний баланс, 3,0 млрд. грн. – оподатковувана база на 01. 01. 2009 р., 50% – середньорічні темпи зростання випуску інноваційної продукції (у всієї промислової продукції – 5–7%), 13,6 грн. – випуск інноваційної продукції на 1 гривню державної підтримки.

Ці показники свідчать про те, що технопарки є ефективними бюджетонаповнюючими структурами, хоча в останній час було скасовано більшість заходів підтримки, що були передбачені законом при створенні технопарків. В результаті всі економічні показники технопарків, які на першому етапі (2000–2004 рр.) зростали в рази, в останні роки також у рази знижуються.

Процес створення технопарків та інкубаторів інноваційного бізнесу, інноваційних центрів і структур інших типів, незважаючи на доволі потужний науковий і промисловий потенціал, перспективність і можливості розвитку у багатьох регіонах України, перебуває на початковій стадії. Цей процес є несистемним, має епізодичний характер. В Україні немає державної довгострокової програми розвитку зазначених структур. Активізація цього процесу значною мірою залежить від ініціативи органів місцевої влади, окремих інституцій і підприємств.

Зарубіжні технопарки функціонують по-різному. Наприклад, в США держава проводить чітку інноваційну політику: з одного боку, зменшується загальне бюджетне фінансування університетів, з іншого, – більше коштів виділяється на фінансування конкретних програм спільної діяльності університетів та технопарків.

У Великобританії діє потужний Кембриджський парк, створений на базі всесвітньовідомого університету. Сьогодні він налічує понад 350 фірм, які функціонують у сфері високих технологій.

Активно розвиваються технопарки також в Китаї, Індії, Сінгапурі. Китай здивував світ створенням першого в світі технопарку в 1985 р. у місті Шеньчжень. Не маючи ні провідного університету, ні наукового центру, ні адекватних джерел венчурного капіталу, ні висококваліфікованого капіталу, ні висококваліфікованої робочої сили, він керувався цілком тверезими розрахунками: Шеньчжень, який розташований неподалік від Гонконгу, може використовувати його невичерпні джерела капіталу та інформації. Академія наук Китаю стала одним із засновників технопарку, надала йому технологічну підтримку [9].

Одне з перших місць у світі за сферою створення технопарків посідає Франція. Програми створення технополісів здійснюються в Таїланді, Індонезії, Філіппінах, Малайзії. У технічні мегаполіси перетворюються окремі регіони Японії і Австралії.

Інтенсивне зростання технополісів пов'язане з комплексом причин [9]:

- вичерпання ресурсів розвитку промисловості;
- потреба в розвитку технологій, а також нових наукомістких галузей виробництва;
- технополіси являють собою перспективну форму взаємодії науки і виробництва на основі органічного з'єднання новітніх наукових ідей і впроваджувальної діяльності, доведеної до стадії масового випуску нової продукції;
- наближення існуючої системи освіти до потреб розвитку сучасного наукомісткого сектору.

Якщо в США до останнього часу технополіси виникали стихійно, то в Японії вони із самого початку стали стратегічною метою держави й розвиваються відповідно до чітких державних планів. Японці першими побачили в технополісах модель майбутнього суспільства й поставили його формування на рейки державного планування. Це не означає, що будівництво технополісів фінансується тільки державою.

Нетипові джерела фінансування технополісів у Японії такі: 30% – державне фінансування, 30% – муніципалітети, 30% – підприємства й приватні особи, 10% – іноземні інвестори. Першим японським технополісом був технополіс Цукубе.

Японські технополіси мають не тільки наукову спрямованість. Багато технополісів (як, наприклад, Хамамацу) виникають у центрах із традиційними галузями, наприклад, автомобільної промисловості, які одержують додатковий стимул, формуючи навколо себе високі технології – виробництво електроніки, програмного забезпечення, робототехніки, біотехнології, виробництво нових матеріалів і нових джерел енергії.

В Україні згідно зі статистичними даними результативність діяльності технопарків в Україні є недостатньою. У 2007 р. за рахунок виконання проектів технологічних парків було реалізовано інноваційної продукції на 2557,2 млн. грн., з них на зовнішньому ринку – 311,7 млн. грн. Витрати на наукові дослідження в межах реалізації проектів технологічних парків у 2007 р. досягли 24,5 млн. грн., що склало 2,5% від загальнодержавного показника. За даними Держкомстату України обсяг реалізованої промислової продукції в 2007 р. становив 720,7 млрд. грн., тобто частка інноваційної продукції за проектами технопарків в загальному обсязі реалізації становила 0,4% [10].

Недоліком існуючої організаційно-господарської інфраструктури інноваційної підприємницької діяльності в Україні є також нерівномірність розподілу її існуючих об'єктів за регіонами України. Так, у Києві та Київській області діють 12 бізнес-інкубаторів, в Одеській області – 9; 18 з 27 регіонів країни мають по 1–2 бізнес-інкубатори. 3 255 існуючих інноваційних фондів 175 працюють у Києві [11].

Важливість активізації формування інноваційної інфраструктури в Україні підтверджується наступними кроками.

Для розвитку інноваційної інфраструктури МОН України було розроблено та затверджено рішенням Уряду Державну цільову економічну програму «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» (постанова від 14. 05. 2008 р. № 447), яка визначає організаційно-економічні умови здійснення технологічного прориву та формування постійної потреби в розробці та реалізації інновацій, ефективному використанні науково-технічного, інноваційного та освітнього потенціалу.

Також з метою створення передумов для залучення технологічних парків до розвитку структурних елементів інноваційної інфраструктури зазначеним міністерством розроблено та внесено на розгляд Верховної Ради України проект Закону «Про внесення змін до статті 8 Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (реєстр. № 3643 від 22. 01. 2009 р.), який сприятиме підвищенню інноваційної активності суб'єктів господарської діяльності в Україні. 4 червня 2009 р. Верховною Радою схвалено у першому читанні зазначений законопроект.

Вже заплановано реалізацію пілотних проектів, зокрема, в Криму, в Київській, Львівській, Одеській і Харківській областях. Найпершим став парк за 30 км від столиці, уздовж траси Київ–Москва. За будівництво промпарку узялася «Київська інвестиційна група», яка має намір вкласти в об'єкт як мінімум 60 млн. дол. Розпочато будівництво аналогічних зон поблизу Вишгорода і Глевахи, а також в Одеській і Харківській областях. Крім того, починається будівництво парку на території Соломонове в Закарпатській області, де компанія «Єврокар» займається автоскладальним виробництвом [8].

Досвід багатьох зарубіжних країн засвідчив неефективність централізованої інноваційної політики та позитивні результати від створення сильних регіональних інноваційних систем.

Особливістю інноваційного розвитку регіону є те, що він потребує державної та регіональної підтримки. Інноваційний шлях розвитку регіону потребує зацікавленості не тільки господарюючих суб'єктів, а й органів влади, бо це та діяльність, яка відбувається лише за умови створення певних сприятливих умов, серед яких [12]:

- ефективне регуляторне середовище;
- якісне інформаційне забезпечення інноваційної діяльності;
- наявність та активне функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури;
- мотиваційні інструменти щодо активізації інноваційних процесів;
- належний захист інтелектуальної власності та ін.

Починаючи від середини 1990-х рр. регіональні програми технологічного розвитку, а потім регіональні інноваційні стратегії стали важливими інструментами інноваційного розвитку європейських регіонів. Наприклад, в іспанських регіонах Кастилії і Леоні у 1997 р. було розроблено програму технологічного розвитку, пріоритетами якої були визначені:

- розвиток технологічних та інноваційних структур в регіоні;

- поінформованість населення регіону про технологічні зміни і регіональну інноваційну політику;
- стимулювання інноваційної діяльності компаній стратегічних галузей;
- заходи щодо заохочення співпраці між усіма суб'єктами інноваційного розвитку регіону (університет – уряд – промислові компанії).

Ці перші кроки на шляху регіонального інноваційного розвитку було зроблено виходячи з розуміння важливості контактів і взаємодії для стимулювання інноваційної діяльності, адже її ефективність визначається, насамперед, взаємовідносинами усіх суб'єктів регіональної інноваційної системи – науково – дослідних інститутів, університетів, підприємств, органів влади, фінансових установ, консалтингових фірм та ін. Ці відносини забезпечують не тільки вирішення певних питань, а й формують відповідне культурне середовище, без якого неможлива побудова ефективної регіональної інноваційної системи.

Для підтримки регіонального інноваційного розвитку уряд провінції Онтаріо (Канада) створив Міністерство наукових досліджень та інновації з наступними повноваженнями: розробляти інтегровану інноваційну стратегію і координувати її впровадження; забезпечувати інвестиції в політику та програми, спрямовані на реалізацію інноваційних стратегій; розробляти і впроваджувати інтегровану й узгоджену інноваційну програму для забезпечення високої якості, продуктивності та результатів; узгоджувати й реалізовувати фінансовані урядом програми наукових досліджень та їх комерціалізації; сприяти інноваціям у культурі та пропагандувати інноваційну культуру Онтаріо в національних і міжнародних масштабах; відзначати і пропагандувати високий рівень інновацій у провінції Онтаріо; надихнути нове покоління новаторів у Онтаріо [13, с. 52].

Для заохочення інновацій уряд Онтаріо: дослухається до порад експертів, що займаються дослідженнями й інноваціями, а саме, у провінції створено Раду з питань досліджень та інновацій, яка надає експертні консультації щодо максимально ефективного використання творчого потенціалу провінції Онтаріо; відіграє роль узгоджувально-посередницької інстанції між новаторами й інвесторами; допомагає дослідникам і новаторам отримати підтримку, якої вони потребують; підтримує новаторів з раннього віку через школи, установи культури та бізнес; сприяє впровадженню результатів досліджень світового рівня, які здійснюються в Онтаріо, на ринок і забезпечує підтримку конкурентоспроможності провінції.

У Болгарії особливо важливим для інноваційного розвитку регіонів визнане питання інноваційної культури. Регіональними інноваційними програмами було передбачено низку заходів щодо стимулювання інноваційно орієнтованого мислення підприємців, споживачів і громадян. Інформаційні дні, наради у невеликих колах, семінари, громадські консультації, листівки і бюлетені були визнані найбільш ефективними засобами комунікацій і формування в регіоні творчого потенціалу. На думку експертів, ці та інші заходи (з підтримки започаткування підприємницької діяльності, отримання патентів, заохочення наукових досліджень, бізнес-кооперації тощо), які були започатковані на початку ХХІ ст., протягом останніх років дали свій позитивний результат.

Країни і регіони, що досягли успіхів в економічному розвитку завдяки інноваціям, приділяють велику увагу питанням формування і реалізації особистісного творчого потенціалу. Так, Міністерство праці США та Адміністрація зайнятості і підготовки кадрів у 2006 р. ініціювали широкомасштабну державну програму використання інновацій в регіональному економічному розвитку. Метою цієї програми було створення сприятливих умов для інновацій у регіонах, інноваційний розвиток регіонів з урахуванням економічних кадрових ресурсів, а також продемонструвати, що розвиток таланту може керувати економічними трансформаціями у регіональній економіці на всій території Сполучених Штатів. У цій програмі взяли участь 13 регіонів, кожен з яких протягом трирічного періоду отримав 15 млн. дол. США для створення регіональних партнерств та інвестування коштів у розвиток людського капіталу [12].

Проте вирішення зазначених завдань було б неможливим без створення відповідної інфраструктури, яка також є важливим інструментом інноваційного розвитку регіону.

У багатьох європейських регіонах функціонують регіональні агентства з технологій та інновацій, які створені за підтримки держави і здійснюють підтримку інноваційної діяльності в регіонах шляхом:

- проведення семінарів для дослідників з питань управління знаннями;
- надання допомоги в отриманні патентів та ліцензій;
- організації трансферу технологій;
- проведення конкурсів серед інноваторів;
- фінансування участі інноваційних суб'єктів у міжнародних виставках;
- організації інноваційних форумів та фестивалів;
- надання грантової допомоги для виконання наукових тем студентам;
- координації діяльності університетів та наукових установ;
- підтримки діяльності інноваційних кластерів [12].

В умовах глобалізації стає актуальною особлива система взаємозв'язків фірм і організацій – кластери. Кластер визначається як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком, і виступає альтернативою традиційному розподілу економіки на сектори та галузі. Кластерний підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії приватного сектору, держави, торгових асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі.

Важливим аргументом на користь формування кластерів є процеси глобалізації, які останнім часом набули значного поширення на рівні регіонів. Слід зазначити, що у зарубіжних країнах є певний досвід створення та використання кластерів, або кластерних мереж.

Враховуючи суттєві регіональні асиметрії у соціально-економічному розвитку територій, для України перехід до використання кластерних структур має особливе значення. Підкреслимо, що на даний час в Україні нема ефективно діючої структури економіки на національному та регіональному рівнях.

Зазначимо, що початок кластерної теорії пов'язаний з іменем Майкла Портера, який запропонував кластерний підхід. Він розглядав це поняття як фактор забезпечення конкурентоспроможності. За Портером, кластери – це група взаємозв'язаних компаній (постачальники, виробники) та пов'язаних із ними установ (освітні заклади, наукові установи, органи державного управління, інфраструктурні компанії), які діють у певних сферах та доповнюють один одного.

Класичними прикладами успішних кластерів є групи компаній у сфері інформаційних технологій у Силіконовій Долині (США), телекомунікацій у Гельсінкі (Фінляндія), виробництва кінофільмів у Голлівуді (США).

Слід зазначити, що з подальшим розвитком кластерного підходу змінювалися підходи щодо його визначення та трактування. Наприклад, кластер може трактуватися як сукупність «4К»:

- 1) концентрація – в межах локальної території;
- 2) конкуренція – всередині кластера у боротьбі за споживача;
- 3) кооперація – залучення до кластера суміжних галузей та сфер діяльності;
- 4) конкурентоспроможність – на ринку за рахунок високої продуктивності, яка заснована на спеціалізації та взаємодоповнюваності учасників.

Стосовно визначення кластерів за видами, відзначимо, що це залежить від особливостей території та поставлених завдань. Але цей процес не завершений, і, як свідчить практика, спеціалізація кластерів відбувається відповідно розвитку економіки окремих регіонів. Серед сучасних видів кластерів можна виділити галузеві, регіональні, транскордонні тощо.

В науковій літературі зазначається, що кластери динамічні за своєю природою, тому необхідно забезпечити регулярний моніторинг їх внутрішніх якісних зв'язків. Різні напрями діяльності кластерів включаються в одну з таких груп:

- а) мережі та партнерство;
- б) інновації та НДКР;
- в) характеристики робочої сили;
- г) показники діяльності підприємства.

Якщо перші три групи складають ключові фактори успішної діяльності кластеру, то остання відноситься до результуючої [14].

Форми створення кластерів можуть набувати різних конфігурацій, враховуючи їхні основні характеристики, на комбінації яких базується та чи інша кластерна стратегія. Серед останніх зазначимо такі:

- географічна стратегія – це будівництво просторових кластерів економічної активності від місцевих до глобальних;
- горизонтальна стратегія спостерігається у разі включення декілька галузей (секторів) у великий мегакластер;
- вертикальна стратегія характеризується наявністю у кластерах суміжних етапів виробничого процесу;
- латеральна стратегія, якщо у кластер включаються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу;
- технологічна стратегія як сукупність галузей, що використовують одну технологію (біотехнологічний кластер);
- фокусна стратегія, яка передбачає об'єднання фірм у межах одного центру – підприємства, університету, науково-дослідного інституту;
- якісна стратегія, що забезпечує не тільки співпрацю фірм, але й формування сталих кластерних мереж з поєднанням інтересів їх учасників.

Успішний розвиток кластерів спирається на такі фактори, як його диверсифікованість та інноваційність, тобто зв'язки з освітніми та науковими установами.

В цьому разі можна очікувати прояви кластерних ініціатив. Як приклад наведемо формування трансграничного нанокластера на базі Белгородського університету (Росія), Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, Донецького фізико-технічного інституту імені О. О. Галкіна та Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк) [14].

Зазначимо, що створення кластерів надає певні переваги на рівні адміністративних органів влади та бізнес-структур. Так, в територіальному розрізі зростає кількість суб'єктів оподаткування та податкової бази, обсягів інвестицій та експорту; для бізнесу з'являється можливість створення нових робочих місць, покращення інфраструктури та зменшення витрат.

На нашу думку, кластерні структури є досить рухомими. Тому відносно визначення їх завершених форм не може бути догматичного або консервативного трактування. Кластери можуть змінюватися відповідно вирішуваних проблем, а іноді зовсім зникати, якщо поставлені проблеми дістали свого завершення. Характерними рисами сучасних кластерів є їхня різноманітність та гнучкість, що дозволяє створювати їх в різних секторах економіки. Підкреслимо, що через певний час кластери можуть трансформуватися в нові структури або мати іншу конфігурацію, тому вони є перспективним варіантом регіонального розвитку.

Це підтверджується подальшим розвитком та розповсюдженням кластерної теорії на різні сфері діяльності. Зараз мова йдеться не тільки про суто промислові або виробничі кластери, але й про використання цієї форми у таких сферах, як будівництво, освіта, аграрний сектор, туризм, легка промисловість, транспорт, медицина, обслуговування населення тощо.

Кластерні структури доказали свою ефективність, про що свідчить досвід розвинених країн світу. Найбільших результатів у створенні кластерів досягли такі держави, як Італія, Німеччина, Норвегія, Фінляндія, Ісландія, Нідерланди, США, Японія, Польща, Туреччина, Болгарія, Словенія, Росія, Казахстан, Білорусь. Це відбувалось завдяки розробці національних програм кластерізації економіки. Зазначимо, що кожна з країн має свої власні варіанти формування кластерних мереж, які найкращим чином відповідають особливостям національної економіки. В деяких країнах цей процес відбувається на засадах централізованих дій уряду та бізнесу (Німеччина, Японія), в інших використовуються партнерські умови співпраці (Франція, США, Велика Британія).

Узагальнюючи зарубіжний досвід кластерізації, відзначимо, що одним з найбільш відомих транскордонних кластерів є створений у 1996 р. біофармацевтичний кластер «Біодолина» на кордоні Франції, Швейцарії, Німеччини. Він об'єднує 4 університети, кілька дослідних центрів, філії великих фармацевтичних підприємств. Підкреслимо, що успішній роботі кластера сприяли підтримка з боку місцевих та регіональних органів влади, політичний інтерес та зацікавленість сусідніх держав.

До відомих зарубіжних кластерів можна також зарахувати такі:

- 1) кластер біотехнологій (Данія–Швеція), який охоплює фармацевтичні та біотехнологічні фірми, університети, університетські лікарні;
- 2) німецько-голландський кластер (м. Твенте), який охоплює технологічні сектори пластмас, металообробки та біомедицини;
- 3) автомобільний кластер у прикордонних регіонах Португалії та Іспанії;
- 4) текстильний кластер на території прикордонних регіонів Австрії та Чехії;
- 5) технологічний кластер на суміжних територіях Австрії та Словенії.

Як бачимо, з наведеного переліку спеціалізації зарубіжних кластерів можна зробити висновок, що вони мають різну галузеву та територіальну спрямованість. Але головним є наявність різних ресурсів, вдале географічне положення, виробнича та інша інфраструктура, що дозволяє на основі поєднання цих факторів у кластерні структури створювати центри регіонального та місцевого розвитку.

У Нідерландах економіку країни можна поділити на десять мегакластерів: зборочні галузі, хімічні галузі, енергетика, агропромисловий комплекс, будівництво, ЗМІ, охорона здоров'я, комерційні обслуговуючі галузі, некомерційні обслуговуючі галузі, транспорт. Для кожного з цих кластерів характерні свої особливі інноваційні процеси. Три перших кластери є нетто – експортерами знань у інші кластери. Два кластери (будівництво та ЗМІ) уявляють собою нетто – імпортерів знань. Інші кластери продукують знання в основному всередині самих себе.

В Україні можна відзначити відсутність єдиного підходу до вибору пріоритетних сфер щодо створення кластерів. Якщо одні дослідники вважають за доцільне створення транскордонних кластерів, то інші пропонують їх для реалізації інноваційної політики та формування національної інноваційної системи.

Так, за думкою групи авторів кластерізації економіки в зарубіжних країнах розповсюджена як засіб зростання конкурентоспроможності, посилення інтеграційних переваг суб'єктів економічної діяльності. Серед позитивних наслідків створення кластерів відзначається зменшення розриву у рівнях соціально-економічного розвитку транскордонних регіонів, що є важливим питанням для України [14].

Кластерний підхід, за думкою Н. Меркулова, робить економіку більш прозорою та керованою. Він зазначає, що залежно від географічної локалізації галузеві кластери можуть поділятися на регіональні та територіальні. У якості регіонального кластера автор наводить приклад Одеського верстатобудівного кластера, а до територіального відносить галузевий кластер у сфері мікроелектроніки, телекомунікацій, інформаційних технологій у м. Зеленограді (Московська область, Росія) [15].

На думку Р. Кузьменко, залежно від орієнтації на конкретну галузь кластер може відрізнитися за своїм розміром, обсягом, рівнем розвитку [16].

На нашу думку, дуже важливим є регіональний аспект цієї проблеми, тобто можливість вирішення на основі створення кластерів проблем зменшення територіальних диспропорцій у соціально-економічному розвитку. Результати роботи кластерів за кордоном свідчать, що вони перш за все спрямовані на проведення реформ на регіональному рівні та активне здійснення інноваційної політики країни. Як наслідок створення кластерів, слід вказати на включення інноваційних структур до кластерних мереж, що забезпечує зростання рівня інноваційної діяльності.

За наслідками світової фінансової кризи, розвинені країни прийняли програми щодо співпраці у галузі інновацій для забезпечення нового наукового та промислового прориву. Наприклад, США прийняли доктрину наукових кластерів, яка передбачає створення 5-ти великих територіальних об'єднань інститутів та дослідницьких центрів для стимулювання науки. Європейські країни також займаються укрупненням науки. Зазначені держави прагнуть витримати конкуренцію з Китаєм, який через 5–10 років може обійти США за кількістю винаходів, оскільки китайський уряд спрямовує значні фінансові та наукові ресурси на розвиток інноваційної сфери.

Серед регіонів України, в який накопичений досвід створення та функціонування кластерів, зазначимо такі області, як Харківська, Хмельницька, Львівська, Чернівецька, Закарпатська, м. Севастополь, тобто ми бачимо, що переважна більшість кластерів існує у західних регіонах. Вірогідно це пов'язано з їх близьким розташуванням до кордонів з європейськими країнами. Тому є необхідність перенесення позитивного досвіду з метою створення кластерів також у прикордонних територіях східних областей України. Цей процес гальмується у зв'язку з невірністю багатьох питань щодо організаційних, фінансових передумов створення кластерів та регулювання їхньої діяльності на рівні держави та місцевих органів влади.

Слід зазначити, що останніми роками у розвинених країнах світу активно реалізується політика залучення інвестицій у сферу освіти та науки для генерування нових знань та ідей. Для України ця проблема є дуже гострою

з урахуванням не тільки розробки, але й впровадження нових проектів (їх комерціалізації). Тому на підставі створення кластерних систем можна забезпечити більш ефективне поєднання зусиль освіти, науки та бізнес-структур.

У контексті необхідності створення кластерної економіки зазначимо, що регіональні кластери можуть існувати за наявності їх наступних складових:

- 1) фірм-лідерів, які виробляють висококонкурентну продукцію;
- 2) мережі постачальників, що забезпечують постійний ритм виробництва;
- 3) сприятливого бізнес-клімату, який включає високу якість трудових ресурсів, легкий доступ до інвестиційних ресурсів, оптимальний рівень оподаткування, відсутність адміністративних бар'єрів, достатній розвиток інфраструктури в регіоні, значний науково-дослідницький потенціал.

Практика роботи кластерів у зарубіжних країнах свідчить, що їх створення може мати позитивні та негативні наслідки. До позитивних наслідків належать розвиток наукової та технологічної інфраструктури, налагоджені коопераційні зв'язки, внутрішня спеціалізація, забезпечення ефективного функціонування суміжних галузей (секторів) економіки. До переваг кластера можна віднести також посилення ролі економічних факторів та зниження адміністративних. Слід зазначити, що на перших етапах створення кластерів вплив регіональних органів влади є дуже помітним, але у подальшому він скорочується і головну роль починають відігравати закони ринкової економіки та конкуренція виробників.

До негативних рис кластерів відносяться низький рівень бізнес – середовища, а також короткостроковий горизонт планування. Як свідчить досвід зарубіжних країн, реальні переваги від створення кластерів можуть з'явитися не раніш, ніж через 5–7 років.

Реалізація політики кластерізації економіки в Україні повинна враховувати національну специфіку. Це передбачає ефективну взаємодію освіти, науки та промисловості, використання позитивного досвіду малого бізнесу для комерціалізації інтелектуальної власності та підвищення якості підготовки фахівців. Формування та розвиток галузевих кластерів вимагає створення сучасної інфраструктури економіки. Зараз існує суттєвий розрив у ланцюжку отримання та промислового освоєння нових знань. Тому необхідно створення розвиненої експериментальної бази для підготовки нових інноваційних проектів до впровадження у промислове виробництво.

Сьогодні в Україні існує декілька кластерів, створених навколо ключових галузей промисловості (хімічна, нафтогазовий, металургія, машинобудування й ін.), але ці структури ще є слабо розвинутими і не можуть зрівнятися з дійсними кластерами з добре налагодженою системою взаємозв'язків.

Відзначимо, що кластери в регіональній економіці можуть стати підґрунтям конструктивного діалогу та співпраці підприємців та органів влади з метою визначення та поступового вирішення загальних проблем оцінки інвестиційних можливостей регіону, реалізації промислової та інноваційної політики, подолання територіальних диспропорцій в економіці України.

Вплив кластерів на прискорення інноваційного розвитку і зростання національної конкурентоспроможності в більшості країн світу розглядається як визначальний фактор при її формуванні. Так, слід зазначити, що повністю кластеризованою є скандинавська промисловість; у США більше половини підприємств працюють за зазначеною моделлю виробництва-підприємства кластера перебувають в одному регіоні й максимально використовують його природний, кадровий й інтеграційний потенціал.

Ключові промислові кластери в Німеччині (хімія, машинобудування) і Франції (виробництво продуктів харчування, косметики) були оформлені ще в 50–60-і рр. минулого сторіччя. У результаті взаємодія цілих груп галузей усередині кластерів сприяло зростанню зайнятості, інвестицій і прискорило поширення передових технологій у національній економіці. Країни Європейського Союзу наслідують шотландську модель кластера, при якій ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що поєднує навколо себе невеликі фірми. Існує й італійська модель – більш гнучке та «рівноправне» співробітництво підприємств малого, середнього й великого бізнесу. Досвід цих країн показав, що кластерний підхід є основою для конструктивного діалогу між представниками підприємницького сектору та держави. Він дозволив підвищити ефективність взаємодії приватного сектору, держави, торговельних асоціацій, дослідних й освітніх установ в інноваційному процесі [17, с. 578].

Для стимулювання інноваційного розвитку підприємств, у тому числі в рамках кластерних промислових систем, у світовій практиці використовують такі форми:

- пряме фінансування (субсидії, позики), які досягають 50% видатків на створення нової продукції і технологій (Франція, США й інші країни);
- надання позичок, у тому числі без виплати відсотків (Швеція);
- створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди);
- безоплатні позички, що досягають 50% витрат на впровадження нововведень (Німеччина);
- зниження державних мит для індивідуальних винахідників (Австрія, Німеччина, США й ін.);
- відстрочка сплати мит або звільнення від них, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія);
- безкоштовне ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірників, звільнення від сплати мит (Нідерланди, Німеччина) [18].

Таким чином, перевага кластерного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємств складається за рахунок реалізації найбільш важливих взаємозв'язків в технологіях, навичках, інформації, маркетингу

і споживчих запитах, які характерні для цілого комплексу фірм і галузей. Ці взаємозв'язки визначальним чином впливають на спрямованість і темпи інновацій, а також на конкурентоздатність кінцевої продукції.

Визначимо основні світові тенденції розвитку науки та техніки. Особливістю інноваційного процесу, який став однією з головних тенденцій світового розвитку, починаючи з 70-х рр. ХХ ст. і продовжується й зараз, є те, що основним творцем та розробником науково-технічної продукції стають малі науково-технічні фірми, які ще називають венчурними фірмами. Венчурні фірми – це, як правило, малі підприємства в наукоємних галузях економіки, що спеціалізуються в галузі наукових досліджень, інженерних розробок, створення і впровадження нововведень.

Іншою помітною тенденцією треба вважати симбіоз академічної науки і промисловості та виникнення на його основі широкої мережі технопаркових структур. Зараз загальна кількість технопарків у світі становить кілька тисяч. У США діє 140 технопарків, в Європі – 260.

Третьою тенденцією розвитку світової економічної системи є посилення державної підтримки тим суб'єктам, які займаються інноваційною діяльністю. Унаслідок зазначених тенденцій у розвинених країнах більше половини підприємств займаються інноваційною діяльністю.

Оцінюючи прогноз розвитку перспективних технологій в Україні, доцільно враховувати наступні аспекти.

По-перше, необхідність розвитку взаємодії з європейськими структурами, насамперед в реалізації програм міждержавного, регіонального масштабу. Важливим є також законодавче та нормативне забезпечення з боку України міжнародного науково-технічного співробітництва.

Другий аспект проблеми стосується внутрішнього вдосконалення організації та фінансування науково-технологічної сфери України.

Головними завданнями тут мають стати:

- підвищення ролі держави в здійсненні процесів реформування науково-технологічної системи при переході на інноваційну модель розвитку економіки;
- вдосконалення механізму фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності шляхом оптимального використання державних та недержавних коштів при створенні новітніх технологій, матеріальне стимулювання творчої праці науковців на рівні розвинених держав;
- законодавчий та нормативний захист інтелектуальної власності, створеної науковцями України;
- широке впровадження перспективних організаційних науково-технологічних структур типу технопарків та бізнес-інкубаторів з відповідними пільгами на етапі їх становлення [1].

Інноваційна політика повинна ґрунтуватися на пріоритетах економічної політики, зокрема:

- концентрація ресурсів на проведенні фундаментальних і прикладних досліджень в тих напрямках, де Україна має значний науковий, технологічний і виробничий потенціал;
- впровадження програмно-цільового підходу до фінансування всіх секторів наукової сфери;
- впровадження ринкових механізмів підтримки нових технологій, розширення участі малого і середнього бізнесу в науково-технологічному розвитку;
- приведення системи правового захисту інтелектуальної власності у відповідність з міжнародними нормами і введення інтелектуальної власності в господарську практику;
- розвиток і впровадження сучасних інформаційних технологій;
- подолання надвитратності, неприпустимо високої енерго- і матеріаломісткості галузей промисловості;
- пріоритетна підтримка інноваційного розвитку галузей економіки, які вже зараз можуть вийти на світовий ринок;
- інтеграція в міжнародні технологічні потоки з метою модернізації вітчизняного виробництва;
- запобігання надходженню до України застарілих і малоєфективних технологій.

Розвиток інноваційної діяльності – один із основних шляхів виходу економіки України з кризової ситуації і отримання високого рівня прибутку. При цьому важливо враховувати світовий досвід організації інноваційного процесу.

#### *Література до підрозділу 2.5.*

1. Згуровський М. Науково-технологічний розвиток України за умов світової глобалізації / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2001. – № 12.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламент. вид-во, 2009. – 632 с.
3. Матросова Л. М. Проблеми інноваційного розвитку в контексті зростання конкурентоспроможності економіки України / Л. М. Матросова, О. В. Лященко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Том 1. – С. 211–218.
4. Гросул В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В. А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). Том 1. – С. 76–82.
5. Бочарова Н. В. Сучасна стратегія інноваційного розвитку Європейського Союзу / Н. В. Бочарова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). Том 2. – С. 43–50.
6. Ди У. Китай: движение к государству инновационного типа / У Ди / Человек и труд. – 2009. – № 7. – С. 60–63.
7. Череп А. В. Світові тенденції розвитку венчурної індустрії: сучасний погляд / А. В. Череп, В. О. Лігузова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2(52). – С. 299–301.
8. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення [Електронний ресурс] / В. Нежиборець // Публікації та доповіді / Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності Національної Академії правових наук України. – Режим доступу : [www.ndiiv.org.ua](http://www.ndiiv.org.ua).

9. Арутюнова С. Ю. Зарубіжний досвід створення інноваційної інфраструктури та можливість його застосування для України / Арутюнова С. Ю., Мордвінова М. Г., Ободець Р. В. // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 65–70.
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Кулініч О. А. Інноваційна інфраструктура як чинник забезпечення ефективності інноваційної діяльності малих підприємств [Електронний ресурс] / О. А. Кулініч, Н. М. Федоренко. – Режим доступу : <http://intkonf.org>.
12. Дегтярьова І. О. Інструменти інноваційного розвитку регіону: зарубіжний та вітчизняний досвід застосування [Електронний ресурс] / І. О. Дегтярьова // Державне управління: теорія та практика: електрон. наук. фах. вид. – 2010. – № 1. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2010\\_1/index.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2010_1/index.htm).
13. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку територій: зарубіжний та український досвід // С. Слава, П. Сегварі, Р. Моркунайге. – К. : К.І.С., 2008. – 112 с.
14. Ляшенко В. И. Большая книга о малом наномире : моногр. / В. И. Ляшенко, И. В. Жихарев, К. В. Павлов, Т. Ф. Бережная. – Луганск : Альма-матер, 2008. – 531 с.
15. Меркулов Н. Н. Формирование высокотехнологических отраслевых кластеров / Н. Н. Меркулов // Академічний огляд / Academy Review. – 2006. – № 1. – С. 117–122.
16. Кузьменко Р. В. О принципах кластеризации региональной экономики / Р. В. Кузьменко // Тези доп. та повідом. Міжнар. наук.-практ. конф. «Напрями і моделі трансформації інноваційної діяльності у контексті міжнародної інтеграції». – Донецьк, 2007. – 356 с.
17. Варналій З. С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : моногр. / З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. С. Куйбіда та ін. – К. : НІСД, 2007. – 765 с.
18. Кластери та інноваційний розвиток України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib\\_bissnes/klasterS.pdf](http://ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/klasterS.pdf).
19. Блудова С. Н. Региональные кластеры как способ управления внешнеэкономическим комплексом региона [Електронний ресурс] / С. Н. Блудова // Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2004. – № 2 (13). – Режим доступу : <http://www.ncstu.ru>.
20. Куйбіда В. С. Транскордонне співробітництво та розвиток транскордонних кластерів / В. С. Куйбіда, А. Ф. Ткачук, В. В. Толкованов, З. С. Бройде, Н. М. Внукова, В. А. Кравченко, В. І. Ляшенко, Н. А. Мікула, Ш. Рік, Н. А. Романова. – К. : Акад. муніцип. упр., 2009. – 242 с.
21. Меркулов Н. Н. Использование кластерного подхода при формировании промышленной политики / Н. Н. Меркулов // Економіка промисловості. – 2006. – № 1. – С. 81–86.
22. Войнаренко М. Кластери як полюси / М. Войнаренко // Економіст. – № 10. – С. 50–51.
23. Головченко Н. Політика кластеризації / Н. Головченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 41–43.
24. Канищенко Н. Кластери в системі національної кон'юнктури / Н. Канищенко // Вісник КНУ імені Т. Шевченка. – 2006. – № 88. – С. 14–16.
25. Лищишин М.О. Стратегія інновацій та нанотехнологій / М. О. Лищишин, С. Ю. Шаповалов // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 18. – С. 20–22.
26. Пічугіна М. А. Передумови формування та розвитку інноваційного кластеру підприємств кабельної промисловості / М. А. Пічугіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 11. – С. 29–31.
27. Дубровіна К. В. Нові напрями інноваційної політики Європейського Союзу / К. В. Дубровіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 14. – С. 18–21.
28. Развитие инновационных кластеров в современных условиях реструктуризации экономики : материалы 4-й Междунар. науч.-практ. конф. – Севастополь, 2009. – 229 с.
29. Кузьмин О. Кластеры как фактор инновационного развития предприятий и территориальных образований / О. Кузьмин, В. Жежуха // Экономика Украины. – 2010. – № 2. – С. 14–23.



## Розділ 3

# ТРАНСФОРМАЦІЇ У СФЕРІ ВИРОБНИЧОЇ ТА НЕВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 3.1. Напрямки трансформації в промислових галузях традиційної спеціалізації

#### 3.1.1. Оцінка можливостей розширення збуту металопродукції на основі електронних торговельних майданчиків

##### 3.1.1.1. Інформаційні технології в збутовій діяльності металургійних підприємств

Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від якості управління, ефективності організації процесів, наявності стратегії розвитку і безлічі інших факторів. У сучасних умовах особливого значення набуває управління збутом продукції та послуг підприємств.

При наявності конкуренції головне завдання системи управління збутом полягає у завоюванні та збереженні підприємством частки ринку та переваг над конкурентами. Недосконалість організаційної структури, відсутність чітких відносин між підрозділами, недостатня підприємницька свідомість співробітників підприємства, а також обслуговуюча позиція служби збуту стосовно виробництва, ізольованість діяльності служби збуту, неналежна мотивація у співробітників служби збуту у вдосконаленні і розвитку своєї діяльності, недосконалі технології роботи із клієнтами перешкоджають ефективній реалізації продукції.

Ефективна організація збутової діяльності потребує орієнтації підприємств на потребах клієнтів, тобто необхідна клієнто-орієнтована політика збуту.

Проблема управління збутом досить актуальна для металургійних підприємств [1, с. 10; 2, с. 11]. Однак часто її рішення зводиться до збільшення обсягів виробництва і продажів, що не завжди сприяє підвищенню прибутковості підприємства. Поверхневий аналіз збутової діяльності у вигляді орієнтацій на виробництво та обсяг продажів найчастіше приховує глибинні процеси, що виявляють вплив на ефективність роботи підприємства в цілому. Управління ж будь-яким процесом припускає регулярний комплексний аналіз, розуміння механізмів і методів, використання інструментів впливу на ті або інші процеси і тенденції, що відбуваються на підприємстві та за його межами. Інструментом, що все частіше використовується українськими підприємствами з метою просування на ринку власних товарів і/або послуг, є Internet. Це – глобальна інформаційна система, яка потенційно здатна зменшити напругу між учасниками ринку шляхом своєрідного «вирівнювання можливостей» усіх користувачів даного середовища. Internet надає широкі можливості користувачам в результаті дешевизни, поширеності і можливостей обміну інформацією.

Активно використовуючи засоби Internet у збутовій діяльності, металургійні і металоторгові підприємства використовують наступні її форми:

- створення підприємствами металургійної галузі власних сайтів і їх використання в збутовій діяльності. На сайтах розміщуються відомості про продукцію компанії, ціни, додаткову і довідкову інформацію, форми замовлення продукції і т. ін.;
- розміщення підприємствами металургійної галузі інформації про власну продукцію на централізованих галузевих Internet-ресурсах, таких як електронні дошки оголошень, електронні каталоги;
- участь у торговельній діяльності на централізованих електронних торговельних площадках (інші назви – Internet-аукціони, віртуальні аукціони);
- використання підприємствами металургійної галузі сайтів існуючих і потенційних споживачів з метою аналізу їх поточних і перспективних потреб.

Фахівці відзначають, що найбільший розвиток у збутовій діяльності підприємств металургійної і інших галузей промисловості [3, с. 8] одержали електронні торговельні площадки (e-marketplaces). Зараз вони є основною організаційною структурою міжкорпоративних бізнес-відносин, що здійснюються у глобальному середовищі Internet.

Традиційно під терміном «електронна торговельна площадка», або «B2B-площадка (Business to business marketplace)», розуміється місце, де укладаються угоди купівлі-продажу між підприємствами. Крім основної функції ЕТП – виставлення заявок на продаж/купівлю товарів – учасникам площадки доступні також інші послуги на платній або безкоштовній основі: одержання новин і аналітичних матеріалів, імпорт каталогів у свою інформаційну систему, здійснення платежів, страхування вантажів та інше. Пропонуючи централізовані рішення для автоматизації транзакцій, нагромадження інформації, підвищення ліквідності ринку і його розширення, електронні торговельні площадки сприяють скороченню витрат на виробництво і продаж продукції, тобто ЕТП створюють відчутні вигоди як для продавців, так і для покупців: зниження витрат, створення мережних ринків, підвищення якості послуг. Розумінню сутності поняття і можливостей, які надають ЕТП учасникам економічних взаємин, допомагає огляд принципів побудови і функціонування торговельних площадок, їхня класифікація (рис. 3.1.1.1.1).



Рис. 3.1.1.1.1. Класифікація електронних торговельних площадок

За функціональними можливостями електронні торговельні площадки розділяють на такі групи:

- **каталог** – дозволяє розміщувати продавцям електронні бази даних (електронні каталоги) продукції з фіксованими цінами. Така модель ЕТП найбільш підходить для торгівлі на тих ринках, де існує безліч покупців і продавців, де здійснюється торгівля великими асортиментами недорогих товарів, а також там, де попит досить передбачуваний, а ціни міняються рідко;
- **аукціон** – сайт, що реалізує функції, аналогічні звичайному аукціону. Аукціонна торгівля найбільше підходить для ринків, де реалізуються нестандартні, єдині у своєму роді або товари, що швидко псуються та не мають фіксованої вартості. У сфері B2B-комерції електронний аукціон часто використовується для продажу надлишків запасів. Головна відмінність цієї моделі ЕТП від каталогу полягає в тому, що при аукціонній торгівлі ціна товару встановлюється під час торгів, тоді як у каталозі вона є незмінною протягом усього часу здійснення актів купівлі-продажу;
- **біржа** – сайт, що забезпечує узгодження попиту-пропозиції в режимі реального часу. Дана модель ЕТП повинна мати механізми визначення ринкової ціни товару, а також налагоджені процедури реєстрації і проведення угод. Електронна біржова торгівля найкраще підходить для торгівлі стандартизованою продукцією, а також для ринків, де попит і ціни нестабільні;
- **електронне співтовариство** – допоміжний вид ЕТП, основні завдання якого полягають в організації процесу спілкування учасників і обміну різноманітною інформацією між ними, а саме відомостями про ринкову активність, промисловими новинами, аналітичними дослідженнями і т. ін. Здійснення торговельних і фінансових транзакцій між учасниками співтовариств займає невеликий відсоток обсягу їх діяльності. Доходи цих торговельних площадок в основному складаються з доходів від реклами, спонсорських внесків і членських внесків учасників. Створення ЕТП у вигляді електронного співтовариства необхідно при пошуку партнерів та встановлення ділових зв'язків.

За своєю спеціалізацією електронні торговельні площадки можна підрозділити на:

- **вертикальні** – даний вид ЕТП функціонує в межах однієї галузі (наприклад, машинобудування, металургія, хімічна промисловість). Вертикальні схеми дозволяють вирішувати специфічні проблеми торговельної діяльності в конкретній галузі за рахунок оптимізації бізнес-процесів на основі знання особливостей ринку і відносин між безліччю учасників;
- **горизонтальні** – у рамках цього виду ЕТП відбувається об'єднання групи підприємств різної галузевої приналежності, що потребують виконання певних функцій або автоматизації певного процесу: логістика, страхування, проведення платежів і т. ін.

Залежно від типу управління торговельними площадками можна виділити такі види:

- **площадки, що створюються покупцями (buyer-driven)** – така площадка створюється і управляється одним або кількома підприємствами для залучення підприємств-постачальників. Необхідність їх створення диктується потребою великих компаній в оптимізації процесу закупівель, розширенні торговельних контактів і мережі поставок;
- **площадки, що створюються продавцями (supplier-driven або seller-driven)** – площадка такого типу створюється й управляється одним або кількома підприємствами як з метою залучення підприємств-покупців і зниження витрат, так і на противагу намірам компаній-покупців збільшити доходи від своїх торговельних площадок за рахунок одержання комісій за транзакції з компаній-постачальників;
- **площадки, що створюються третьою стороною (third-party-driven)** – ці площадки, покликані зводити разом покупців і продавців; звичайно створюються компаніями, що добре орієнтовані в певному секторі ринку і бізнес-процесах на ньому. Згодом багато подібних Internet-площадок зближаються із провідними компаніями на ринках, у деяких випадках одержуючи інвестиції в акціонерний капітал.

Деякі дослідники вважають, що у формальному змісті до електронних торговельних площадок слід відносити тільки ті, які створюються незалежною третьою стороною. Ті площадки, які управляються продавцями, є не більш ніж засобом електронної дистрибуції, а ті, що представляють інтереси покупців, – інструментом здійснення покупок в електронній формі [4, с. 27].

ЕТП продавців або покупців лише переносять частину ділової активності підприємств, які вони представляють, в електронне середовище, переслідуючи мету зниження витрат при взаємодії з постачальниками і клієнтами. Незалежні ж електронні торговельні площадки створюють нові інструменти взаємодії сторін актів купівлі-продажу певної продукції, удосконалюючи існуючу збутову систему кожного свого учасника на основі використання інформаційних технологій.

Таким чином, під терміном «*електронна торговельна площадка*» слід розуміти апаратно-програмний комплекс, який дає змогу обміну інформацією, пошуку партнерів і встановлення ділових зв'язків, узгодження попиту та пропозиції, здійснення торговельних і фінансових транзакцій у межах однієї або декількох галузей у режимі реального часу на основі електронних баз даних.

У найвищій стадії розвитку ЕТП характеризуються такими особливостями:

- покупці і продавці легко одержують доступ один до одного через ЕТП;
- у результаті участі великої кількості покупців і продавців ліквідність ринку забезпечується як на стороні пропозиції (ціна і якість), так і на стороні попиту (масштаб ринку);
- постачальники і споживачі перебувають під впливом активного керівного впливу, ведуть спільну діяльність, що здійснюється групою підприємств і організацій, і в цьому випадку сама мережа набуває статусу важливого сектору економіки [5, с. 60].

Електронна торговельна площадка для своїх користувачів цікава тим, що дозволяє значно знизити виробничі і транзакційні витрати, а також розширити ринки збуту. За оцінками компанії IBS економія від використання ЕТП може досягати 15% з боку закупівель і 22% з боку збуту [6, с. 6]. Деякі дослідники ще більш оптимістичні. Зокрема, на думку аналітичної групи Goldmansachs, використання можливостей Internet дозволяє досягти зниження витрат збутової діяльності в різних галузях від 2% (видобуток вугілля) до 39% (виробництво електронних виробів) [7, с. 23].

До складу транзакційних витрат входять: витрати на пошук продукції, витрати на оплату послуг посередників, ведення переговорів, укладання договорів, вирішення спірних питань, витрати на маркетинг і рекламу, інші витрати. Електронні торговельні площадки готові знизити розмір зазначених витрат. Наприклад, витрати на укладання одного контракту на покупку металопродукції в середньому становлять 100 доларів США, а за допомогою ЕТП можна зменшити ці витрати до 70 доларів [8, с. 93].

Крім економії торговельні площадки надають своїм учасникам інші вигоди здійснення підприємницької діяльності. При електронній торгівлі відбувається підвищення оперативності в придбанні сировини і реалізації продукції за прийнятними цінами, що в результаті призводить до зниження рівня складських запасів і звільнення додаткового обігового капіталу. Полегшується управління компанією, створюються можливості розширення ринку і залучення нових клієнтів, що недоступні при використанні традиційних каналів; поліпшується якість послуг за рахунок оперативності, широкого спектра пропозицій і забезпечення прозорості угод [9, с. 57].

За даними компанії «Texas Instruments», впровадження електронних засобів обміну даними приводить до скорочення числа помилок при відвантаженні замовлень на 95%, обсягу операцій по пошуку загублених вантажів – на 65%, ресурсів, зайнятих на введенні інформації, – на 70%, тривалості глобального циклу постачання – на 57% [10, с. 202]. Таким чином, використання Internet-технологій у сфері товарного обігу дозволяє не тільки заощаджувати, але і поліпшувати якість обслуговування споживачів.

### **3.1.1.2. Особливості функціонування електронних торговельних площадок (ЕТП) у металургії**

Електронні торговельні площадки виникають у більшості галузей промисловості, але деякі галузі є лідерами як за кількістю площадок, так і за їх функціональними можливостями. За результатами дослідження, проведеного компанією Bear, Stearns & Co, виникненню ЕТП сприяють такі фактори: по-перше, складність пошуку один одного покупцями і продавцями, по-друге, наявність швидко мінливих цін, номенклатури і обсягу товарних запасів, по-третє, значні труднощі порівняння покупцями характеристик товарів через складність їх опису. Усі три зазначені фактори характерні для тих галузей промисловості, де найбільш розвинений вторинний ринок [11, с. 73].

У металургії вторинний ринок дуже значний, що обумовлює об'єктивну необхідність існування торговельних посередників між постачальниками металургійної сировини, металовиробниками і кінцевими споживачами. У таких умовах функціонування ЕТП виконує роль торговельного посередника, що значно знижує витрати сторін в угодах купівлі-продажу металопродукції.

Лідерство світових і вітчизняних підприємств металургійного комплексу в розвитку систем електронної комерції обумовлено низкою причин об'єктивного і суб'єктивного характеру. Серед них такі:

- металургія характеризується доволі високим рівнем концентрації капіталу, що дозволяє підприємствам цієї галузі фінансувати на початку свого функціонування витратні проекти використання Internet-технологій у збутовій діяльності;
- металургійна продукція значною мірою орієнтована на експорт, тому Internet розглядається як додатковий канал взаємодії з іноземними контрагентами;

- у металургійному комплексі існує потужна конкуренція, що обумовлює необхідність пошуку шляхів зниження транзакційних витрат;
  - ринок металопродукції доволі сильно сегментований, оскільки виробництво металів прив'язане до місцезнаходження запасів металомісткої руди;
  - металопродукція характеризується високим ступенем стандартизації за своїми основними споживчими характеристиками, що полегшує торгівлю нею через Internet;
  - значну частину команди керівників світових і вітчизняних металургійних підприємств складають молоді, освічені, схильні до новачій і до застосування передових інформаційних технологій, менеджери.
- Усередині металургійної галузі для електронних торговельних площадок можна провести додаткову класифікацію, існування якої обґрунтовується специфікою електронної торгівлі металопродукцією (табл. 3.1.1.2.1).

Таблиця 3.1.1.2.1

**Класифікація електронних торговельних площадок усередині металургійної галузі**

<b>Класифікаційна ознака</b>	<b>Вид електронних торговельних площадок</b>
За участю виробників металів в управлінні і фінансуванні торговельної площадки	1. Торговельні площадки окремих виробників металопродукції, повністю підзвітні їм (torg.severstal.ru)
	2. Торговельні площадки, що створюються у вигляді окремої юридичної особи підприємствами або групою підприємств (www.Steel24-7.com)
	3. Нейтральні торговельні площадки (www.isteelasia.com)
	4. Електронні площадки бірж (www.lme.com)
За ознакою спеціалізації здійснення торгівлі	1. Широким спектром металів і їх сплавів (www.Achats-Metal.com)
	2. Чорними металами (www.Mesteel.com)
	3. Кольоровими і дорогішими металами (www.Metalsupplieronline.com)
	4. Ломом і вторинними металами (www.Scrapsite.com)
	5. Окремими найменуваннями металів, сплавів і товарних руд (www.Xstone.com)
Залежно від території, на якій здійснює свою діяльність ЕТП	1. Регіональні (www.Infometal.com)
	2. Глобальні (www.Metal-Pages.com)

Електронна торгівля у двох основних галузях металургії – чорній і кольоровій – розвивається неоднаково. У чорній металургії існує набагато більша кількість Internet-проектів, спрямованих на здійснення торговельних операцій з металами, які мають більшу кількість учасників і характеризуються більшими обсягами угод у порівнянні з електронною торгівлею кольоровими металами. Фахівці визначають, що основна причина полягає в тому, що в цей час сталевий прокат на відміну від алюмінію і алюмінієвих сплавів, міді, свинцю, нікелю, срібла, олова і цинку, не є біржовими товарами [12, с. 73].

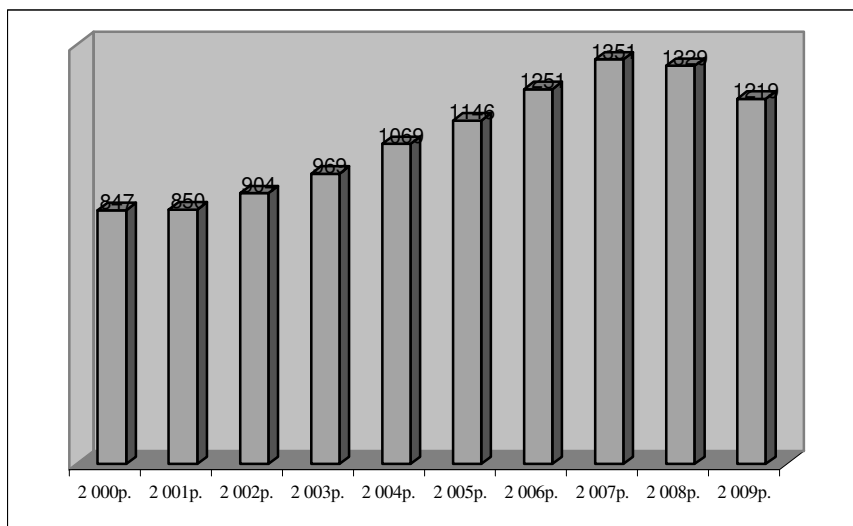
Зокрема, продукція чорної металургії не котирується на Лондонській біржі металів, що є найбільшою у світі торговельною площадкою по операціях з базовими кольоровими металами. Купівля-продаж практично всього обсягу сталевих продукції здійснюється на основі прямих угод і контрактів між контрагентами, що призводить до відсутності надійного індексу цін на товари зі сталі, а, отже, до недостатньої прозорості самого ринку чорних металів та процесу ціноутворення.

Наступний фактор, що обумовлює лідерство чорної металургії в електронній торгівлі, – це різноманітність видів сталевих продукції, а також її невеликий оборот. Точні цифри торгівлі чорними металами у світовому масштабі привести неможливо у зв'язку з непрозорістю ринку. Приблизно оцінити обсяги торгівлі можливо, відштовхуючись від показників світового виробництва сталі. Так, за оцінками Міжнародного інституту чавуну і сталі (International Iron and Steel Institute) в 2009 р. виробництво нерафінованої сталі склало 1,219 млн. тонн [13] (рис. 3.1.1.2.1). Найбільш високі показники в Японії, США, Росії, Індії, Південній Кореї, Німеччині і Україні (рис. 3.1.1.2.2).

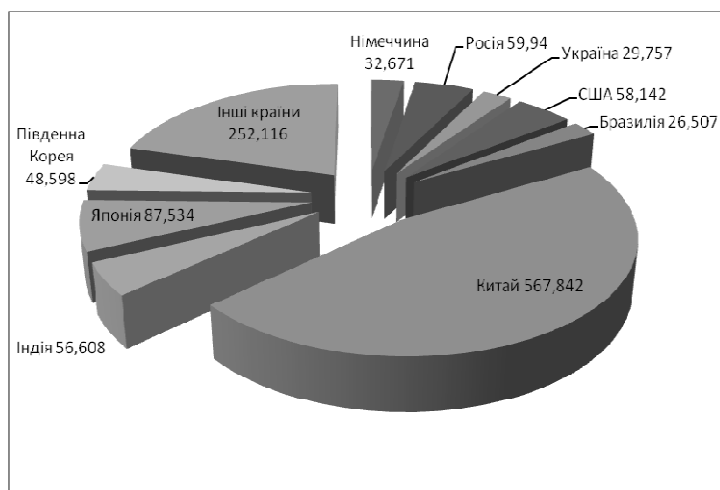
Враховуючи, що торговельна оборотність сталі (кількість актів купівлі-продажу окремої партії нерафінованої сталі і/або продукції зі сталі до того моменту, як товар потрапить до кінцевого споживача) становить 1,5 разу, обсяг світової торгівлі сталлю в 2009 р. перевищив 1,8 млн. тонн. Такі обороти ринку чорних металів сприяють появі великої кількості посередників, які найчастіше формують цілий ланцюжок торговельно-посередницьких організацій, через які проходить продукція перш, ніж потрапить до кінцевого споживача. Відповідно, кінцева вартість металопродукції для споживача збільшується на суму прибутку таких посередників, яка, за деякими оцінками, становить 6–8% від усього обороту металопродукції у світі [14].

Незначний показник торговельної оборотності продукції зі сталі є однією із причин незацікавленості бірж, зокрема Лондонської біржі металів здійснювати біржові операції із чорними металами. Організація біржової торгівлі кольоровими металами більш вигідна, оскільки торговельна оборотність їх значно вище. Так, наприклад, оборотність міді і алюмінію становить 24 і 32 рази відповідно [15].

Великий вплив на торгівлю чорними металами виявляє державний протекціонізм, що виражається у встановленні різними державами квот і тарифів на імпорто-експортні операції зі сталеву продукцією. Тому електронні торговельні площадки надають споживачам унікальні можливості пошуку оптимальної ціни металопродукції з урахуванням її подорожчання внаслідок установаження окремими країнами мит на імпорт продукції чорної металургії.



**Рис. 3.1.1.2.1. Показники світового виробництва сталі** [складено за 13]



**Рис. 3.1.1.2.2. Обсяг випуску сталевого прокату і виплавки сталі основних світових виробників в 2009 р., тис. т** [складено за 13]

У результаті дії зазначених факторів ЕТП із торгівлі кольоровими металами практично не створювалися, а ті, що почали своє функціонування, проіснували недовго. Прикладом можуть служити електронна торговельна площадка Metalspectrum і онлайн-біржа металів Aluminium.com. Metalspectrum – ЕТП, створена консорціумом восьми найбільших корпорацій у кольоровій металургії з метою здійснення торговельних операцій з міддю, алюмінієм, нікелем, свинцем, цинком і оловом. Не зумівши вийти на рівень прибутковості, через 8 місяців після відкриття, що відбулося 16 жовтня 2000 р., Metalspectrum згорнула свою діяльність, вичерпавши вкладені в неї первісні інвестиції в 40 млн. дол. Онлайн-біржа металів Aluminium.com, що почала свою діяльність у квітні 1999 р., припинила торги після того, як інвестори не змогли надати фінансування для продовження її роботи.

Світовий ринок металовиробників має досить фрагментовану і регіонально орієнтовану структуру виробництва і споживання металу, що визначає специфіку даної галузі в кожній країні. У результаті достатній розвиток одержала міжнародна торгівля металопродукцією.

Перевезення металу різними видами транспорту становить більшу частину витрат при імпортно-експортних операціях, які нерідко перевищують 15% від контрактної ціни вантажу, що поставляється. Кожний акт перевезення металу від виробника до кінцевого споживача документально оформляється, що породжує величезну кількість паперів, супроводжується більшою кількістю телефонних переговорів і повідомлень по факсу. Значна частина інформації обробляється неодноразово, головним чином вручну. Це приводить до появи різного роду помилок, які є джерелом виникнення затримок і виставляння претензій. У процесі поставки продукції бере участь велика кількість людей, що виконують рутинні операції з одержання й перевірки інформації про замовлення на поставку, його оплаті. З економіко-правової точки зору перевезення продукції характеризується множинними переходами прав власності на вантаж, що транспортується, значними витратами на логістику, страхування і митне оформлення.

Існують два види угод з купівлі-продажу металу: угоди на основі довгострокових контрактів; спотові (від англ. *spot* – угода купівлі-продажу реального товару з негайною поставкою) продажі.

При взаємодії контрагентів на контрактній основі покупець змушений витратити велику кількість часових і фінансових ресурсів на підготовчу стадію укладання угоди. Дана стадія включає дослідження і ранжирування виробників, вибір підходящих кандидатур, наступне узгодження специфікацій продукції і цін на неї на тривалий період часу і т. ін. Установлена в цьому випадку ціна на продукцію залежить від уміння сторін вести переговорний процес. Крім зазначених факторів на ціну продукції, насамперед сталевий, впливають також відсутність прозорості ціноутворення і загально визнаного цінового індексу. Це призводить до існування значних відмінностей у цінах продукції різних виробників.

При спотових продажах уповноважена особа покупця (торговець) здійснює пошук продукції з мінімальною ціною. Цінові переговори, які повинні бути здійснені за короткий проміжок часу з безліччю виробників, в остаточному підсумку призводять до збільшення витрат на проведення угоди. При цьому гарантії вибору оптимальних цін внаслідок дії зазначених факторів відсутні.

Довгострокові контракти і спотові продажі піддаються впливу маси факторів, що знижують ефективність міжнародних угод. Серед них виділяються різні мови сторони угоди, відмінні одиниці виміру, параметри і специфікації. Узгодження виникаючих розбіжностей у цей час нерідко проводиться на папері, без використання засобів телекомунікацій, що вкрай неефективно і приводить до збільшення витрат сторін угоди.

Таким чином, розглянуті особливості ринку металів створюють сприятливе середовище для впровадження в збутову діяльність металургійних підприємств механізмів електронних торговельних площадок, за допомогою яких можуть бути повністю або частково вирішені зазначені проблеми збуту.

Перші ЕТП у металургійній галузі виникли в другій половині 1990-х рр. Їхнє створення стимулювалося оптимістичними очікуваннями і прогнозами використання нових інформаційних технологій. Практично всі площадки являли собою інноваційні на той період рішення, які використовували останні досягнення комп'ютерної техніки, телекомунікаційних мереж і програмних рішень. Однак очікування, покладені на ЕТП як інструмент торгівлі металопродукцією, не виправдалися, і до 2000 р. в інвесторів ЕТП настало розчарування, яке призвело до закриття більшості площадок металургійного сектору. Серед найбільш значних крахів ЕТП можна згадати закриття таких піонерів електронної торгівлі металів, як Metalsite (створеної в США), шведської Steelscreen (перша європейська електронна торговельна площадка металургійної галузі), швейцарської Steeltrading, американських e-steel, Metalspectrum і Aluminium.com.

Причини закриття ЕТП були найрізноманітніші, а саме:

- комбінація таких факторів, як нереальність покладених очікувань на ЕТП, наявність дефектів у використуваних бізнес-моделях і втрата довіри інвесторів;
- опір з боку постачальників і торговців металопродукцією, що побоюються низьких цін, збільшення конкуренції і втрати частини ринку;
- технологічна незрілість Internet-проектів, що призводить до недостатньо ефективного використання нових інструментів торгівлі;
- відсутність у більшості ЕТП достатніх фінансових ресурсів, що призвело до виснаження як власних, так і позикових ресурсів у компаній-власників ЕТП до того, як площадки змогли стати економічно самостійними;
- недостатня прозорість каналів поставок при електронній торгівлі металами в порівнянні із традиційними формами дистрибуції.

За відомостями сайту eMarket Services ([www.emarketservices.com](http://www.emarketservices.com)), що спеціалізується на дослідженні, обліку і аналізі ЕТП у різних галузях промисловості, у цей час ведучими у світі є 19 металургійних торговельних площадок (табл. 3.1.1.2.1). Кількість ресурсів, що дозволяють тією чи іншою мірою здійснювати торговельні операції з металопродукцією, значно вище. Зокрема, через сайти багатьох підприємств металургійної галузі можна замовляти продукцію після ознайомлення з виставленими пропозиціями.

Проведений аналіз міжнародного і вітчизняного досвіду організації і функціонування ЕТП дає змогу зробити такі висновки:

1. Більшість ЕТП засновані виробниками і/або торговцями металопродукцією, що бажають за допомогою інформаційних технологій організувати додатковий канал просування продукції і оптимізувати процес взаємодії зі споживачами.

2. Надання супутніх послуг є основним напрямком розвитку ЕТП, оскільки одержання повного комплексу послуг із забезпечення процесу купівлі-продажу металу розглядається споживачем як найбільша перевага електронних каналів дистрибуції в порівнянні із традиційними схемами продажу товарів. Додатковими функціями є: консультаційні послуги, експертиза товарів, страхування і супровід вантажів, надання інформації про динаміку цін та інші послуги, пов'язані з обслуговуванням процесу купівлі-продажу металопродукції.

3. Незважаючи на глобальний характер електронної комерції, металургійні ЕТП призначені для обслуговування певного географічного регіону, що пов'язано з необхідністю урахування його специфіки.

4. Реальні продажі на ЕТП із використанням розрахункових систем і платіжних механізмів у цей час практично не здійснюються, а основні функції ЕТП зводяться до обміну інформацією (узгодження умов угоди), після чого розрахунки в більшості випадків проводяться в реальному житті.

5. Плата за підключення до ЕТП і розмір комісійної винагороди за кожну угоду купівлі-продажу є досить значними і цілком є витратами продавця, що обмежує можливість останнього одноразово користуватися послугами кількох ЕТП.

6. Відсутні єдині технічні і інформаційні стандарти у діяльності різних ЕТП, що частково обумовлюється більшою різноманітністю металургійної продукції, а також існуванням безлічі регіональних стандартів металопродукції.

## Провідні ЕТП у металургії і гірничодобувній промисловості [16]

№ з/п	ЕТП	Реалізовані продукція і послуги	Географічний діапазон
1	Achats-Metal.com	Широкий діапазон продуктів у металургійному секторі, сталь, магнітне встаткування, парові казани, металеві контейнери, здійснення послуг зі стандартизації та контролю	Всесвітньо, зі спеціальною орієнтацією на франкомовні країни
2	Achilles	Будівництво, інформація, комунікація, технологія, гірнична промисловість, нафта, газ, фармацевтична продукція, суспільний сектор, транспорт і утиліти (виробництво електроенергії, ядерне паливо, вода, телекомунікація і газова промисловість)	Всесвітньо, з орієнтацією на Європу і країни Латинської Америки
3	Bullionvault.com	Інвестиції в золото і торгівля	Всесвітньо
4	Forgefinder.com	Усі види кутих металів	Всесвітньо, із центром на ринку США
5	Industrialbids	Метал, пластмаса, ліс і хімічні продукти	Європа
6	Infometal	Метали і корисні копалини (залізна руда, феросплави). Устаткування і послуги металургійної промисловості	Іспанія
7	Intercontinentalexchange	Нафта, природний газ, електроенергія, предмети споживання, дорогоцінні метали	Всесвітньо
8	Interempresas	Устаткування і машини для обробки металів, продукти і послуги, пов'язані з переробкою металів	Орієнтація на Іспанію і Латинську Америку (зокрема, іспаномовні країни)
9	Mesteel	Сталь, нержавіюча сталь, вуглецева сталь, труби, відходи, зварювальні матеріали, обробка і доставка залізної руди	Всесвітньо, з головним центром у близькосхідних країнах
10	Metal Suppliers Online	Спеціалізовані метали, вуглець, мідь, бронза, нержавіюча сталь; алюміній і титан, інструменти	Орієнтація на США і Канаду
11	Metal-Pages	Метали і корисні копалини	Всесвітньо
12	Mundoacero	Широкий спектр виробів зі сталі	Всесвітньо
13	Quadrem	Послуги і предмети споживання для добувних галузей промисловості, а саме нафтової, газової, гірничо-металургійного комплексу	Всесвітньо
14	Quel Business Information	Обслуговування машин і встаткування добувної і обробної промисловостей. Пропонує структуровану базу даних для субпідрядників і постачальників в усьому світі	Азія, Західна і Східна Європа
15	Steel24-7	Широкий спектр продукції зі сталі, у тому числі вуглецева і нержавіюча сталь, прокат, довгомірна продукція	Всесвітньо, основна орієнтація на європейські компанії
16	Scrapsite	Залізні і кольорові металобрухти, відходи пластмаси, поворотні волокно/папір і інші придатні для вторинного використання товари	Всесвітньо, з орієнтацією на Північну Америку, Китай та Індію
17	Spectron	Природний газ, електрика, метали, сира нафта, нафта	Всесвітньо, з орієнтацією на Європу, Азію і США
18	iSteelAsia	Широкий діапазон сталевих продуктів і послуг	Всесвітньо, з орієнтацією на Азію
19	Xstone	Вироби із природного і штучного каменю, каменю шлаків, кругляка, а також машини і послуги для гірничодобувної промисловості	Всесвітньо, з орієнтацією на Європу

### 3.1.1.3. Оцінка ефективності збуту через ЕТП у металургійному комплексі України

Ефективність збуту підприємств через ЕТП у великому ступені залежить від якості і обсягів інформації про результати діяльності за допомогою ЕТП. До інформації з різноманітних джерел висувають такі вимоги: вірогідність, об'єктивність, несуперечність, своєчасність, репрезентативність.

У цей час ефективність збуту за допомогою ЕТП оцінюється через процеси формування, розміщення і виконання замовлення. Так, дії і результати роботи замовників аналізуються і оцінюються з погляду таких характеристик:

- ефективність використання засобів у процесі розміщення замовлення (економічний ефект);
- якість управління процесами закупівель (ефективність управління);
- ефективність використання технологічних інструментів системи розміщення замовлення й ін.

Для цього сформовано систему показників, що оцінюють ефективність виконання різних аспектів циклу закупівель. Цикл закупівель складається із трьох послідовних фаз:

- формування замовлення,
- розміщення замовлення,
- виконання контракту.

Система показників повинна складатися з показників таких типів:

- кількісні показники ефективності управління операціями закупівельного циклу;
- експертні показники ефективності управління операціями закупівельного циклу;
- кількісні і експертні показники ефективності управління.

Кількісні показники оцінюють ефективність розміщення замовлення з погляду точності і реалістичності планування; порушення строків виконання різних етапів процесу; структури і величини порушень різних типів, допущених при здійсненні процесу закупівлі; ефективності використання трудових ресурсів замовника і т. ін.

Оцінку ефективності збуту через ЕТП доцільно здійснювати за допомогою модифікованої системи збалансованих показників СЗП (Balanced Scorecard (BSC)), запропонованої в 1992 р. Р. Нортон і Д. Капланом [17, с. 64]. СЗП є концепцією декомпозиції стратегічних цілей для планування операційної діяльності і контролю їх досягнення. По суті СЗП – це механізм взаємозв'язку стратегічних задумів і рішень із щоденними завданнями, спосіб направлення діяльності усієї компанії (або групи) на їхнє досягнення.

На рівні бізнес-процесів контроль стратегічної діяльності здійснюється через так звані ключові показники ефективності (КПЕ), в англійському варіанті – Key Performance Indicator (KPI), які, по суті, є вимірниками досяжності цілей, а також характеристиками ефективності бізнес-процесів і роботи кожного окремого співробітника. У цьому контексті СЗП є інструментом не тільки стратегічного, але й оперативного управління.

Вибір показників пропонується робити за підсистемами «Клієнти», «Фінанси», «Ріст і розвиток». Вибір даних підсистем базується на таких логічних гіпотезах:

- функціонування ЕТП повинне бути спрямоване на підвищення якості обслуговування клієнтів і залучення нових клієнтів за рахунок надання таких споживчих цінностей як простота, зручність у формуванні і розміщенні замовлення, швидкість виконання замовлення, урахування індивідуальних потреб замовника;
- функціонування ЕТП повинно бути економічно ефективним для підприємства, тобто забезпечувати стійке зростання прибутку за рахунок збуту продукції через ЕТП;
- функціонування ЕТП повинне забезпечувати підприємству подальші можливості інноваційного розвитку, розширення ринків збуту і т. ін.

Підсистема «Клієнти» не випадково виділена як перша за значимістю, тому що в сучасних умовах саме клієнти виступають головним активом підприємства, наявність платоспроможних клієнтів і обумовлює фінансову стійкість підприємства. У свою чергу, прибуток виступає джерелом подальшого росту і розвитку. Наявність прибутків в розпорядженні підприємства обумовлює можливості фінансування нових напрямків інноваційного розвитку підприємства, реалізацію нових проектів по оптимізації діяльності і т. ін.

Основні характеристики і вимоги до показників по кожній підсистемі представлені в табл. 3.1.1.3.1.

Таблиця 3.1.1.3.1

Показники ефективності збуту продукції через ЕТП

Підсистема	Вимоги до показників
1. «Клієнти»	Показники повинні відбивати ступінь задоволеності клієнтів підприємства від здійснення угод через ЕТП, а також рівень привабливості такого способу взаємодії для потенційних клієнтів і виражатися якісними і кількісними характеристиками зручності, простоти, швидкості обслуговування клієнтів
2. «Фінанси»	Показники повинні відбивати фінансові результати збутової діяльності підприємства через ЕТП, при цьому зіставляються показники доходу і витрат на обслуговування ЕТП, аналізується оборотність обігових коштів через ЕТП і т. ін.
3. «Ріст і розвиток»	Показники повинні характеризувати можливості інноваційного розвитку підприємства у зв'язку з використанням нових Internet-технологій збуту, а також потенційних можливостей побудови інтегрованих мереж на підприємстві, урахувати можливості виходу на нові зовнішні і внутрішні ринки збуту і т. ін.



У зв'язку з викладеними вимогами як найбільш репрезентативні необхідно використовувати такі показники для оцінки ефективності збуту через ЕТП (табл. 3.1.1.3.2).

Таблиця 3.1.1.3.2

**Показники ефективності збуту продукції через ЕТП**

Показники	Метод оцінки (експертний Е / кількісний К)
1. Підсистема «Клієнти»	
1.1. Простота формування замовлення on-line	Е
1.2. Зручність інтерфейсу ЕТП у використанні для клієнта	Е
1.3. Швидкість обробки замовлення	Е / К
1.4. Повнота інформації про продукцію і послуги підприємства	Е
2. Підсистема «Фінанси»	
2.1. Рентабельність ЕТП (дохід від продажів через ЕТП стосовно витрат на обслуговування ЕТП)	К
2.2. Ефективність залучення клієнтів (число укладених договорів стосовно числа поданих заявок через ЕТП)	К
2.3. Оборотноість обігових коштів через ЕТП (дохід від продажів через ЕТП стосовно середнього залишку запасів готової продукції)	К
3. Підсистема «Ріст і розвиток»	
3.1. Кількість інноваційних технологій, пов'язаних із функціонуванням ЕТП	К
3.2. Кількість нововведень у сфері обслуговування клієнтів on-line	К
3.3. Витрати на рекламу через ЕТП	К

Як видно з табл. 3.1.1.3.2, окремі показники підсистеми «Клієнти» визначаються експертним шляхом. Слід використовувати одиничну шкалу (показник ухвалює значення від 0 до 1) як найбільш зручну в якісній інтерпретації. Крім того, інформацію про показники даної підсистеми необхідно одержувати в процесі вибіркового обстеження методом анкетування експертів, якими виступають клієнти, що здійснюють угоди з підприємством через ЕТП.

Показники інших підсистем оцінюються кількісно на підставі даних бухгалтерського і управлінського обліку. Узагальнюючий показник ефективності збуту через ЕТП розраховується по середній геометричній із часткових показників підсистем:

$$K_E = \sqrt[3]{K_K \cdot K_\Phi \cdot K_P}, \quad (1)$$

$K_E$  – інтегральний коефіцієнт ефективності збуту через ЕТП;

$K_K$  – частковий коефіцієнт оцінки підсистеми «Клієнти»;

$K_\Phi$  – частковий коефіцієнт оцінки підсистеми «Фінанси»;

$K_P$  – частковий коефіцієнт оцінки підсистеми «Ріст і розвиток».

Підсумковий коефіцієнт ефективності збуту через ЕТП приймає значення від 0 до 1, що відповідає ступеню ефективності за певний період часу. За результатами оцінки здійснюються коригувальні управлінські впливи, спрямовані на ріст ефективності збуту продукції підприємств через ЕТП.

Вихідними показниками підсистем «Фінанси» і «Ріст і розвиток» можуть виступати як абсолютні, так і відносні величини. Абсолютні величини необхідно нормувати з метою забезпечення порівняності коефіцієнтів. У науковій літературі існує безліч методів нормування, однак для даного об'єкта пропонується використовувати метод нормування за еталоном, у якості якого доцільно вибирати ефективно функціонуючі ЕТП.

Систему управління збутом через ЕТП впроваджено відповідно до організаційної схеми управління ВАТ «Артемівський завод з обробки кольорових металів». Урахування специфіки відділів підприємства, а також збереження взаємозв'язків усіх підрозділів забезпечили значну ефективність реалізації цієї системи (табл. 3.1.1.3.3).

ВАТ «АЗОКМ» – єдине в Україні підприємство з обробки кольорових металів і найбільше – з виробництва плоского та круглого прокату з міді та сплавів на її основі. Завод має необхідні технології повного циклу від переробки сировини до виготовлення прокату. Виробничі потужності дозволяють забезпечити потреби національної економіки виробами з міді, латуні, бронзи, у тому числі галузей оборонного комплексу, теплової, атомної енергетики, електротехнічної, харчової, вугільної промисловості, залізничного та міського транспорту.

Завод має реальні перспективи збільшення випуску конкурентоспроможної продукції на світовому ринку.

Унікальні сучасні технології, впроваджені на підприємстві, дозволяють випускати більш 1000 типорозмірів виробів, які відповідають національним, міждержавним стандартам, технічним умовам, а також стандартам закордонних країн.

Учасниками (У) усіх процесів управління ВАТ «АЗОКМ» є усі підрозділи в кожному процесі виділені відповідальні і виконавці (Відп./Вик.). Така схема розподілу функцій забезпечує прозорість здійснення всіх процесів управління збутом металопродукції та дозволяє підвищити зацікавленість кожного відділу в результативності роботи інших підрозділів. Якісне виконання відділами своїх функцій покликано забезпечити ріст ефективності збуту на підприємстві за рахунок своєчасної оцінки можливих змін платоспроможного попиту.

## Розподіл функцій управління збутом на основі використання ЕТП

Найменування функції	Відділ супроводу замовлень	Відділ економіки і фінансовий відділ	Відділ реінжинірингу бізнес-процесів	Відділ обчислювальної техніки і локальних мереж
1. Вибір ЕТП	У	Відп./Вик.	У	У
2. Виявлення і відбір факторів формування платоспроможного попиту	У	Відп.	Вик.	У
3. Аналіз і прогнозування ємності цільового ринку	У	Відп./Вик.	Вик.	У
4. Моделювання впливу факторів на динаміку обсягу продажів підприємства через ЕТП	У	Відп.	Вик.	У
5. Відбір і оформлення замовлень	Відп./Вик.	У	У	Вик.
6. Оцінка ефективності управління збутом через ЕТП	У	Відп.	Вик.	У

На етапі відбору основних факторів платоспроможного попиту через ЕТП визначено, що динаміка місткості ринку машинобудування обумовлює динаміку продажів металопродукції, тому що підприємства машинобудування є основним споживачем металу. У свою чергу, динаміка місткості ринку металопродукції є основним чинником впливу на обсяги продажів підприємства через ЕТП. При моделюванні динаміки показників використані офіційні статистичні дані по Україні за 2001–2009 рр. (табл. 3.1.1.3.4 та 3.1.1.3.5).

Таким чином, динаміка обсягу продажів продукції ВАТ «АЗОКМ» через ЕТП змодельована за допомогою наступної системи трендових і регресійних динамічних моделей:

$$\begin{cases} X_1 = f(t) \\ X_2 = f(X_1, t), \\ Y = f(X_2, t) \end{cases}$$

де  $X_1$  – місткість ринку машинобудування України,

$X_2$  – місткість ринку металопродукції з урахуванням динаміки машинобудування;

$Y$  – обсяг продажів ВАТ «АЗОКМ» через ЕТП.

**Результати кореляційно-регресійного аналізу залежності між виробництвом металопродукції і обсягом ринку продукції машинобудування України за 2001–2009 рр.**

<i>Регресійна статистика</i>				
Множинний R	0,998421			
R-квадрат	0,996844			
Нормований R-квадрат	0,995581			
Стандартна помилка	3,823447			
Спостереження	8			
<i>Дисперсійний аналіз</i>				
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>
Регресія	2	23086,52	11543,26	789,6204
Залишок	5	73,09372	14,61874	
Разом	7	23159,61		
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-Статистика</i>	<i>Значення</i>
Y-перетинання	2,646081	3,014474	0,877792	0,420228
Обсяг продажів машинобудівної продукції	0,721309	0,085178	8,468254	0,000377
t	2,676936	2,460672	1,087888	0,326281

**Результати кореляційно-регресійного аналізу залежності  
між доходом ВАТ «АЗОКМ» від збуту через ЕТП  
і динамікою місткості ринку металопродукції України**

<i>Регресійна статистика</i>				
Множинний R		0,924896		
R-квадрат		0,855432		
Нормований R-квадрат		0,807242		
Стандартна помилка		157,9948		
Спостереження		9		
<i>Дисперсійний аналіз</i>				
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>
Регресія	2	886235,8	443117,9	17,75145
Залишок	6	149774,1	24962,34	
Разом	8	1036010		
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-Статистика</i>	<i>Значення</i>
Y-перетинання	-240,012	121,1832	-1,98057	0,094949
Місткість ринку металопродукції з урахуванням динаміки машинобудування	1,925836	3,000018	0,641941	0,544641
t	69,96661	81,81236	0,855208	0,425263

Ідентифікація моделей проводилася за допомогою ППП Excel, у результаті по формальних статистичних критеріях апроксимації (максимальному коефіцієнту детермінації R<sup>2</sup> і F – критерію Фишера-Снедекера) обрані наступні моделі:

$$\begin{cases} X_1 = 33,014e^{0,243t} \\ X_2 = 2,64 + 0,721X_1 + 2,677t, \\ Y = -240 + 1,926X_2 + 67t \end{cases}$$

Параметр  $a_1 = 0,243$  у першій моделі означає, що в середньому щорічно обсяги ринку машинобудування в Україні зростають на 24,5%. Прогнозні величини місткості ринку машинобудування України до 2013 р., розраховані за моделлю, становили (табл. 3.1.1.3.6):

Таблиця 3.1.1.3.6

**Прогноз місткості ринку машинобудування України до 2013 р.**

<b>Роки</b>	<b>Середнє прогнозне значення місткості ринку машинобудування, млрд. грн.</b>	<b>Нижня границя прогнозу, млрд. грн.</b>	<b>Верхня границя прогнозу, млрд. грн.</b>
2011	530,241	459,481	601,001
2012	682,479	611,719	753,239
2013	878,426	807,666	949,186

Враховуючи кризовий стан економіки України, логічно припустити, що більш імовірним виявиться варіант прогнозу обсягу виробництва продукції машинобудування по нижній границі прогнозу. Тоді, в 2013 р. очікується зростання місткості ринку роздрібною торгівлі металопродукцією до 878,4 млрд. грн. з можливим відхиленням у 70 млрд. грн.

Ця гіпотеза зростання закладена в основу другої моделі, де параметр  $a_1 = 0,721$  означає, що для забезпечення додаткового приросту обсягів продажів машинобудівної продукції на 1 млрд. грн. додаткова потреба в металопродукції становить 721 млн. грн.

Прогнозні величини місткості ринку металопродукції з урахуванням потреб машинобудування України розраховані за моделлю до 2013 р. (табл. 3.1.1.3.7).

Як видно з табл. 3.1.1.3.7, за умови збереження тенденцій розвитку обсяги продажів на ринку металопродукції України до 2013 р. становитимуть 670,8 млрд. грн. із імовірним відхиленням 51 млрд. грн.

## Прогноз місткості ринку металопродукції України до 2013 р.

Роки	Середнє прогнозне значення місткості ринку, металопродукції млрд. грн.	Нижня границя прогнозу, млрд. грн.	Верхня границя прогнозу, млрд. грн.
2011	414,391	363,3728	465,4088
2012	526,8313	475,8134	577,8493
2013	670,7862	619,7682	721,8041

З урахуванням виявлених закономірностей у роботі здійснено моделювання залежності динаміки обсягів продажів продукції ВАТ «АЗОКМ» через ЕТП від зазначених факторів. Параметр  $a_1 = 1,926$  у третій моделі показує, що при збільшенні місткості ринку металопродукції на 1 млрд. грн. приріст виручки від реалізації продукції підприємства через ЕТП становитиме 1,926 млн. грн.

Прогнозні величини виторгу ВАТ «АЗОКМ» від реалізації продукції через ЕТП до 2013 р. представлені в табл. 3.1.1.3.8.

## Прогноз обсягів продажів ВАТ «АЗОКМ» через ЕТП до 2013 р.

Роки	Середнє прогнозне значення обсягів продажів, млн. грн.	Нижня границя прогнозу, млн. грн.	Верхня границя прогнозу, млн. грн.
2011	1295,117	1196,856	1393,377
2012	1578,677	1480,417	1676,938
2013	1922,934	1824,674	2021,195

Табл. 3.1.1.3.8 показує, що за умови збереження тенденцій розвитку, розмір виручки від реалізації продукції підприємства через ЕТП до 2013 р. становитиме 1,9 млрд. грн. із імовірним відхиленням 1 млрд. грн. Більш наочно динаміка виручки і її прогноз представлені на рис. 3.1.1.3.1.

Реалізація запропонованої концептуальної моделі управління збутом продукції підприємства через ЕТП дозволяє забезпечити зростання ефективності збуту продукції за рахунок зниження рівня транзакційних витрат, підвищення оперативності в придбанні сировини і реалізації продукції, зниження рівня складських запасів і звільнення додаткового обігового капіталу, створення об'єктивних умов прийняття оптимальних управлінських рішень, можливості розширення ринку і залучення нових клієнтів, недоступних при використанні традиційних каналів збуту, поліпшення якості надаваних послуг за рахунок оперативності, широкого спектра пропозицій і забезпечення прозорості угод. ЕТП дозволяє забезпечити менеджмент оперативною інформацією для прийняття коригувальних управлінських рішень щодо збутової політики підприємства (рис. 3.1.1.3.1).

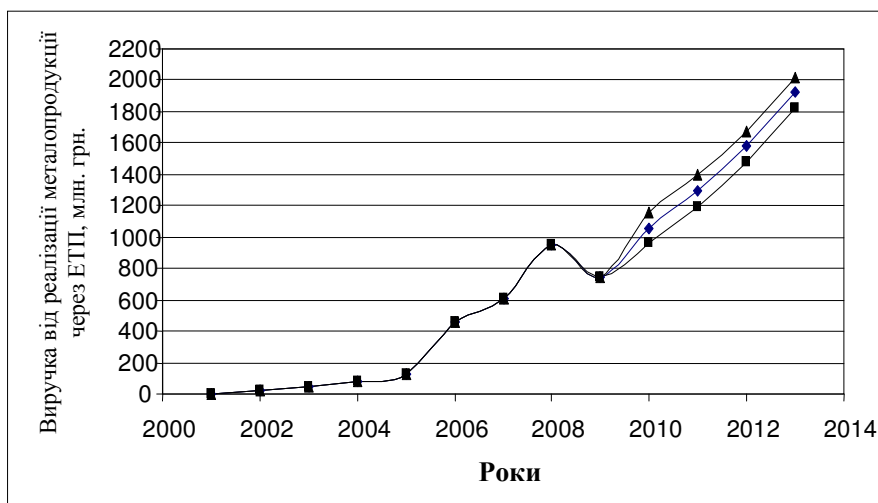


Рис. 3.1.1.3.1. Динаміка і прогнозні значення виручки від реалізації продукції підприємства через ЕТП до 2013 р.

Таким чином, обґрунтування доцільності, можливості і напрямку вдосконалення управління збутом металургійних підприємств із використанням електронних торговельних площадок дозволили сформулювати наступні висновки:

1. Основними напрямками в ефективному управлінні підприємством повинні стати концентрація зусиль на вибудовуванні і інтеграції національних і глобальних операцій, спрощенні ланцюжків взаємин постачальник-покупець, інтеграції з постачальниками і дистрибуторськими мережами, стандартизації і удосконаленні бізнес-процесів.

2. Найважливішою умовою досягнення поставлених цілей підприємства є розвиток інфраструктури внутрішнього ринку металопродукції і більш активна участь українських металургійних підприємств у міжнародній торговельній діяльності з використанням засобів телекомунікацій, що буде сприяти підвищенню ефективності ринкових відносин між виробниками металу і його споживачами.

3. Найпоширенішою формою електронної торгівлі, що використовується металургійними і металоторговельними підприємствами в збутовій діяльності, є електронні торговельні площадки. Електронна торговельна площадка – це апаратно-програмний комплекс, який дає можливість обміну інформацією, пошуку партнерів і встановлення ділових зв'язків, узгодження попиту та пропозиції, здійснення торговельних і фінансових транзакцій у межах однієї або декількох галузей у режимі реального часу на основі електронних баз даних. Перевагами здійснення збутової діяльності з використанням засобів ЕТП є: зниження рівня транзакційних витрат, підвищення оперативності в придбанні сировини і реалізації продукції, зниження рівня складських запасів і звільнення додаткового обігового капіталу, створення об'єктивних умов прийняття оптимальних управлінських рішень, можливості розширення ринку і залучення нових клієнтів, недоступних при використанні традиційних каналів збуту, поліпшення якості надаваних послуг за рахунок оперативності, широкого спектра пропозицій і забезпечення прозорості угод.

Процес управління збутом металургійних підприємств із використанням засобів електронних торговельних площадок забезпечить зростання ефективності збуту в результаті:

1. Розподілу і перерозподілу функцій підрозділів підприємства. Для забезпечення більшої ефективності реалізації системи управління слід зберегти взаємозв'язок усіх підрозділів підприємства, розподіл функцій робити з урахуванням специфіки відділів. Кожний відділ, що виконує певні функції на будь-якому етапі збутової діяльності, є учасником, відповідальним і/або виконавцем. Така схема розподілу функцій забезпечить прозорість здійснення всіх процесів управління збутом металопродукції, а також дозволить підвищити зацікавленість кожного відділу в результативності роботи інших підрозділів підприємства.

2. Відбору основних факторів платоспроможного попиту через ЕТП. Динаміка місткості ринку машинобудування обумовлює динаміку продажів металопродукції, тому що підприємства машинобудування є основним споживачами металу. У свою чергу, динаміка місткості ринку металопродукції є основним чинником впливу на обсяги продажів підприємства через ЕТП.

Здійснення розроблених напрямків дозволить підвищити ефективність управління збутом через ЕТП, допоможе знайти шляхи і резерви його оптимізації і забезпечить у цілому ефективність і конкурентоспроможність функціонування металургійних підприємств.

#### *Література до підрозділу 3.1.1.*

1. Макогон Ю., Майорова І. Інтеграція України у світовий простір на прикладі металургійної галузі Донецького регіону / Ю. Макогон, І. Майорова // Схід. – 2003. – № 8 (58). – С. 5–11.
2. Макогон Ю., Майорова І. Современные тенденции экспорта продукции горно-металлургического комплекса (на примере Украины и России) / Ю. Макогон, И. Майорова // Економічний часопис. – 2000. – № 1. – С. 10–12.
3. Пичугин І. Парадний подъезд Интернета / И. Пичугин // Коммерсантъ. – 2000. – № 107. – С. 8.
4. Успенский И.В. Интернет-маркетинг : учеб. / И. В. Успенский. – СПб. : Изд-во СПбГУЭиФ, 2003. – 197 с.
5. Минс Г. Метакапитализм и эволюция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Г. Минс, Д. Шнайдер ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 280 с.
6. Аузан В. Битуби, пиар, еарпи / В. Аузан // Эксперт. – 2000. – № 28. – С. 6.
7. Пичугин І. Откуда растет благосостояние / И. Пичугин // Логинфо. – 2002. – № 4. – С. 18–25.
8. Колмыков А. М. Совершенствование организации и управления металлургическими предприятиями с использованием метода «Система сбалансированных показателей» : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Колмыков Алексей Михайлович. – Брянск, 2004. – 226 с.
9. Парфенов Д. Металлургические предприятия в Интернете: этапы продвижения и перспективы / Д. Парфенов // Цветная металлургия. – 2002. – № 4–5. – С. 56–59.
10. Бауэрсокс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с.
11. Рыбаков Н. Системы электронной коммерции класса B2B в металлургии / Н. Рыбаков // Инфобизнес. – 2001. – № 10. – С. 73–78.
12. Пиковский В., Сирик А. О некоторых последствиях торговли металло-продукцией через оффшорные зоны / В. Пиковский, А. Сирик // Экономика Украины. – 2006. – № 12. – С. 73–78.
13. World Steel in Figures [Електронний ресурс] / Brussels: International Iron and Steel Institute, 2009. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/?action=stats&type=steel&period=latest&month=13&year=2009>.
14. Желнов И. А. О перспективах электронной торговли никелевой продукцией / И. А. Желнов // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2001. – 3 апр.
15. Ericson J. Why the Metals Meltdown? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.line56.com/articles/email\\_editor.asp?ArticleID=2640](http://www.line56.com/articles/email_editor.asp?ArticleID=2640).
16. Social Media and E-Marketplaces. Directory of Electronic Marketplaces [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.emarketservices.com/start/eMarket\\_Directory/index.html](http://www.emarketservices.com/start/eMarket_Directory/index.html).
17. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2006. – 304 с.

### 3.1.2. Санацияна реструктуризация генеруючих компаний електроенергетики

#### 3.1.2.1. Трансформационные процессы в электроэнергетической отрасли Украины

Электроэнергетика є основой украинской экономики, что обеспечивает функционирование всех отраслей та формирования значной части доходной части бюджета. Эффективное использование энергетического потенциала выступает основой дальнейшего экономического развития страны, что влияет на уровень доброту граждан, є запорукою независимости та энергетической безопасности страны, общественно-политической стабильности, споможне реально сприяти интеграции Украины до европейской та мировой общности.

На всех этапах развития экономики Украины энергетические отрасли развивались больше высокими темпами порівняно з промышленным производством, что позволило создать еще в период СРСР мощнейший и эффективный топливно-энергетический комплекс (ПЕК), на часть которого приходится майже пята часть всех промышленно-производственных фондов и больше 20% капитальных вложений [30].

На данный час в Украине растет влияние энергетического фактора на национальную экономику, и в перспективе он будет только усиливаться [35, с. 21]. Это требует переосмысления путей развития энергетического хозяйства, формирования новой энергетической политики с учетом рыночных факторов развития.

Электроэнергетика – это сложный технологический комплекс, предназначенный для производства, передачи та распределения электрической энергии, эффективное функционирование которого є необходимой услугою стабилизации экономики Украины та энергетической безопасности.

Производство электрической энергии осуществляют 11 мощнейших тепловых электростанций (ТЕС) та 4 гидроэлектростанций (ГЭС), которые принадлежат до государственных акционерных генерующих компаний, подчиненных Министерству топлива та энергетики Украины, 3 ТЕС, что є складовыми негосударственной компании ТОВ «Схиденерго», та 4 атомные электростанции (АЭС), которые принадлежат до государственной компании НАЕК «Энергоатом» [31, с. 17].

Согласно с статистическими данными, общее производство электрической энергии в Украине в 2010 г. увеличилось порівняно з 2009 г. на 8,7% и составило 187 910,1 млн. кВт/год., у т. ч.: АЭС – 89151,3 млн. кВт/год., ТЕС – 77976,7 млн. кВт/год., ГЭС – 12965,1 млн. кВт/год., ТЭС – 7811,6 млн. кВт/год. [11]. Структура производства электрической энергии на оптовом рынке электроэнергии (ОРЕ) Украины приведена в табл. 3.1.2.1.1.

Таблица 3.1.2.1.1

Структура производства электрической энергии на ОРЕ, %<sup>\*</sup>

Производители электроэнергии	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Атомные электростанции	49,1	48	47,9	47,01	47,4	46,9	48	47,4
Теплоэлектростанции	40,2	40,4	40,8	42,43	43,2	43	41,1	41,5
Гидроэлектростанции	6,4	6,5	6,6	6,66	5,2	5,9	6,8	6,9
Теплоэлектроцентрали	4,3	5,1	4,6	3,9	4,2	4,2	4,1	4,2

<sup>\*</sup> Сложено за [8; 20, с. 24; 11].

Таким образом, большая часть электроэнергии производится на мощнейших энергоблоках тепловых та атомных электростанций.

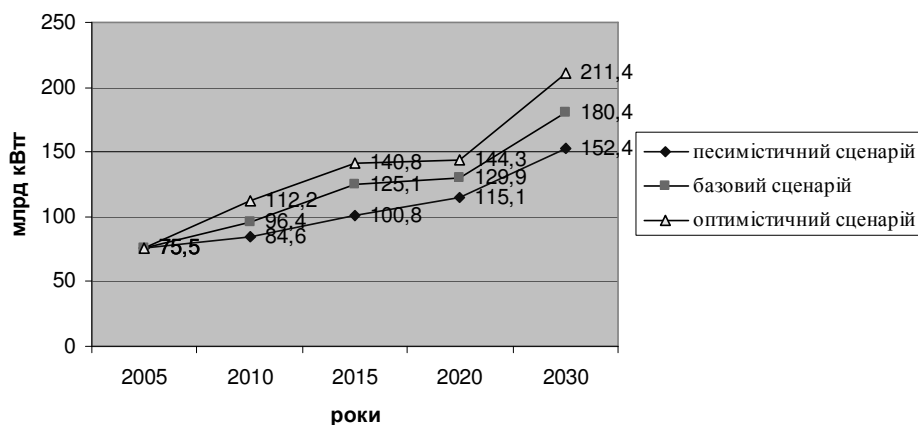
Потребы Украины в первичных энергетических ресурсах обеспечиваются как за счет собственного производства, так и за счет импорта. Уголь є основным первичным энергоносителем, который Украина имеет в достаточном количестве для производства электрической та тепловой энергии, без которых невозможно развитие промышленного производства и повышение уровня жизни населения. Разведанные запасы угля составляют 52,6 млрд. т, что превышает 96% в структуре всех запасов органического топлива страны [28, с. 6]. Учитывая ориентацию энергетической политики государства на использование собственных энергоносителей, значения тепловых генерующих мощностей, основным первичным энергоресурсом которых є уголь, є приоритетным в дальнейшем обеспечении страны электроэнергией.

Согласно с Энергетической стратегией Украины до 2030 г. производство электроэнергии тепловыми генерующими компаниями будет расти и достигнет 180,4 млрд. кВт/год. в 2030 г. за базовым вариантом [9; 15]. Прогнозное производство электроэнергии ТЭС приведено на рис. 3.1.2.1.1.

Восстановлена мощность тепловых генерующих компаний Украины приведена на диаграмме (рис. 3.1.2.1.2).

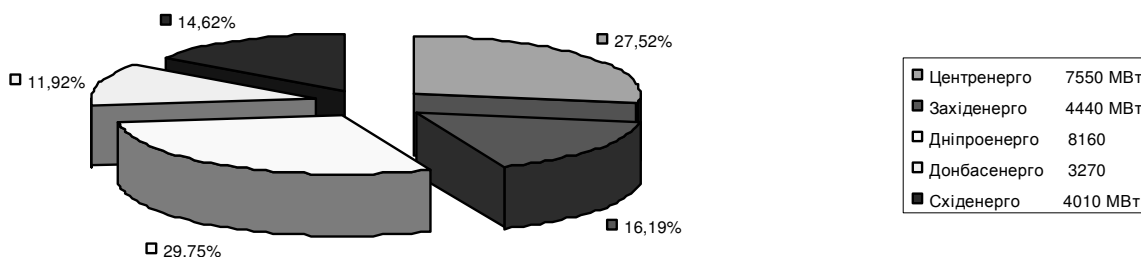
Кроме того, производство тепловой и электрической энергии осуществляют 26 небольших региональных теплоэлектроцентралей (ТЕЦ). Внесок теплоэлектроцентралей в энергетический баланс Украины довольно незначительный. До того ж, большинство ТЕЦ построено еще в 1940–1950-х гг., поэтому все они, за исключением Киевских ТЕЦ-5 и ТЕЦ-6 та Харьковской ТЕЦ-5, физически изношены и морально устарели [30].

Функции предоставления услуг потребителям закреплены за 27 энергопоставляющими компаниями – облэнерго та энергопоставляющими компаниями Автономной Республики Крым, м. Киева, м. Севастополя. Все они є региональными монополистами относительно распределения электроэнергии за регулирующими тарифами конечным потребителям в соответствующих зонах обслуживания [6].



**Рис. 3.1.2.1.1. Виробництво електроенергії тепловими генеруючими компаніями, млрд. кВт/год.**

Складено за даними [9, с. 5].



**Рис. 3.1.2.1.2. Встановлена потужність теплових генеруючих компаній України**

Складено за даними [21, с. 17].

Незалежним енергопостачальникам (НПЕ) дозволено поставляти електроенергію за нерегульованими тарифами кінцевим споживачам через розподільчі мережі, що належать облenerго, за відповідну плату за транзит. Зазвичай, НПЕ постачають електроенергію великим промисловим компаніям і, таким чином, створюють конкуренцію облenerго, оскільки останні повинні встановлювати більш високі промислові тарифи для того, щоб субсидіювати клієнтів – фізичних осіб. У 1999 р. на частку НПЕ припадало приблизно 24% від загального обсягу постачання електроенергії в Україні. В результаті дій Уряду щодо посилення ринкової ефективності і прозорості був заборонений бартер («товари за електроенергію»), який складав основу бізнесу НПЕ. Таким чином, на частку НПЕ стало припадати приблизно 2% від загального обсягу поставок електроенергії, що й вплинуло на покращення позицій облenerго [21, с. 67].

З метою забезпечення господарського комплексу та населення електричною енергією по мінімально можливій ціні, а також фінансової стабільності галузі, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України (КМУ) [26] у 1997 році в Україні був створений Оптовий ринок електричної енергії (ОРЕ), який входить до об'єднаної енергетичної системи. Правовим підґрунтям для функціонування ОРЕ став Закон України «Про електроенергетику» [10].

Електроенергетика – це єдина виробничо-транспортно-розподільча система, функціонування якої обумовлює галузеві особливості (рис. 3.1.2.1.3).

З урахуванням галузевих особливостей сформована й сучасна структура електроенергетики України, яка значною мірою є результатом програм реструктуризації та приватизації, проведених Урядом за участю міжнародних організацій [23, с. 51].

Перші кроки у напрямку трансформації в електроенергетиці України були зроблені на початку 90-х років, коли Мінпаливенерго разом із консультантами Світового банку розпочало підготовку відповідної концепції.

В основу трансформації галузі та створення ринку електроенергії були покладені принципи збереження об'єднаної енергетичної системи країни і централізованого управління нею, демонополізації регіональних енергооб'єднань, створення умов для конкуренції серед виробників і постачальників електричної енергії в рамках державного регулювання природних монополій.



**Рис. 3.1.2.1.3. Галузеві особливості електроенергетики**

Практична реалізація реформ розпочалася в 1994 р. після видання відповідних указів Президента України [33; 34]. Метою реструктуризації було формування конкурентних засад між окремими підприємствами електроенергетики, а також залучення зовнішнього інвестиційного капіталу, необхідного для модернізації генеруючого устаткування. Роздержавлення шляхом скорочення частки державної власності повинно було забезпечити надходження до галузі кредитів та акціонерного капіталу.

Протягом 1994–1996 рр. було здійснено реструктуризацію енергетичних об'єднань. На їх базі були створені державні підприємства – генеруючі та енергопостачальні компанії, які внаслідок проведеної корпоратизації перетворились на акціонерні енергетичні компанії, в яких пакет акцій 100-відсотково належав державі. Це дало можливість підготувати їх до наступної приватизації зі здобуттям статусу відкритих акціонерних товариств. Програма приватизації енергетичних компаній передбачала застосування типового підходу до приватизації підприємств з урахуванням особливостей фізичного та економічного стану об'єктів.

Метою приватизації було:

- збільшення виробництва та постачання електричної енергії споживачам шляхом створення відповідального власника майна;
- створення в електроенергетиці системи ринкових взаємовідносин між виробниками та споживачами електроенергії;
- поліпшення в ході приватизації фінансово-економічного стану енергетичних підприємств із подальшою модернізацією застарілого устаткування та технологій;
- збільшення надходжень коштів до державного бюджету від продажу акцій та податкових надходжень за рахунок поліпшення фінансового стану підприємств галузі.

Найбільш активний етап приватизації розпочався в 1996–1998 роках. Фонд державного майна України (ФДМУ) пропонував для продажу невеликі обмежені пакети акцій досить привабливих енергетичних підприємств. На практиці продаж невеликих пакетів акцій довів неефективність такої приватизації, оскільки покупці не стали реальними власниками. У зв'язку з цим Мінпаливенерго спільно з ФДМУ запропонували внести зміни до стратегії продажу пакетів акцій енергетичних компаній, які виставляються на продаж, передбачивши збільшення їх розміру, що знайшло відображення у Постанові КМУ «Про затвердження плану фінансового оздоровлення електроенергетичної галузі України» [25].

Програма приватизації генеруючих компаній була розроблена по аналогії зі Шведською моделлю й передбачала закріплення в державній власності контрольного пакету акцій. У Швеції в державній власності знаходяться 55% генеруючого сектору, а, наприклад, у Фінляндії – 18% та 10,5% – у Данії. Реструктуризація холдингу РАО «СЕС Росії» передбачала державну монополію на магістральну розподільчу систему і передачу генерації у приватні руки. При цьому в державній власності передбачається залишити пакети акцій генеруючих компаній менше 36% [13].

Спроба ФДМУ залучити фінансових радників з числа відомих у світі інвестиційних банків для продажу пакетів акцій генеруючих компаній «Донбасенерго» та «Центренерго» зазнала невдачі, оскільки радники відмовилися продовжувати роботу з підготовки конкурсів, не побачивши реальної можливості залучення до них стратегічних інвесторів [21, с. 87].

У 2001 р. була прийнята програма приватизації, в якій особливе значення надавалося надходженням від продажу державної власності в електроенергетиці. Було переглянуто законодавство, зокрема, щодо проведення конкурсів під залучення стратегічних інвесторів, які мали привнести в галузь передові технології та сучасний



менеджмент. Але на продаж були виставлені тільки контрольні пакети акцій енергопостачальних компаній, а приватизація генеруючих компаній була призупинена. При процедурі банкрутства генеруючої компанії «Донбасенерго» у квітні 2002 р. були відокремлені три теплові електростанції, які увійшли до складу ТОВ «Східенерго». На сьогодні ТОВ «Східенерго» є єдиною в Україні частною генеруючою компанією.

Разом із тим, набула загрозливого характеру практика передачі в управління обласним адміністраціям або комерційним структурам повноважень з управління державними корпоративними правами, що негативно відбилося на фінансовому стані галузі. Отже, мета приватизації не була досягнута. Діючий підхід до приватизації генеруючих та енергопостачальних компаній призвів до диспропорцій відношень власності, обумовив співіснування державної монополії в генеруючих компаніях та приватизаційний сектор – в енергопостачальних.

Коли стали очевидними негативні результати реорганізації вітчизняної електроенергетики, були започатковані певні заходи для відновлення її керованості. Так, з метою підвищення ефективності управління державним майном та створення умов для надійного функціонування і розвитку електроенергетичної галузі у 2004 р. була створена Національна акціонерна компанія «Енергетична компанія України» (НАК «ЕКУ») [27]. Варто підкреслити, що створення НАК «ЕКУ» сформувало надмірну концентрацію та ручне розпорядження фінансовими ресурсами електроенергетики і створило ще одну державну монополію.

Для здійснення функцій міжрегіонального диспетчерування і транспортування електроенергії була створена державна компанія «Укренерго», до складу якої увійшли магістральні лінії електропередачі, а також служби диспетчеризації і оперативно-технологічного контролю об'єднаної енергосистеми України. Стосовно «Укренерго» держава має намір залишати за собою монопольну позицію на ринку транзиту електроенергії. Окрім цього, у складі «Укренерго» було створено окремий підрозділ для обслуговування ОРЕ, який в подальшому був перетворений у державне підприємство «Енергоринок» [24], підпорядковане безпосередньо Кабінету Міністрів України. Функції ДП «Енергоринок» – розпорядник системи розрахунків з усіма постачальниками електроенергії. Таким чином, ДП «Енергоринок» – обов'язковий учасник усіх операцій на ОРЕ та розпорядник коштів ОРЕ.

Для контролю за діяльністю учасників енергоринку і з метою збалансування різних підходів до тарифної політики була створена незалежна державна організація – Національна комісія регулювання електроенергетики (НКРЕ). Підхід НКРЕ до регулювання на даному етапі не створює сильної мотивації для генеруючих компаній скорочувати видатки. Вартість електричної енергії, що закуповується на ОРЕ, встановлюється НКРЕ і визначається як середньозважена величина вартості електричної енергії теплових, атомних електростанцій, гідроелектростанцій, теплоелектроцентралей, що продають електричну енергію в ОРЕ. Отже, генеруючі компанії практично не можуть впливати на механізм ціноутворення. Особливістю є те, що незалежно від росту або зниження витрат виробництва, рівень рентабельності формується ОРЕ і залишається усередненим для всіх генеруючих компаній.

Принцип «ручного управління» грошовими потоками на оптовому ринку електроенергії став не винятком, а правилом. У галузі все глибше і глибше впроваджуються адміністративні методи управління. Розрахунки на ОРЕ є досить складним і проблемним питанням, бо саме це призвело до фінансової неспроможності підприємств електроенергетики.

Головна проблема фінансової неспроможності електроенергетики – це неповна оплата за електроенергію і накопичені взаємні борги. Протягом усього періоду незалежності України фінансова ситуація в електроенергетиці значно загострювалася. На думку директора Інституту приватизації, інвестицій та власності О. Рябченко, «держава, гальмуючи процеси трансформації власності в енергетичному секторі і втручаючись в справи енергозабезпечення через ринок, свідомо консервувала виробничо-розподільчий потенціал галузі на рівні неконкурентоспроможності. Часта зміна правил господарювання не дозволяла формувати конкурентне середовище, впроваджувати рівні права для всіх учасників ринку і створювати сприятливий інвестиційний клімат» [23, с. 55]. Багато дослідників і практиків, які вивчають наслідки функціонування українського енергоринку, пов'язують саме з цими діями виникнення проблеми неплатежів за електроенергію.

За останніх п'ять років, при 20%-й щорічній несплаті, повністю не оплачений середній річний обсяг електроспоживання. За станом на 1 січня 2011 р. борги генеруючим компаніям становлять – 17,3 млрд. грн., борги енергопостачальних компаній перед оптовим ринком – 16,7 млрд. грн., борги споживачів – 10,5 млрд. грн. [11].

Чинники, що зумовили заборгованість, та наслідки прояву проблеми взаємних боргів в електроенергетиці наведені на рис. 3.1.2.1.4.

Особливо слід зазначити, що основний тягар недоліків відносин на ОРЕ лягає на генеруючі компанії – виробників електроенергії. Саме генеруючі компанії жорстко регулюються державою і практично працюють в правовому полі державного сектора економіки. Становище ускладнюється тим, що генеруючі потужності вкрай зношені, а державний бюджет не в змозі фінансувати їхнє відновлення.

Стан основних фондів генеруючих компаній постійно погіршується. Наприклад, на ТЕС показник граничного зносу машин та устаткування досягає 73%, на ГЕС – 62% [21, с. 20]. Крім того, необхідність експлуатації енергоблоків у режимах з періодичними зупинками призводить до помітного зростання загальних витрат палива. Такі режими роботи значно підвищують імовірність аварійних зупинок фізично зношених енергоблоків, що ще більш ускладнює енергозабезпечення країни. Ситуація з генеруючими компаніями значно погіршується тим, що існує постійний дефіцит коштів на закупівлю палива для забезпечення планових поставок.

Слід зауважити, що електроенергетика має широкий діапазон взаємодії з навколишнім природним середовищем. У регіонах розташування великих ТЕС загострилась екологічна ситуація через відсутність ефективного газоочисного устаткування та сучасних котлоагрегатів для спалювання низькоякісного вугілля з високим вмістом шкідливих речовин. Викиди ТЕС в атмосферу становлять 28,4% від шкідливих викидів усіх

стаціонарних джерел забруднення [30]. З огляду на те, що в Україні штрафи за викиди носять умовний характер і відсутні законодавчі та економічні передумови зацікавленості компаній у поліпшенні екології, необхідно на урядовому рівні вирішити проблеми фінансування екологічних проєктів.

Виробництво електроенергії не відповідає сучасному технічному рівню. Подальша експлуатація устаткування ТЕС без проведення реконструкції, технічного переоснащення, впровадження нових технологій може призвести до необоротного процесу деградації електроенергетики України, що негативно вплине на енергетичну безпеку держави.

Узагальнення вищенаведеного дає можливість систематизувати чинники, що обумовили кризові явища в електроенергетиці (рис. 3.1.2.1.5). У рамках систематизації відокремлено зовнішні групи чинників: політичні, юридичні, фінансові, економічні та внутрішні групи: економічні, фінансові, виробничі. Слід зазначити, що розподіл чинників, переважно, носить відносний характер, оскільки на практиці відбувається їх змішання: державно-економічні, економіко-фінансові й т. д.



Рис. 3.1.2.1.4. Чинники та наслідки взаємних боргів в електроенергетиці

Розроблено за [11].

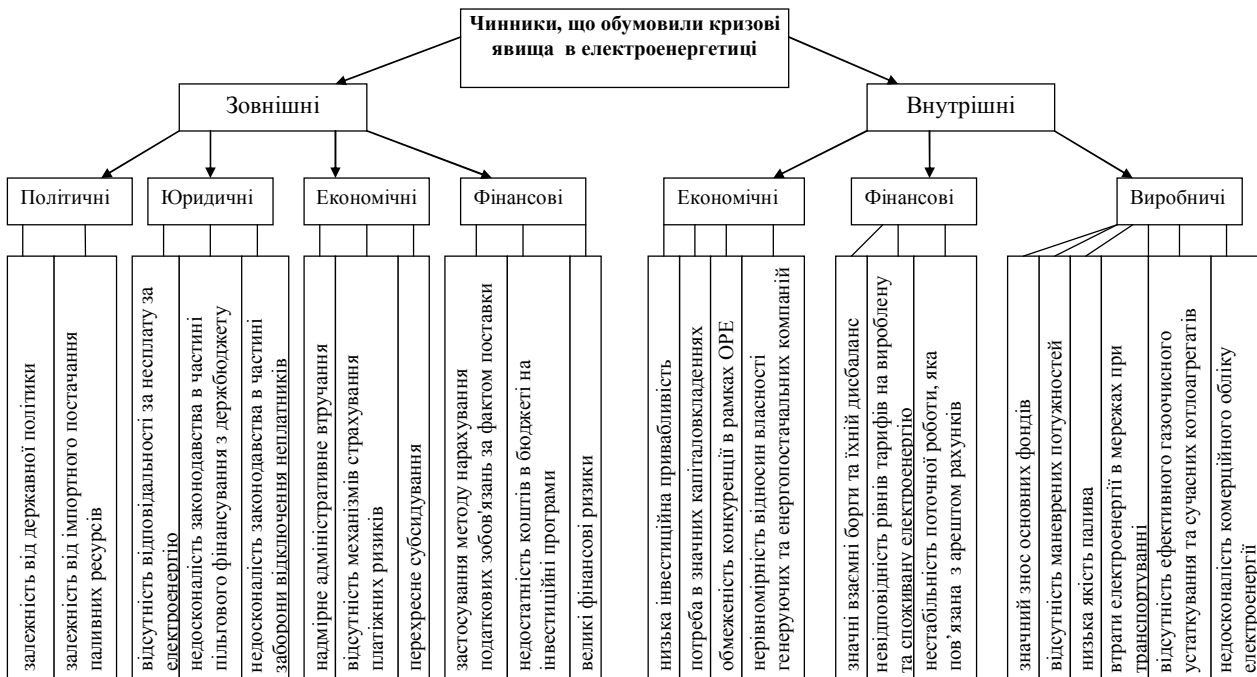


Рис. 3.1.2.1.5. Систематизація чинників, що обумовили кризові явища в електроенергетиці

Таким чином, дослідження особливостей функціонування фінансово-економічних відносин ОРЕ та трансформаційних процесів у галузі довело, що електроенергетика і, насамперед, генеруючі компанії знаходяться у стані фінансової та виробничої кризи. Однак, зважаючи на специфіку діяльності генеруючих компаній, які є особливо небезпечними та мають статус стратегічно важливих для економіки та безпеки України, визнання їх банкрутами та подальша ліквідація зумовлює низку проблем.

Як свідчить практика, ліквідаційна процедура не є ефективним заходом, тому що руйнується організаційна і технологічна цілісність підприємств, доходи від продажу активів підприємств-банкрутів задовольняють вимоги кредиторів не більше, ніж на 10–15%, загострюються соціальні проблеми. Банкрутство генеруючої компанії не тільки не принесе оздоровчого ефекту, але й може виступити катализатором політичної, економічної та соціальної нестабільності в Україні. Отже, доцільність санаційної реструктуризації для відновлення платоспроможності підприємств, які мають стратегічне значення для країни, не викликає сумнівів.

### 3.1.2.2. Концептуальна модель санаційної реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики

Універсальної моделі санаційної реструктуризації, яка б враховувала всі чинники кризових явищ та гарантувала б виведення кожного підприємства зі стану кризи, не існує. Основною метою санаційної реструктуризації є відновлення платоспроможності фінансово неспроможних підприємств, забезпечення фінансової стійкості у перспективі та адаптація організаційної структури й фінансово-економічних відносин підприємства до змінних ринкових умов. Досягнення цієї мети здійснюється певною послідовністю дій (етапів), які спрямовані на виведення фінансово неспроможних підприємств галузі зі стану кризи. Послідовність етапів проведення оздоровлення підприємства, їх обґрунтування та характеристика являє собою модель санаційної реструктуризації. На підставі аналізу чинників, що зумовили кризу, обираються конкретні заходи санаційної реструктуризації, впровадження яких сприяє виведенню підприємства з кризи, відновленню його платоспроможності та конкурентоспроможності. З урахуванням особливостей функціонування даного підприємства робиться висновок щодо важливості та пріоритетності окремих заходів санаційної реструктуризації.

Виявлені чинники кризових явищ електроенергетики обумовили вимоги до побудови концептуальної моделі санаційної реструктуризації генеруючих компаній. Санаційна концепція генеруючих компаній електроенергетики повинна бути спрямована не тільки на відновлення платоспроможності підприємства й оздоровлення його фінансово-господарської діяльності, але і на залучення інвестицій, наслідком яких буде техпереозброєння підприємства, впровадження енергозберігаючих технологій і підвищення маневреності генеруючих потужностей.

Класична модель санаційної реструктуризації, яка наведена на рис. 3.1.2.2.1, представлена у вітчизняній та закордонній економічній літературі [14; 32, с. 28]. Однак як слушно зазначає О. Терещенко, класична модель – це цілісний погляд, який може використовуватися тільки як основа для розробки механізму санації конкретних суб'єктів господарювання [32, с. 27].

Класична модель починається з виявлення (ідентифікації) причинно-наслідкового аналізу виникнення кризи. Даний етап притаманний усім фінансово неспроможним підприємствам галузей національного господарства. Подальша послідовність етапів розглядає можливість й доцільність проведення санаційної реструктуризації або заходів щодо ліквідації підприємства. Стосовно фінансово неспроможних генеруючих компаній електроенергетики даний підхід не є прийнятним, бо їх ліквідація недоцільна з точки зору економічної та енергетичної безпеки держави.



Рис. 3.1.2.2.1. Класична модель санації

Класична модель априорі не може враховувати стратегію і тактику проведення санаційної реструктуризації конкретного фінансово неспроможного підприємства, бо кожне підприємство має свої галузеві особливості, обмеження у використанні ресурсів, залученні інвестицій та кредитів, обмеження ринків збуту та можливості впливу на ціноутворення. Кожне підприємство повинно здійснювати свою діяльність у рамках правового поля держави, що також накладає певні обмеження.

Щодо галузевих особливостей та обмежень діяльності генеруючих компаній електроенергетики необхідно відзначити таке. Генеруючі компанії не можуть самостійно збільшувати обсяги виробництва і впливати таким чином на рівень своєї прибутковості. Генеруючі компанії накопичили значні борги, що знижує їх інвестиційну привабливість та не дає змоги вільно користуватися кредитними ресурсами. Дані підприємства мають значний вплив з боку державного регулювання, що найбільш гостро виявляється в ціноутворенні та концентрації фінансових ресурсів на галузевому рівні з наступним їх розподілом між підприємствами електроенергетики. У результаті дій держави по реорганізації електроенергетичної галузі генеруючі компанії знаходяться в нерівних економічних умовах, не сформовано середовище для конкуренції між генераціями та енергопостачальними компаніями.

Встановлені галузеві особливості та аналіз чинників, що обумовили кризові явища в електроенергетиці стали підґрунтям для розробки концептуальної моделі санаційної реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики (рис. 3.1.2.2.2.). Концептуальна модель санаційної реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики включає 6 етапів, кожен з яких спрямований на досягнення головної мети державного антикризового регулювання електроенергетики. Принципи формування концептуальної моделі єдині для санаційної реструктуризації кожного електроенергетичного фінансово неспроможного підприємства й включають наступний перелік: своєчасність вирішення проблем підприємства, всебічний та глибокий аналіз чинників, що зумовили кризу, обґрунтованість та послідовність дій, терміновість, підвищена чутливість до фактору часу, гнучкість, мобільність та динамічність у використанні ресурсів.

Першим етапом є діагностика кризового стану та оцінка ймовірності банкрутства фінансово неспроможної генеруючої компанії, що являється передумовою вибору стратегії санаційної реструктуризації. Питання діагностики кризового стану підприємства широко освітлені як зарубіжними, так і українськими науковцями [3; 7; 12; 16, с. 218–222]. Найбільш повно послідовність визначення ознак неплатоспроможності підприємства відображена в Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [18]. Ці Методичні рекомендації дають можливість визначити однозначні підходи при оцінці фінансово-господарського стану підприємств на предмет наявності ознак приховуваного, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства; своєчасно виявити формування незадовільної структури балансу; здійснити аналіз для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємств шляхом їх санації.

Відносно оцінки ймовірності банкрутства слід зазначити наступне. У вітчизняній та закордонній економічній літературі широко висвітлені два основних підходи до прогнозування банкрутства [2, с. 175–176; 16, с. 222; 22]:

- кількісний – базується на фінансових даних і включає оперування деякими коефіцієнтами, а також уміння «читати баланс»;
- якісний – виходить із даних по збанкрутілих компаніях і порівнює їх з відповідними даними досліджуваного підприємства.

Кожен із підходів враховує декілька методів та методик оцінки ймовірності банкрутства. Однак, вибір конкретних методик прогнозування банкрутства повинен диктуватися особливостями галузі, в якій працює підприємство, його формою власності і масштабом виробництва.

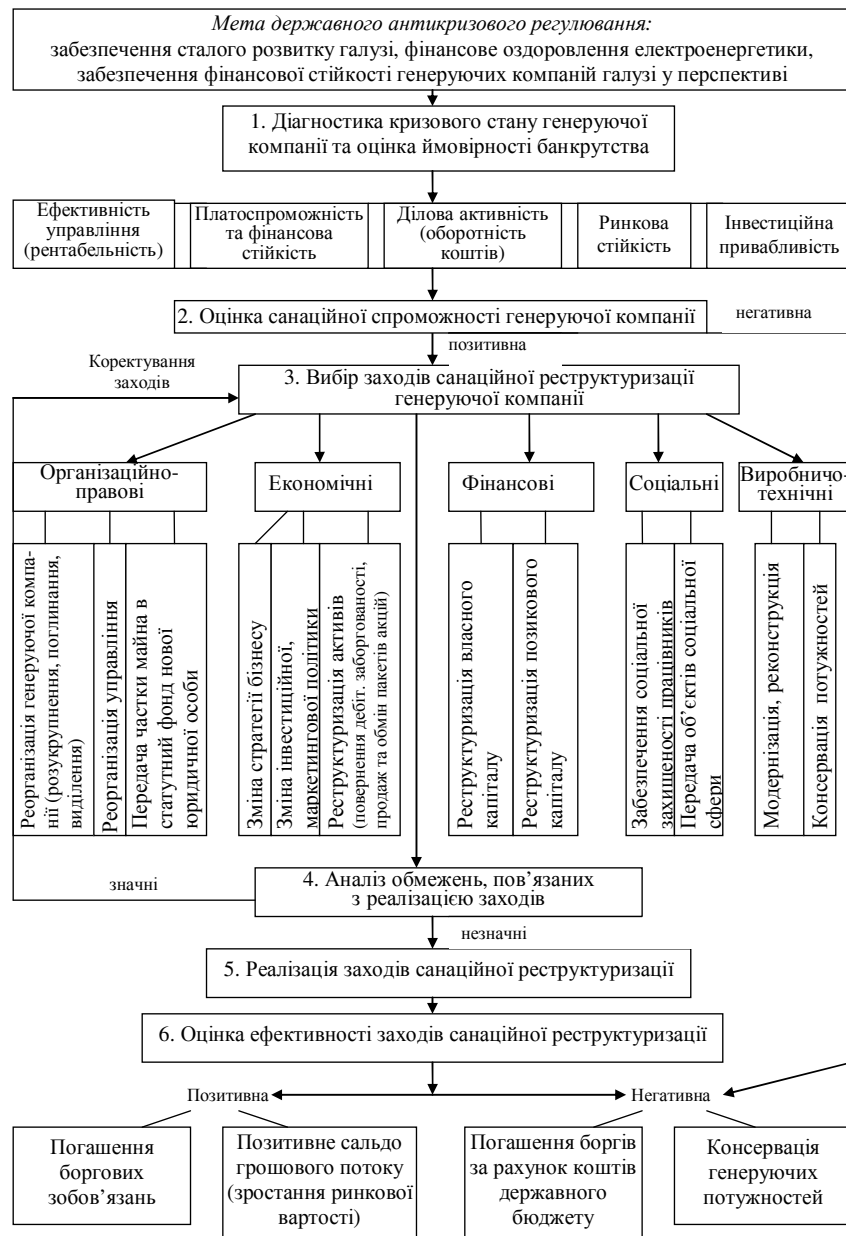
Згідно з Методичними рекомендаціями [18] показники, необхідні для вибору стратегії санаційної реструктуризації, поділяються на такі комплексні групи:

- рентабельність діяльності (ефективність управління);
- платоспроможність і фінансова стійкість (ліквідність);
- ділова активність (оборотність коштів);
- ефективність використання майна (ринкова стійкість);
- інвестиційна привабливість.

Проведення діагностики кризового стану та оцінки ймовірності банкрутства генеруючої компанії електроенергетики надає можливість сформувати необхідне аналітичне підґрунтя для подальшої роботи.

Слід зазначити, що перш ніж здійснювати санаційну реструктуризацію фінансово неспроможного підприємства, необхідно також звернути увагу на доцільність її проведення, підставою для якої є наявність реальної можливості відновити платоспроможність підприємства шляхом надання цьому підприємству фінансової допомоги [29, с. 37]. Це обумовило наступний етап концептуальної моделі санаційної реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики. Як правомірно відзначено в навчальному посібнику [32, с. 75], головним критерієм прийняття рішення щодо санаційної реструктуризації підприємства є його санаційна спроможність. Водночас кінцевою метою санаційної реструктуризації суб'єкта господарювання є забезпечення його життєдіяльності в довгостроковому періоді. Отже, санаційна спроможність визначається здатністю фінансово неспроможної генеруючої компанії до відновлення платоспроможності та забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності у майбутньому.

Отже, санаційна спроможність – це наявність у підприємства, що перебуває у стані кризи, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність до успішного проведення санаційної реструктуризації.



**Рис. 3.1.2.2.2. Концептуальна модель санаційної реструктуризації генеруючих компаній**

До загальних передумов санаційної спроможності О. Терещенко [32, с. 76] відносить наявність у підприємства потенціалу для майбутньої успішної діяльності, а саме:

- стійких позицій на ринку та реальних можливостей збільшення обсягів реалізації;
- конкурентних переваг;
- виробничого та кадрового потенціалу.

Економічними критеріями санаційної спроможності підприємства є його здатність до забезпечення ліквідності, відновлення прибутковості та одержання конкурентних переваг.

Відповідно до класичних підходів, з метою визначення санаційної спроможності суб'єкта господарювання вирішуються такі завдання:

- аналізується фінансово-господарська діяльність підприємства;
- визначаються чинники, що зумовили кризу, глибина кризи та можливості подолання;
- оцінюються ризики, пов'язані з реалізацією санаційної концепції;
- робиться висновок про доцільність санації чи ліквідації суб'єкта господарювання.

Стосовно фінансово неспроможних генеруючих компаній електроенергетики, як це було встановлено вище, типовий підхід щодо ліквідації підприємства у разі негативної оцінки санаційної спроможності не є прийнятним. Можливим є тільки консервація ряду генеруючих потужностей та погашення боргів за рахунок коштів державного бюджету або інших джерел. Виходячи з того, що державний бюджет, як правило, не передбачає таких видатків ні для державних підприємств, ні для акціонерних товариств зі значною часткою державної власності, необхідно посилити акцент на заходах санаційної реструктуризації за рахунок недержавних зовнішніх ресурсів.

Результати аналізу санаційної спроможності є основою для розробки плану фінансового оздоровлення та вибору заходів санаційної реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики.

Третій етап концептуальної моделі, а саме, вибір заходів санаційної реструктуризації, є найважливішим для генеруючих компаній з точки зору стратегічного розвитку.

При санаційній реструктуризації застосовується весь комплекс заходів реструктуризації (організаційно-правові, економічні, фінансові, соціальні та виробничо-технічні), які спрямовані на виведення фінансово неспроможного підприємства зі стану кризи. При цьому слід відокремити заходи, що притаманні всім фінансово неспроможним підприємствам, та заходи, які є пріоритетними для генеруючих компаній електроенергетики з урахуванням чинників, що зумовили їх фінансову неспроможність та особливостей функціонування генеруючих компаній в рамках ОРЕ.

Санаційні заходи організаційно-правового характеру притаманні всім фінансово неспроможним підприємствам і спрямовані на удосконалення організаційної структури підприємства та організаційно-правових форм бізнесу. Як правомірно відзначено у [2, с. 39], санаційні заходи цього виду поділяються на два класи:

- санація зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства боржника;
- санація зі зміною організаційно-правової форми і юридичного статусу (реорганізація).

Реорганізація, спрямована на укрупнення підприємств (злиття, поглинання), забезпечує синергетичний ефект: сукупний результат після об'єднання компаній більший, ніж сума результатів, одержувана окремими підприємствами. Разом із тим, укрупнення у вигляді злиття більш характерне для рентабельних і фінансово стійких компаній. Тобто укрупнення розглядається здебільшого як захід попереджувальної реструктуризації, коли фінансово стійке підприємство бажає посилити свої ключові позиції і конкурентні переваги [2, с. 49].

Для фінансово неспроможних генеруючих компаній електроенергетики найбільш доцільним є поділ компанії і створення суб'єктів господарювання на базі окремих ТЕС. Це обумовлено надмірною концентрацією енергетичних потужностей та централізацією енергетики, що було зазначено в попередньому параграфі. Значна заборгованість генеруючих компаній, тобто їх фінансова неспроможність, великою мірою залежить від масштабів компанії, обсягів виробництва електроенергії, кількості споживачів. Створення окремих підприємств на базі структурних підрозділів генеруючої компанії забезпечує можливість перерозподілу боргових зобов'язань.

Ефективним методом реорганізації фінансово неспроможних підприємств є також поглинання – придбання фінансово стійким суб'єктом підприємницької діяльності корпоративних прав неплатоспроможних підприємств. Корпоративні перетворення у вигляді поглинання (придбання) акцій фінансово неспроможних підприємств фінансово стійкими й економічно незалежними структурами забезпечують концентрацію фінансових ресурсів.

Методи реорганізації генеруючих компаній електроенергетики, їх характеристика та можливості застосування наведені у табл. 3.1.2.2.1.

Соціальні, економічні, фінансові та виробничо-технічні заходи притаманні всім фінансово неспроможним підприємствам. Соціальні санаційні заходи пов'язані із забезпеченням соціальної захищеності працівників (виплата заробітної плати, соціальні гарантії звільненим працівникам, фінансування системи перепідготовки кадрів та ін.). Соціальні заходи також передбачають передачу об'єктів соціальної сфери у комунальну власність.

Таблиця 3.1.2.2.1

**Характеристика методів реорганізації генеруючих компаній електроенергетики**

Метод реорганізації	Характеристика методу та можливості застосування
Поділ генеруючої компанії	Припинення діяльності підприємства й створення нових юридичних осіб – правонаступників, яким переходять права й зобов'язання реорганізованого підприємства. Застосування доцільне у випадку, якщо новостворені підприємства є технологічно відособленими й мають ринки збуту для своєї продукції.
Виділення окремих ТЕС	Створюються одне або кілька нових підприємств, яким переходить частина активів і пропорційна їм частка зобов'язань реорганізованого підприємства. При цьому базове реорганізоване підприємство не припиняє своє функціонування. Виділення доцільне в тому випадку, якщо воно не порушує технологічний процес на базовому підприємстві. Між підприємствами, створеними в результаті виділення, встановлюються ринкові відносини.
Передача частини майна генеруючої компанії у статутний фонд нової юридичної особи	Застосування методу доцільне в тому випадку, якщо підприємство має невикористовувані основні засоби виробничого або невиробничого призначення.
Поглинання	Придбання підприємством корпоративних прав іншого, фінансово неспроможного підприємства, яке може зберегти свій статус юридичної особи й стати дочірнім підприємством першого або втратити статус юридичної особи й стати його структурним підрозділом.

Серед економічних санаційних заходів найбільш вагомими є зміни стратегії бізнесу, інвестиційної та маркетингової політики, а також повернення дебіторської заборгованості. Стосовно генеруючих компаній слід відзначити, що при існуючій монопольній державній політиці щодо ціноутворення, ринків збуту електроенергії та

розподілу фінансових ресурсів ОРЕ, зміни стратегії бізнесу та маркетингу досить проблематичні. В рекомендаціях німецької консультативної групи з питань економічних реформ при Уряді України [19, с. 39] правомірно зазначено, що необхідно переосмислити практику та принципи сьогоднішнього підходу до ціноутворення в енергетичному секторі. Зокрема, НКРЕ як регуляторний орган має більше концентруватись на створенні умов для розвитку конкуренції в секторі.

Регуляторна політика має зосереджуватись на питаннях тарифів для доступу до електричних мереж, а не на питаннях встановлення тарифів для кінцевих споживачів. Визначення інших компонентів (тарифів на постачання електроенергії, цін на вироблену електроенергію) можна залишити силам конкуренції на ринку. По-друге, регулювання НКРЕ має бути спрямованим на створення у підприємств мотивації до зниження витратків та до підвищення продуктивності праці. Це, зокрема, передбачає перехід від поточної системи «видатки-плюс» (обмеження прибутку) з нормативним визначенням прибутків на систему «обмежена ціна». Даний тип регулювання передбачає, що при зниженні витратків компанія також збільшує свій прибуток. Такий крок підвищить продуктивність праці в електроенергетиці та стимулюватиме інвестиції (за рахунок більших прибутків), що призведе до вищої якості та надійності надання послуг.

З урахуванням стану основних фондів електроенергетичної галузі та складності виробничого процесу особливе значення набувають виробничо-технічні заходи. На підставі аналізу кризового стану генеруючих компаній із забезпечення паливом і значної частки паливної складової в собівартості електроенергії, важливим стає зниження собівартості виробництва. Собівартість значною мірою є відображенням стану генеруючих потужностей. Як було встановлено у попередньому параграфі, якісний склад вітчизняного парку генеруючого устаткування знаходиться у критичному стані. Подальша експлуатація потужностей без проведення технічного переоснащення та впровадження нових технологій може призвести до катастрофічних процесів в електроенергетиці України. Отже, виробничо-технічні заходи по модернізації, реконструкції та консервації невикористовуваного генеруючого устаткування набувають пріоритетного значення при здійсненні санаційної реструктуризації генеруючої компанії електроенергетики.

Основною проблемою електроенергетичної галузі є наявність значної заборгованості, що знижує інвестиційну привабливість генеруючих компаній та підвищує ризик ефективного застосування заходів санаційної реструктуризації. Таким чином, при санаційній реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики найбільш вагомими та актуальними стають заходи саме фінансової реструктуризації. Ці заходи спрямовані на покриття минулих та поточних боргів, на усунення причин їх виникнення. У процесі мобілізації внутрішніх та зовнішніх фінансових джерел підвищується ліквідність та платоспроможність підприємства, поліпшується структура власного та позикового капіталу.

Здійснення фінансової реструктуризації у рамках санаційних заходів переслідує вирішення двох важливих груп питань. З одного боку, сприяє формуванню коштів для проведення заходів санаційної реструктуризації, а з іншого – дає можливість вирішити основні проблеми фінансово неспроможної генеруючої компанії – погасити поточні та колишні борги.

Слід зазначити, що здійснення заходів санаційної реструктуризації характеризується високою ризикованістю. Саме тому можна говорити про необхідність аналізу обмежень при реалізації конкретних заходів санаційної реструктуризації генеруючих компаній, що й обумовило наступний етап концептуальної моделі. До головних обмежень слід віднести:

- наявність жорсткого часового обмеження при проведенні санаційних заходів;
- необхідність зовнішнього фінансування;
- обмеженість у використанні внутрішніх ресурсів;
- труднощі в залученні додаткових інвестицій та кредитів, які обумовлюються вкрай низькою інвестиційною та кредитною привабливістю генеруючих компаній електроенергетики.

П'ятий етап концептуальної моделі характеризується практичною реалізацією усіх вищенаведених підходів для досягнення основної мети санаційної реструктуризації фінансово неспроможної генеруючої компанії. У рамках цього етапу впроваджуються конкретні організаційно-правові, соціальні, економічні, фінансові, виробничо-технічні заходи санаційної реструктуризації. Генеруюча компанія відновлює свою платоспроможність, виходить зі стану кризи, забезпечується життєдіяльність та конкурентоспроможність підприємства, що є запорукою запобігання його банкрутству.

Аналіз існуючої системи запобігання банкрутству дозволив зробити висновок, що питання оцінки ефективності заходів санаційної реструктуризації ще не розроблені в достатній мірі [2, с. 50–57; 16, с. 796]. При виборі стратегії санаційної реструктуризації варто виходити із синергетичного ефекту. Синергетична ефективність виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи інших заходів реструктуризації на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу.

Досить часто для оцінки результатів санаційної реструктуризації пропонують використання тільки фінансових показників: платоспроможності та ліквідності. Безумовно, ці показники грають важливу роль при визначенні ефективності результатів, але не враховують всю складність функціонування механізму санаційної реструктуризації (різні види ефектів, можливість їх взаємодії та чутливість до негативних чинників, можливість адаптації механізму санаційної реструктуризації до зміни економічного оточення підприємства). Потрібно використовувати всі можливості системного підходу для оцінки ефективності санаційної реструктуризації як цілісного механізму, що й знайшло відображення у наступному етапі концептуальної моделі.

В економічній літературі пропонується система критеріїв оцінки ефективності санаційної реструктуризації підприємств, яка передбачає два рівні ієрархії. Відповідно до рівня ієрархії критерії оцінки ефективності санаційної реструктуризації можна розділити на два класи: глобальні та локальні. Такий розподіл залежить від сфери інтересів, з точки зору яких формуються ці критерії.

Так, глобальні критерії оцінки ефективності пов'язані з узгодженням інтересів всіх учасників санаційної реструктуризації: держави, кредиторів, інвесторів, галузі та безпосередньо генеруючої компанії. У першу чергу, даний критерій ефективності актуальний для підприємств, які мають стратегічну значимість, що визначає необхідність узгодження державних інтересів і приватного капіталу. Відповідно до моделі МакКінсі [17] критерієм, прийнятним для всіх учасників, є зростання ринкової вартості, що залежить від чистих грошових потоків, які генеруються завдяки діяльності підприємства.

Локальний критерій визначається інтересами генеруючої компанії у погашенні боргових зобов'язань і виводу його з кризи.

У рамках розробленої концептуальної моделі відокремлено заходи санаційної реструктуризації, що притаманні всім фінансово неспроможним підприємствам. Слід також відокремити заходи, що мають пріоритетне значення стосовно генеруючих компаній електроенергетики.

Аналіз кризових явищ в електроенергетиці довів, що борги стали найголовнішою проблемою галузі та генеруючих компаній зокрема. Існування цієї проблеми має негативні наслідки – неможливість залучення інвестицій на проведення модернізації та оновлення генеруючого устаткування, адже жоден інвестор не зацікавлений вкладати кошти у підприємства з «минулими» боргами. З огляду на це, заходи фінансової реструктуризації, які, з одного боку, сприяють залученню недержавних інвестицій на оновлення основних фондів, а з іншого – сприяють погашенню поточних та минулих боргів, набувають пріоритетного значення при здійсненні санаційної реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики.

В економічній літературі фінансова реструктуризація пов'язана зі зміною структури й розмірів власного та позикового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства [32, с. 218]. Згідно з наведеною концептуальною моделлю санаційної реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики можливо виділити такі заходи фінансової реструктуризації:

- реструктуризація заборгованості;
- реорганізація боргу;
- одержання додаткових кредитів;
- збільшення статутного капіталу.

Для вирішення першої групи питань, а саме, залучення коштів на проведення санаційної реструктуризації, використовуються додаткові кредити та збільшення статутного капіталу підприємства.

Завдяки наданню додаткових кредитів підвищується платоспроможність підприємства, оскільки залучаються ліквідні кошти. Але для фінансово неспроможних генеруючих компаній залучити кредитні ресурси вкрай складно через їх низьку кредитоспроможність. Крім того, погіршується структура власного капіталу та знижується рівень фінансової незалежності підприємства через зростання частки позикового капіталу. Слід зазначити, що залучення кредитів стосовно фінансово неспроможних підприємств у більшості випадків обмежене з огляду на неплатоспроможність підприємства та небажання банків ризикувати своїми фінансовими ресурсами. Якщо санується підприємство з великою часткою державної власності, якими є генеруючі компанії, то можливість залучення приватних кредитних ресурсів взагалі зводиться до мінімуму, а кредити розглядаються тільки як цільові і державні.

Збільшення статутного капіталу є найвірогіднішим заходом для відновлення платоспроможності генеруючої компанії. Статутний капітал, як правило, збільшують, щоб мобілізувати фінансові ресурси на підвищення фінансової стійкості підприємства. Ще один важливий мотив збільшення статутного капіталу, за яким власники несуть відповідальність перед кредиторами, це підвищення кредитоспроможності підприємства.

В економічній літературі розрізняють такі основні цілі збільшення статутного капіталу підприємства [32, с. 175]:

- мобілізація фінансових ресурсів для виконання заходів санаційної реструктуризації виробничо-технічного характеру;
- збільшення частки капіталу, у межах якої власники підприємства відповідають за його зобов'язаннями перед кредиторами;
- поліпшення ліквідності та платоспроможності підприємства, оскільки збільшення капіталу пов'язане, як правило, із залученням додаткових ліквідних грошових ресурсів.

Слід зазначити, що статутний капітал може збільшитися за рахунок трьох джерел:

- додаткових внесків учасників, засновників та інвесторів;
- реінвестиції прибутку у вигляді дивідендів;
- індексації основних фондів.

Однак, реальний вплив фінансових ресурсів на підприємство відбувається лише у разі здійснення додаткових внесків інвесторів в обмін на корпоративні права суб'єкта господарювання. Якщо цей захід доповнити подальшим реінвестуванням прибутку, отриманого від інвестицій у це підприємство, то можна отримати синергетичний ефект, тобто значне підвищення ефективності, ніж безпосередньо від інвестування.

Слід зазначити, що збільшення статутного капіталу має свої особливості та обмеження для окремих видів господарської діяльності.



Для акціонерних товариств реалізація цього варіанта фінансової реструктуризації потребує підготовки та проведення додаткової емісії акцій з урахуванням існуючих фінансових обмежень, які регламентовані Комісією з цінних паперів та фондової біржі. Другим обмеженням стосовно можливості практичного використання цього заходу є висока витратомісткість та тривалість, жорстка регламентація окремих етапів роботи, які мають бути проведені (необхідність проведення аудиту, реєстрації випуску акцій, виготовлення бланків цінних паперів тощо).

Коли йдеться про збільшення статутного капіталу підприємства, що перебуває у кризі, фінансово неспроможна генеруюча компанія в пошуку потенційних інвесторів може зіткнутися із труднощами, оскільки інвестиції пов'язані з підвищеним ризиком. У такому випадку слід запропонувати механізм компенсації ризикованості при вкладенні додаткового капіталу – різного роду пільги для інвестора, а саме:

- переваги щодо розподілу майбутніх прибутків;
- переваги під час прийняття управлінських рішень;
- пільги у разі розподілу ліквідаційної маси.

Для вирішення другої групи питань – погашення боргових зобов'язань – основними заходами є реструктуризація та реорганізація заборгованості.

Реорганізація боргу передбачає залучення бюджетних, кредитних коштів на погашення заборгованості, переведення боргу на іншу юридичну особу, випуск облігацій під гарантію санатора. Як було зазначено, залучення зовнішніх фінансових ресурсів у фінансово неспроможні генеруючі компанії електроенергетики обмежено.

Умови реструктуризації заборгованості, як правило, переносять платежі з погашення зобов'язань на більш тривалий термін і передбачають зменшення процентних виплат, що, виходячи з фундаментальних концепцій фінансового менеджменту відносно впливу факторів часу, інфляції та ризику [3], погіршує становище кредитора. Однак неприйняття кредиторами запропонованих умов реструктуризації заборгованості може призвести до реальної загрози порушення справи про банкрутство та початку ліквідаційних процедур, внаслідок чого вони можуть взагалі не отримати компенсацію своїх боргів або отримати її у значно меншій частці. Отже, кредитори використовують реструктуризацію заборгованості як інструмент захисту своїх вимог.

Реструктуризація заборгованості знижує терміновість зовнішніх зобов'язань та нівелює жорсткість часових обмежень санаційного процесу; обмежує темпи або обсяги зростання заборгованості, таким чином, запобігає порушенню справи про банкрутство.

В рамках санаційної реструктуризації генеруючих компаній електроенергетики, насамперед, необхідно прискорити фінансову реструктуризацію капіталу та боргів генеруючих компаній. При обмежених можливостях бюджетного фінансування актуальною проблемою є залучення недержавних інвестицій у розвиток генеруючих компаній та погашення за рахунок недержавних джерел їх кредиторської заборгованості.

#### *Література до підрозділу 3.1.2.*

1. Амоша О. І. Регулювання регіонального розвитку в Україні / О. І. Амоша, В. П. Вишневський, А. І. Землянкін, Л. М. Кузьменко, Ю. В. Макогон, Л. Г. Червова, М. Г. Чумаченко // Економіка промисловості. – 2006. – № 1. – С. 45–59.
2. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков та ін. ; за ред. О. В. Мозенкова. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 272 с.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр. 1999. – Т. 1. – 592 с.
4. Борисов Н. А. Инвестиционно-инновационные аспекты развития теплоэнергетики Украины / Н. А. Борисов // Новини енергетики. – 2004. – № 12. – С. 10–18.
5. Бронников В. Долгожданная реструктуризация / В. Бронников, В. Кулагина, О. Грузинская // Энергетическая политика Украины. – 2005. – № 9. – С. 4–9.
6. Гармашов Ю. К. Энергетическая безопасность Украины в функции надежности составляющих элементов электроэнергетической системы / Ю. К. Гармашов, Е. Н. Линник, В. Н. Яровой // Энергетика и электрификация. – 2005. – № 5. – С. 14–18.
7. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : моногр. / за заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 448 с.
8. ДП «Енергоринок» – 5 років з дня існування: історія, сьогодні, перспективи розвитку // Новини енергетики. – 2005. – № 7. – С. 17–20.
9. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. та подальшу перспективу (основні положення). Міністерство палива та енергетики України. // Новини енергетики. – 2006. – № 3. – С. 1–12.
10. Закон України «Про електроенергетику» від 16 жовтня 1997 р. № 575/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 1. – С. 1.
11. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за грудень та 12 місяців 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article>.
12. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : моногр. / М. О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 144 с.
13. Константинов Р. Две энергосистемы – две судьбы / Р. Константинов // Топливо-энергетический комплекс. – 2004. – № 7. – С. 59–61.
14. Копилюк О. І. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / О. І. Копилюк, А. М. Штангрет. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 168 с.
15. Ливень О. Энергорывок / О. Ливень // ЭнергоБизнес. – 2006. – № 13. – С. 10.
16. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : підруч. / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.
17. МакКинси & Компани. Реструктурирование предприятия. – М. : Дело, 1996. – 138 с.
18. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджено наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14 // Інвест-газета. – 2006. – № 12. – С. 4–19.
19. Нові виклики для економічної політики України: рекомендації до плану невідкладних дій. – К. : Ін-т екон. дослідж. та політ. консультацій, 2006. – 78 с.

20. Новости / Электроэнергетика // Энергобизнес. – 2006 г. – № 3. – С. 24.
21. Паливно-енергетичний комплекс України: стан, проблеми та перспективи. Інформаційно-аналітична доповідь. – К. : НТСЕУ-ИНЕД, 2000. – 225 с.
22. Пареная В. А. Экспресс-оценка вероятности банкротства предприятия / В. А. Пареная, И. А. Долганов // Финансовые риски. – 2002. – № 1–2 (29). – С. 86–88.
23. Підтримка Уряду України при формулюванні стратегічних завдань Державної програми приватизації на період з 2003 по 2008 рр. та визначенні пріоритетів її реалізації / Консультаційний проект Федерального Уряду Німеччини з питань приватизації в Україні. – К. : Альфа-Принт. – 2003. – 278 с.
24. Постанова КМУ від 05. 05. 2000 р. № 755 «Про створення ДП «Енергоринок» [Електроний ресурс]. – Режим доступу : КПС «Ліга: Закон».
25. Постанова КМУ від 18. 04. 1998 р. № 508 «Про затвердження плану фінансового оздоровлення електроенергетичної галузі України» [Електроний ресурс]. – Режим доступу : КПС «Ліга: Закон».
26. Постанова КМУ від 21. 05. 1997 р. № 487 «Про вдосконалення системи розрахунків за спожиту електричну енергію» // Урядовий кур'єр. – 1997. – 29 трав. (№ 93–94).
27. Постанова КМУ від 22. 06. 2004 р. № 794 «Про утворення Національної акціонерної компанії «Енергетична компанія України» // Офіційний вісник України. – 2004. – № 25. – С. 1651.
28. Прутник Э. А. Межотраслевые хозяйственные объединения – стратегия диверсификации развития углеобогатительных предприятий / Э. А. Прутник. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2004. – 445 с.
29. Реструктуризация предприятий и компаний : справоч. пособ. / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. ; под ред. И. И. Мазура. – М. : Высшая школа, 2000. – 587 с.
30. Санжаровская В. Научно-технический прогресс в электроэнергетике / В. Санжаровская, В. Дубовик // Энергетическая политика Украины. – 2005. – № 9. – С. 76–81.
31. Справочник. Ежегодная энциклопедия отрасли: электроэнергетика Украины. – Д.: Энергобизнес, 2005. – 237 с.
32. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
33. Указ Президента від 21 травня 1994 р. № 244/94 «Про заходи щодо ринкових перетворень в галузі електроенергетики України» // Голос України. – 1994. – 27 трав.
34. Указ Президента від 4 квітня 1995 р. № 282/95 «Про структурну перебудову в електроенергетичному комплексі України» // Урядовий кур'єр. – 1995. – 18 квіт. – № 58.
35. Шевченко В. І. Енергетика України: який шлях обрати, щоб вижити? / В. І. Шевченко, Л. З. Півень – К. : Вид. центр «Просвіта», 1999. – 188 с.

### **3.1.3. Нафтовидобувна та нафтопереробна промисловість України: основні проблеми та концепції реформування галузі**

Нафтогазова галузь – це стратегічна галузь, яка забезпечує економічну та енергетичну безпеку кожної держави. Одним із найважливіших стратегічних та пріоритетних напрямків її розвитку українські вчені вважають забезпеченість країни власними ресурсами, зокрема нафтою. Світова криза, в тому числі нафтова, спонукає людство до ефективного та економічного використання сировини. Велика кількість країн залежить від імпорту сировини, в нашому випадку нафти, Україна не є винятком.

Україна – одна з тих держав, яка за допомогою власних ресурсів задовольняє незначну частину попиту на паливно-енергетичні ресурси, що вказує на значну залежність від імпортного постачання енергоресурсів. Більшість країн, в тому числі Україна, розглядає цю залежність як загрозу національній та енергетичній безпеці.

Велика кількість вчених-економістів, які займаються дослідженням ринку нафти та нафтопродуктів, вважають, що для розвитку цього сегменту економіки України необхідно збільшувати щорічний видобуток власної нафти для максимального завантаження виробничих потужностей нафтопереробних заводів.

Вагомий внесок в розвиток дослідження стратегії розвитку нафтогазового комплексу, спрямованої на збільшення власного видобутку енергоресурсів, внесли українські вчені В. Г. Бурлака [1], В. В. Вербинський [2; 3], І. В. Діак [4], А. З. Дорошкевич [2], М. Г. Земляний [2; 3], Т. В. Рязова [2], В. Л. Саприкін [5], А. І. Сухоруков [6], І. І. Темненко [6], А. І. Шевцов [2;3]. Вони енергетичну безпеку країни пов'язують із розширенням власної сировинної бази.

Нарощування обсягів власного видобутку вуглеводнів навіть є стратегічним завданням, прийнятним у Національній програмі «Нафта та газ України до 2010 року».

Але така стратегія діяльності зумовлює низку питань, які ставлять під сумнів її доцільність.

По-перше: з кожним роком кількість запасів нафти в світі дуже швидко скорочується, а попит, попри світову кризу та використання альтернативних джерел енергії, хоч і скорочується, але не пропорційний виснаженню родовищ. Є значна імовірність, що це в кінцевому результаті призведе до колосального зростання цін на нафту і продукти її переробки. Також багато країн досягли свого максимального видобутку і досягли піку, який в світі ще має назву «піку Хабберта».

Пік нафти – час, коли світ досягне максимальних обсягів видобутку нафти, після чого ці обсяги зменшуватимуться, доки світові родовища не будуть остаточно вичерпані [7].

Цю теорію розробив в 1954–1956 рр. відомий американський геолог доктор М. Кінг Хабберт, сформулювавши основні закони, що описують вичерпання будь-якого кінцевого ресурсу, в тому числі нафти:

- видобуток починається з нуля;
- видобуток збільшується до піку, який ніколи не може бути перевищений;
- щойно пік пройдено, відбувається падіння видобутку, поки ресурс не буде вичерпано [8].

В 1956 р. М. Кінг Хабберт передбачив, що пік видобутку нафти в США настане 1970 р. 1971 р. зростання видобутку нафти в США, попри всі зусилля федерального уряду, припинилося і почався його спад. У зв'язку з підтвердженням цієї теорії почалася подальша її розробка.

Відповідно до результатів цих досліджень, нині серед країн, які роблять значущий внесок у світовий видобуток (понад 0,5 млн. бар./день), пік видобутку нафти настав у 36 країнах. Прогнози, зроблені відповідно до теорії Хабберта, відрізнялися від дати настання реального піка не більш як на два роки. Точність розрахунків безпосередньо залежить від точності оцінювання запасів нафти в конкретній країні [8].

Більшість країн світу вже досягли піку свого видобутку нафти (табл. 3.1.3.1).

Таблиця 3.1.3.1

**Перелік країн, які досягли піку нафтовидобування [7]**

<b>Країни</b>	<b>Рік досягнення піку видобутку нафти</b>
Німеччина	1966
Венесуела	1970
Лівія	1970
США	1971
Іран	1974
Нігерія	1979
Єгипет	1987
Франція	1988
Індонезія	1991
Сирія	1996
Індія	1997
Нова Зеландія	1997
Велика Британія	1999
Норвегія	2000
Оман	2000
Мексика	2003

Дуже багато країн, які є лідерами в видобутку нафти в світі, вже досягли свого піку, або досягнуть приблизно через 10–20 років. Це є дуже значним фактором у розробці паливно-енергетичної програми кожної держави, бо у зв'язку з тим, що більшість держав вже не зможуть у значній кількості вдовольнити попит на нафту і нафтопродукти, то логічно очікувати зменшення пропозиції нафти і значне підвищення ціни на нафту.

В Україні пік видобутку нафти з газовим конденсатом припав на 1973 р. і становив 14,5 млн. т, після чого почалося його падіння, яке тривало понад 20 років. Тільки з 1994 р. видобуток нафти стабілізувався на рівні 4,0–4,2 млн. т на рік [8].

Також згідно з даними ОПЕК більшість країн не тільки досягнуть свого піку видобутку нафти, а навіть через декілька років та десятиліть припинять її видобувати через виснаження ресурсів.

З цього випливає, що Україна повинна якнайбільше зберегти свої власні ресурси нафти і збільшити використання імпортованої нафти. Це дозволить в майбутньому бути однією з тих країн, котрі володіють власними ресурсами попри виснаженість ресурсів у світі, і отримувати надприбутки від її продажу. Бо, як свідчить світовий досвід, майже в усіх країнах діє принцип «краще зразу», ніхто з тих підприємців, хто володіють нафтовидобувними та нафтопереробними підприємствами, не бажано чекати, а вважають за краще отримати прибутки якнайшвидше.

По-друге: НПЗ, які знаходяться на території України, використовують застарілі технології, які спрямовані на збільшення виходу важких нафтопродуктів, які навіть не відповідають екологічним вимогам (стандартам), що діють в Європейському Союзі.

На території України функціонують шість нафтопереробних заводів: 4 з яких працюють за простою схемою переробки і належать до категорії А (Дрогобицький НПЗ, Надвірнянський НПЗ, Одеський НПЗ, Херсонський НПЗ). Цей тип НПЗ має дуже жорстку схему розподілу продуктів, що характеризується високою часткою виходу важких дизельних палив. Виробництво палив майже повністю визначається типом сировини нафти для переробки [9]. 2 НПЗ працюють за напівскладною схемою переробки і відносяться до категорії В (Кременчуцький та Лисичанський НПЗ).

Вироблена продукція характеризується дуже низькою часткою важких дизельних палив і певним вмістом коксу. Головною проблемою каталітичного бензину є високий вміст сірки, що вимагає значного і дорогого гідроочищення кінцевого продукту згідно з національними чи міжнародними нормами [9].

В сучасному світі спостерігається тенденція до використання технологій, які дозволяють ефективніше використовувати сировину, в нашому випадку – нафту, методом найбільш глибокої її переробки. Це дозволить зменшити всі витрати та збільшити об'єм та якість нафти та нафтопродуктів.

Також глибина переробки нафти в Україні дуже низька і середньому становить близько 70%, при тому, що в інших більш розвинутих країнах вона перевищує 90%. Це також свідчить про те, що існуючі технології в Україні не дозволяють ефективно використовувати свої ресурси.

Ця тенденція є дуже важливою саме для України, ресурси якої не настільки значущі, щоб використовувати їх неефективно. В зв'язку з цим треба будувати нові НПЗ з повною схемою переробки та проводити модернізацію і реконструкцію існуючих НПЗ, використовувати нові інноваційні методи переробки нафти. Ці заходи вимагають дуже багато часу та коштів, та вони є дуже рентабельними, хоча і окупаються дуже довго. Бо використовувати застарілі технології переробки нафти, при очікуванні зменшення світових запасів є нерациональним кроком в розвитку нафтопереробної промисловості України. Більш обґрунтованим було б рішення модернізувати частину заводів категорії А, але по черзі, щоб не напружувати ситуацію на ринку нафти та нафтопродуктів.

По-третє: необхідність диверсифікувати джерела постачання та видобування нафти в Україні для зменшення монополії російських компаній на територію держави. Це означає не тільки появу нових постачальників, але й розробку нових родовищ на територіях інших держав, як це роблять інші країни. Основні джерела поставки нафти в період з 2001 р. до 2010 р. представлені в табл. 3.1.3.2. Починаючи з 2004 р. постачання нафти в Україні постійно знижується з 24,62 млн. т у 2003 р. до 9,94 – у 2010 р., тобто у 2,5 разу. При цьому хоча власний видобуток становить відносно невелику величину (у 2003 р. – 2,17 млн. т, у 2010 р. – 2,32 млн. т) все ж він збільшився, і його частка у загальному споживанні в 2010 р. становила 23,3% проти 8,8% у 2003 р.

Головним джерелом нафтозабезпечення України є Росія, але обсяги використання російської нафти в Україні знизилися дуже суттєво – з 21,3 млн. т у 2003 р., до 5,95 млн. т у 2010 р., і відповідно з 86,6% у загальному споживанні нафти Україною в 2003 р. до 59,86% в 2010 р. (табл. 3.1.3.2, гістограма 3.1.3.1).

Слід зазначити, що в 2008 р. з'явилися два нових постачальники – Ірак і Білорусія, однак їхня частка дуже мала – відповідно 2,7% і 1,1%.

З 2005 р. припинилося постачання нафти з Казахстану (у 2001 р. було поставлено 3,8 млн. т – 24,4%, в 2004 р. поставлено 0,8 млн. т – 3,3%).

З 2009 р. відновилися поставки нафти з Казахстану, хоча в дуже обмежених обсягах, так в 2010 р. було поставлено 0,06 млн. т, що становить 0,6% від загального обсягу нафти, яка постачається на НПЗ України.

Також у 2009 р. на український ринок нафти вийшов такий новий гравець, як Азербайджан, обсяг поставки, якого становив 0,68 млн. т (7,09% від загального обсягу) та в 2010 р. 1,61 млн. т (16,2% від загального обсягу поставок нафти).

Хоча українські нафтопереробники виробляють значну частину своєї продукції з дешевої вітчизняної нафти, але вони не враховують ціни на вітчизняну нафту в розрахунку ціни на нафтопродукти в Україні. Тому якщо виробництво продукції з власного ресурсу зменшиться, а поставка імпортової сировини буде стабільною, то це ніяк не позначиться на ціні нафтопродуктів, яка до цього жодним чином і не позначалося на ціноутворенні.

Таблиця 3.1.3.2

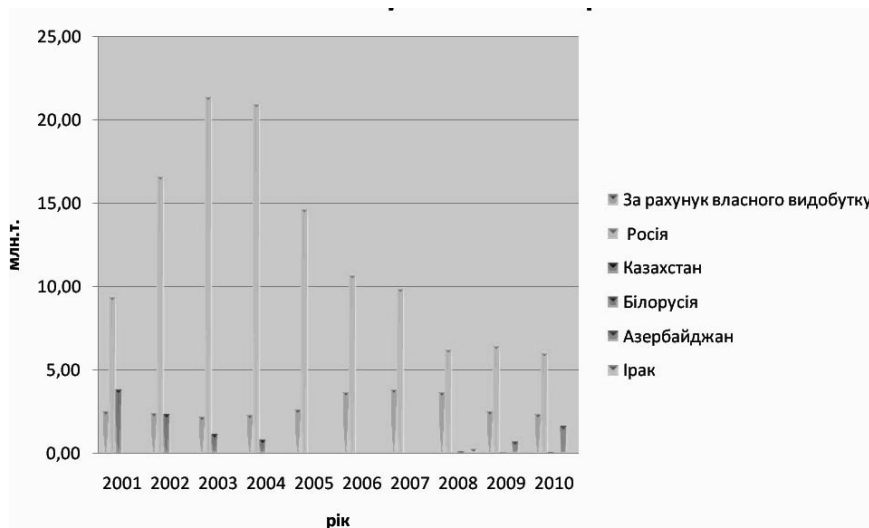
Джерела поставки нафти на НПЗ України\*

Джерела постачання нафти	2001 р.		2002 р.		2003 р.		2004 р.		2005 р.	
	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%
За рахунок власного видобутку	2,5	15,99	2,4	11,29	2,17	8,81	2,3	9,59	2,58	15,03
Росія	9,31	59,56	16,54	77,8	21,32	86,6	20,89	87,08	14,58	84,97
Казахстан	3,82	24,44	2,32	10,91	1,13	4,59	0,8	3,33	–	–
Ірак	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Білорусія	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Азербайджан	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Загалом	15,63	100,00	21,26	100,00	24,62	100,00	23,99	100,00	17,16	100,00

Продовження таблиці 3.1.3.2

Джерела постачання нафти	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		Загалом
	млн. т.	%	млн. т.	%	млн. т.	%	млн. т.	%	млн. т.	%	
За рахунок власного видобутку	3,62	25,37	3,79	27,87	3,65	35,71	2,50	26,07	2,32	23,34	27,83
Росія	10,65	74,63	9,81	72,13	6,18	60,47	6,40	66,74	5,95	59,86	121,63
Казахстан	–	–	–	–	–	–	0,01	0,10	0,06	0,604	8,14
Ірак	–	–	–	–	0,28	2,74	–	–	–	–	0,28
Білорусія	–	–	–	–	0,11	1,08	–	–	–	–	0,11
Азербайджан	–	–	–	–	–	–	0,68	7,09	1,61	16,2	2,29
Загалом	14,27	100,00	13,6	100,00	10,22	100,00	9,59	100,00	9,94	100,00	160,28

\* Складено і розраховано за даними [10].



Гістограма 3.1.3.1. Основні джерела поставки нафти на НПЗ України (2001–2010 р.)\*

\* Складено і розраховано за даними [10].

По-четверте, майже всі основні легковидобувні родовища України вироблені, інші – вважаються важко видобувними і вимагають розробки та використанню новітніх технологій видобутку, що потребує вкладення значних коштів.

**Для вирішення ситуації, що склалася, необхідно розробити нову концепцію подальшого функціонування нафтової промисловості, яка в свою чергу складається з трьох альтернативних підходів:**

1. **Перший підхід** – взагалі відмовитися від власного видобутку нафти, тобто законсервувати родовища, які знаходяться на території України, а використовувати імпортовані ресурси з диверсифікованих джерел постачання та використовувати альтернативні види палива.

2. **Другий підхід** – частково відмовитися від власного видобутку на території України, використовуючи тільки родовища нафти на шельфі Чорного та Азовського морів, використовувати імпортовану нафту та паралельно – альтернативні види палива.

**Третій підхід** – проводити видобуток нафти на території України з подальшим накопиченням в стратегічному резервуарному парку України. Тобто створити стратегічний резерв нафти з власновидобувної нафти, який дозволить при виникненні нафтової кризи, забезпечити економіку України надійним обсягом сировини. При цьому для поточних потреб України використовувати родовища нафти на морських шельфах, використовувати альтернативну енергетику і імпортувати нафту з диверсифікованих джерел.

Вигідне географічне розташування дозволяє Україні розраховувати на розширення джерел постачання нафти, забезпечення постачання нафти з альтернативних джерел на нафтопереробні заводи.

Згідно з «Програмою диверсифікації джерел постачання нафти в Україну на період до 2015 року» можливими були б варіанти співпраці з:

- Азербайджанською Республікою, Грузією і Російською Федерацією – щодо можливості постачання каспійської нафти в Україну;
- Республікою Казахстан – щодо стабілізації (збільшення) обсягів транспортування казахстанської нафти територією України;
- Республікою Ірак, Іран та Турецькою Республікою – щодо організації поставок нафти з Республіки Ірак територією Турецької Республіки до чорноморських портів
- Країнами Північної Африки, зокрема Лівії та Єгипту [11].

Ці країни володіють значними запасами нафти, тому співпраця з більшістю з них дозволила б забезпечити достатню незалежність від поставки російської нафти, що в свою чергу зменшить тиск російських компаній та держави на ринок нафти і нафтопродуктів України. Але для цього необхідно реалізувати співпрацю між цими країнами не тільки на папері, а втілити ці плани в життя.

За розрахунками спеціалістів, у надрах держави залягає понад 2 млрд тонн вуглеводнів у нафтовому еквіваленті. Для порівняння: розвідані запаси нафти у Китаї становлять 3,3 млрд. тонн, США – 3,1 млрд., Росії – 9,8 млрд., Іраку – 9,2 млрд. Але річ у тім, що названі ці та інші нафтоносні країни добувають нафту на суші, що помітно дешевше і безпечніше. У нас же більшість запасів вуглеводнів сховані під товщею морської води – інакше кажучи, на морському шельфі. На ці родовища припадає лише 6 відсотків видобутку вітчизняного газу, нафту ж морського дна ми не добуваємо взагалі. Поєднання вітчизняної газотранспортної системи з аналогічними системами Східної і Західної Європи дає можливість транспортувати видобутий на шельфі Чорного і Азовського морів газ у будь-яку точку України та Європи, що може бути одним з варіантів розв'язання проблеми диверсифікації джерел постачання вуглеводнів [12].

Український сектор акваторії Чорного і Азовського морів є одним з найперспективніших нафтогазоносних регіонів для нарощування власного видобутку вуглеводнів в Україні.

Проблемою розвитку нафтовидобування на морській території України є відсутність комплексної програми освоєння вуглеводного потенціалу української частини континентального шельфу Чорного і Азовського морів. Хоча українським урядом були зроблені спроби і навіть прийнята Постанова Кабінету Міністрів України «Програма освоєння вуглеводних ресурсів українського сектора Чорного та Азовського морів» від 17. 06. 1999 р., вона виявилася недієздатною і залишається одним з тих нормативних документів, які так і залишилися теоретичними та не знайшли розуміння і підтримки на практиці.

ДАТ «Чорноморнафтогаз» єдине підприємство в системі НАК «Нафтогаз України», яке здійснює весь комплекс робіт з розвідки та розробки родовищ вуглеводнів на шельфі Чорного та в акваторії Азовського морів, первинній обробці і транспортуванню природного газу морськими і наземними газопроводами, зберіганню газу [13]. Але в даний час розробка родовищ на Прикерченському шельфі Чорного та Азовського морів здійснюється спільно з ДК «Укргазвидобування».

ДАТ «Чорноморнафтогаз» має ліцензії на геологічне вивчення надр чотирьох ділянок із метою пошуків і оцінки родовищ нафти та газу, в тому числі дві ділянки в Північно-східній частині Азовського моря (РФ). Намічений комплекс робіт щодо ліцензійних ділянок «Південно-східна Чорноморська площа Чорного моря» (ліцензія ШЧМ № 11150 НП із терміном дії 21. 12. 2010 р.) і «Північно-західна Чорноморська площа Чорного моря» (ліцензія ШЧМ № 11151 НП із терміном дії до 21. 12. 2010 р.) спрямований на забезпечення постановки бурових робіт на першій ділянці і буріння першої свердловини другої ділянки 2009–2010 рр. [1].

У той час, коли світове освоєння морських територій розпочалося ще на початку 50-х рр. ХХ ст., вивчення ресурсної бази Чорного моря розпочалося тільки в 60-х рр. ХХ ст., а буріння родовищ вуглеводних ресурсів проводиться з 1971 р. Освоєння Азовського моря розпочалося значно пізніше – у 1980-х рр., а перші розробки родовищ почалися в 1983 р.

ДАТ «Чорноморнафтогаз» здійснює видобуток на шести вуглеводних родовищах, які розташовані на шельфі Чорного та Азовського морів: три в Азовському (Стрілкове, Східно-Казантипське і Північно-Булганакське) і три у Чорному морі (Голіцинське, Штормове, Архангельське) [14].

Також розробляється ще ціла низка родовищ на шельфі Чорного та Азовського морів, але вони здебільшого газові. Тільки одне родовище Суботинське – нафтове. Але інформації про видобуток хоча б 1 тонни нафти ще не з'являлося.

Суботинське нафтове родовище № 403 у Прикерченській зоні шельфу Чорного моря було відкрите в 2006 р. Закінчена бурінням уже друга розвідувальна свердловина на цій площі за номером 1. До 2010 р. будуть пробурені ще дві розвідувальні свердловини № 2 та № 3. Але уже випробування та дослідження свердловини № 403 та дані відбору керн і промислових геофізичних досліджень на свердловині № 1 показали, що це родовище має значні запаси. За оцінками одних експертів запаси нафти на цьому родовищі оцінюються від 30 до 180 млн. т [15]. За оцінками інших – його запаси перевищують 100 млн. т нафти і 15–20 млрд. куб. м газу [16]. Та всі експерти зійшлися в тому, що це найперспективніше нафтове родовище в акваторії Чорного моря.

Україна доволі повільно розробляє шельф Чорного та Азовського морів у зв'язку з тим, що:

- виконання розвідувальних і бурових робіт, облаштування родовищ в морських умовах технічно є значно складнішими, ніж на суші і вимагають значних фінансових інвестицій. Так для освоєння нафтової площадки Суботине на Прикерченській ділянці шельфу моря, за даними «Чорноморнафтогазу» необхідні інвестиції в розмірі 3,55 млрд. грн., а освоєння Одеського і Безіменного родовища вимагає 1,38 млрд. грн. [23].
- Україна не квапиться розробляти нові родовища з причини невизначеності територіальних кордонів в Чорному та Азовському морях. Тому, що час від часу виникають конфлікти з приводу розділу території Чорного та Азовського морів.

Так за рішенням Міжнародного суду ООН від 03.02.2009 р. Румунії відійшли структури «Олімпійська», «Комсомольська», «Крайова», та українські вчені вважають, що ці родовища загалом малоперспективні.

Але в той же час не треба зволікати з розвідкою та освоєнням нових родовищ на Чорному та Азовському морях, тому що Туреччина, Росія, Болгарія, Грузія та Румунія розвідують та навіть вже почали освоювати шельфи морів. Тому зростає можливість того, що коли Україна все ж таки зважиться розробляти родовища на Чорному та Азовському морях, то запаси нафти будуть значно меншими, ніж вони є в даний час.

Нерозвідані запаси на морському шельфі України оцінені Українським державним геологорозвідувальним інститутом у 1852,96 млрд. м<sup>3</sup> газу, 157,2 млн. т нафти і 186,2 млн. т конденсату. Це – 37% сумарних нерозвіданих ресурсів газу, 21,4% – нафти і 53,8% – конденсату [4].

За оцінками Українського державного геологорозвідувального інституту сумарні перспективні і прогнозні ресурси вуглеводнів в акваторії складають 1438 млн. т. умовного палива, в тому числі:

- на шельфі Чорного моря – 780 млн. т. у. п.;
- на континентальному схилі і в глибоководній впадині Чорного моря – 346 млн. т. у. п.;
- на шельфі Азовського моря – 312 млн. т. у. п. [17].

Наукові співробітники ДП «Науканафтогаз» припускають, що в українському секторі Чорного моря початкові вуглеводні ресурси становлять 1207 млн. т умовного палива, з яких 604 млн. т знаходяться на північно-західному шельфі, 346 млн. т – на континентальному схилі й у глибоководній западині і 257 млн. т – на Прикерченському шельфі [18].

Видобуток вуглеводів на Чорному морі проводиться на мілководді (глибина менша 200 м). Але спеціалісти вважають, що набагато перспективніші, але набагато складніші для розвідки та видобування ділянки знаходяться на глибинах – від 200 до 2000 м [19]. Але найбільша глибина, яка є доступною для українських бурових платформ «Сиваш» і «Таврида» трохи більше 70 метрів. В зв'язку з цим постає два варіанта вирішення цього питання:

- по-перше: закупка сучасних бурових установок (платформ, бурових суден) або їх оренда;
- по-друге: залучення до співпраці міжнародних спеціалізованих компаній, які проводять освоєння та розробку морських родовищ, які володіють необхідними знаннями та технологіями.

В зв'язку з тим, що найбільш перспективні ресурси нафти знаходяться на глибоководній частині Чорного моря, розробка яких вимагає новітніх технічних засобів і великих капіталовкладень, український уряд вважає необхідним залучення інвесторів, здебільшого іноземних.

Час від часу в Україні проводяться конкурси про співпрацю України з компаніями різних країн світу в галузі розробки шельфів Чорного та Азовських морів, але, майже, ніякого результату це поки не принесло.

З метою залучення іноземних інвесторів для участі в освоєнні вуглеводневих ресурсів глибоководної шельфу Чорного моря було проведено переговори з такими всесвітньо відомими фірмами як Hunt Oil Company, Vanco, OMV, Gas de France [3].

Для залучення інвесторів Україна пропонує найперспективнішу ділянку – Прикерченську. Загальна площа Прикерченської ділянки надр континентального шельфу Чорного моря, яка зараз привертає інтерес інвесторів, становить 12,96 тис. км<sup>2</sup>, глибина моря в його межах – від 70 до 2000 м. Щільність ресурсів вуглеводнів (Д+С2+С3), за попередніми оцінками, становить 30 тис. тонн нафтового еквівалента на 1 км<sup>2</sup>. У межах Прикерченської ділянки закартовано Південнокерченську нафтогазоперспективну структуру, готову до буріння, і виявлено структури «Якірна», «Моряна» й «Тетяєво» [20].

В зв'язку з тим, що для освоєння цієї ділянки необхідні спеціальні технології, яких в Україні немає і великий об'єм інвестицій, Україна вимушена залучати до освоєння цієї ділянки іноземних інвесторів.

Одним із ключових аспектів співпраці України і приватних іноземних підприємств є встановлення чітких та прозорих правил гри, особливо в питаннях розподілу продукції та оподаткування діяльності підприємств. У зв'язку з тим, що Україна майже не співпрацювала з нафтовидобувними компаніями, в країні не створені ефективні умови для освоєння шельфів Чорного та Азовського морів, не розроблена дієва законодавча база, яка відповідає вимогам як держави, так і підприємство-партнера. Тому на цей час, найбільш актуальним є розгляд існуючих систем оподаткування нафтовидобувної галузі та виокремлення серед них оптимальної.

Сучасний етап розвитку світової економічної системи характеризується переходом від національних економік до глобального господарства. Цей процес обумовлений зміною умов існування різних країн – ресурсних, економічних, соціальних. Особливо посилилися ресурсні умови і позначилася їх загальна дефіцитність при традиційному їх способі використання. На сьогоднішній день у світі спостерігається постійне збільшення обсягів споживання нафти і нафтопродуктів. При цьому обсяг світового видобутку нафти постійно знижується у зв'язку з обмеженням існуючих запасів та відсутністю вільних добувних та переробних потужностей підприємств.

Нафта, як відомо, належить до невідновлюваних природних ресурсів, виснаження яких, в процесі експлуатації родовищ, призводить до необхідності застосування спеціальних інструментів при оподаткуванні доходу від їх видобутку. Саме тому в нафтогазовидобувній промисловості світу застосовується економічна рента – різниця між вартістю продукції та витратами на її видобування. Метою рентного платежу у всіх цивілізованих країнах є стягнення на користь держави частини надприбутку нафтовидобувних компаній [21].

Рента в нафтовидобуванні – це регулярні платежі нафтовидобувних підприємств, які сплачуються ними за право користування надрами, право вести геологічну розвідку, освоєння та промислово розробку нафтових родовищ.

Державне регулювання питань раціонального надрокористання, охорона природи і природокористування, насамперед за допомогою податків, є важливим елементом економічної стратегії будь-якої держави, що має в своєму розпорядженні запаси нафти. В зв'язку з тим, що оподаткування нафтовидобувних підприємств недосконале і не дозволяє підприємствам галузі розвиватися, нарощувати свої видобувні потужності, необхідно дослідити формування ефективного механізму надрокористування в інших, більш розвинутих країнах.

Механізм визначення розміру рентних платежів за нафту шляхом множення ставки рентної плати на обсяг видобутої за звітний податковий період сировини не передбачає диференційованого підходу визначення суми рентних платежів в залежності від геологічних факторів родовищ (глибина видобутку, добовий обсяг видобутку), і призводить до того, що підприємства, які мають більш рентабельні родовища, а завдяки цьому та геологічним факторам мають також і нижчу собівартість видобутку, сплачують рентну плату за тону нафти в тому ж розмірі, що й підприємства, у яких собівартість видобутку є значно вищою. Нинішній недиференційований підхід призводить до зменшення капітальних вкладень на тих підприємствах, де вища собівартість видобутку нафти, що, в свою чергу, створює гальмівну тенденцію у видобутку [21].

**Україна.** Законодавство України передбачає такі основні податки при нафтовидобуванні: рентна плата за нафту, податок на прибуток.

Рентні платежі за нафту – загальнодержавні обов'язкові платежі, які сплачуються з вартості обсягів нафти, видобутих у межах території України [25]. До 2005 р. об'єктом оподаткування рентною платою були обсяги відпущеної (товарної) вуглеводневої сировини. Але з 2005 р. запроваджено нововведення: рента залежить уже від усього обсягу видобутої сировини. При цьому законодавці не врахували, що в процесі видобутку, транспортування, підготовки нафти, природного газу і газового конденсату обов'язково відбуваються технологічні втрати продукції. Крім того, частину витрачають на депарафінізацію насосно-компресорних труб у свердловинах і викидних лініях від свердловин, капітальний ремонт свердловин, на обробку призабійної зони шарів, заповнення нових трубопроводів, потреби буровлення тощо [24]. Розмір рентних ставок на нафту щороку встановлюється законами про Держбюджет на наступний рік (табл. 3.1.3.3)

## Розміри ставок рентної плати за період від 2001 до 2011 рр.

Період зміни розміру рентної плати	Ставка рентної плати, грн. за тону	Геологічні умови видобутку нафти	
2001	17,34		
2002	52,02		
2003	січень–травень	52,02	
	червень–грудень	160,00	
2004	160,00		
2005	січень–липень	300,00	
	серпень– грудень	550,00	
2006		876,17	
		550,00	з покладів із глибини від 4000 до 5000 метрів
		325,00	з покладів із глибини від понад 5000 метрів
2007		1090,00	з покладів із глибини до 5000 метрів
		404,00	з покладів із глибини від понад 5000 метрів
2008	січень – травень	1090,00	з покладів із глибини до 5000 метрів
		404,00	з покладів із глибини від понад 5000 метрів
	червень – грудень	1529,90	з покладів із глибини до 5000 метрів
		566,10	з покладів із глибини від понад 5000 метрів
2009		1529,90	з покладів із глибини до 5000 метрів
		566,10	з покладів із глибини від понад 5000 метрів
2011		2141,86	з покладів із глибини до 5000 метрів
		592,54	з покладів із глибини від понад 5000 метрів

На початку червня 2008 р. Верховна Рада прийняла закон, згідно з яким рентна плата за нафту і газовий конденсат щомісяця повинна коректуватися. Корируючий коефіцієнт обчислюється Міністерством економіки України для кожного звітного (податкового) періоду шляхом ділення середньої ціни одного бареля нафти «Urals», що склалася на момент завершення проведення торгів нафтою на Лондонській біржі протягом поточного звітного (податкового) періоду, на базову ціну нафти та до 10 числа наступного звітного (податкового) періоду. Під базовою ціною нафти розуміється ціна нафти «Urals», яка дорівнює 100 дол. США за барель [25].

Податок на прибуток підприємства в Україні регламентується Податковим Кодексом [25], який встановлює ставку податку на рівні:

- з 1 квітня 2011 р. до 31 грудня 2011 р. включно ставка податку становить 23 відсотків;
- з 1 січня 2012 р. до 31 грудня 2012 р. включно ставка податку становить 21 відсотків;
- з 1 січня 2013 р. до 31 грудня 2013 р. включно – 19 відсотків;
- з 1 січня 2014 р. включно – 16 відсотків.

У більшості розвинутих країнах існує гнучка система оподаткування нафтовидобувної діяльності. Така система оподаткування дозволяє:

- раціонально використовувати надра, в нашому випадку нафту, шляхом використання новітніх технологій, які дозволяють ефективно розробляти родовища;
- залучити більше число родовищ нафти, тому що диференціація оподаткування стимулює освоєння більш складних родовищ;
- вилучити сировинні надприбутки у вигляді додаткових рентних доходів;
- стимулювати розвиток підприємств нафтової промисловості.

У розвинутих країнах розрахунки рентної плати здійснюються з урахуванням максимальної економічної доцільності не стільки в інтересах бюджету, скільки на користь компанії, які забезпечують виплати до державної скарбниці. Аби зрозуміти цей принцип, необхідно уточнити поняття ренти: різниця між вартістю продукції та витратами на її видобуток. При цьому у витрати входять безпосередньо витрати на видобуток, витрати на геологорозвідку, буріння, а також галузева норма прибутку. Також мають бути враховані геологічні умови розробки родовищ, такі, як глибина та середньодобовий видобуток.

**Норвегія.** В Норвегії нафтовидобувні компанії оподатковують згідно з нормами Закону про нафтове оподаткування. Законодавство передбачає такі основні платежі при нафтовидобуванні: прибутковий податок, спеціальний податок на нафтові операції, роялті, податок на капітал, ренталс.



Прибутковий податок та спеціальний податок на нафтові операції є основними і базуються на обкладенні чистого доходу компанії. Податок на видобуток вуглеводнів (спеціальний податок) становить 30%, заснований на потоці готівки. Податок на видобуток вуглеводнів не відраховується з податку на прибуток корпорацій. Спеціальний податок надає знижку у вигляді певного відсотка від вартості основних фондів у видобутку і транспортуванні вуглеводнів (протягом 15 років, з року початку амортизації цих фондів). Ставка спеціального податку становить 30%.

У системі оподаткування виробництва вуглеводнів в Норвегії певне місце займають роялті. З 1972 р. ставку роялті на нафту становить 8–16% залежно від обсягу видобутку. Передбачається, що така диференціація підвищить інтерес інвесторів до невеликих родовищ, а також пом'якшить регресивний за суттю характер роялті. Порівняно зі ставками податків на дохід у нафтовій галузі Норвегії (близько 50%) надходження від роялті в скарбницю не дуже великі.

Ренталс не міняється протягом перших 6 років, а потім щорічно збільшується, поки не досягне певного (максимального) розміру [26].

**Великобританія.** Основні податкові надходження від нафтогазового сектора Великобританії забезпечуються насамперед: спеціальним податком на нафтові доходи, корпоративним податком, роялті, ренталс.

Спеціальний податок діє з 1975 р. виплачується з прибутку від здобичі вуглеводнів. Причому об'єктом оподаткування є родовище, а не компанія. Його розмір з 1993 р. встановлено в розмірі 50% (у 1980-і рр. – 75%). Розраховується прибуток як різниця між доходами від видобутку і витратами, включаючи поточні, роялті, витрати на розробку.

Стандартний корпоративний податок виплачується за ставкою 30%.

Роялті у Великобританії стягується за ставкою 12,5%. При цьому з валового доходу виключаються витрати по транспортуванню вуглеводнів на сушу і витрати закачування. Уряд може вирішувати в якій формі (натуральній або грошовій) стягувати роялті [27]. Ставка ренталс встановлюється в ліцензійній нафтовій угоді, які укладаються в результаті конкурсу.

**США.** Особливістю надровикористання в США є те, що власником надр в цій країні можуть бути не тільки федерація і штати, але і приватні особи. Відповідно розділяються і доходи від використання природних ресурсів.

Бонус – це ціна, яка пропонується покупцем на торгах за ділянки на державних і індійських землях.

Ренталс становлять 741 дол. за 1 км<sup>2</sup> протягом перших п'яти років і 1235 дол. за 1 км<sup>2</sup> після п'яти років.

Роялті коливаються в межах 10–20%. Розміри роялті за видобуток на приватних землях встановлюються власниками цих земель. Ці особи, як правило, об'єднані в асоціації, які виконують консультаційні і посередницькі функції. Ставки можуть варіювати залежно від ділянки, геологічних умов і характеристик нафти. Найбільш високі ставки знаходяться в межах 20%. Податок на видобуток – 12,25%, якщо родовище дає понад 300 000 бар. на день.

Податок на прибуток корпорацій складається з федеральної ставки 35% і ставки штату 9,4% [27].

**Франція.** Оподаткування нафтової галузі складається з податку на прибуток і роялті.

Податок на прибуток корпорації становить 33,3%.

У Франції з її незначними нафтовими запасами держава при визначенні розміру рентної плати за нафту (роялті) використовують таку шкалу ставок роялті:

- 0% – при видобутку менш як 1000 барелей/доба;
- 6% – при видобутку від 1000 до 2000 барелей/доба;
- 9% – при видобутку від 2000 до 6000 барелей/доба;
- 12% – при видобутку понад 6000 барелей/доба.

При підрахунку роялті у Франції із загальної вартості нафти вираховують усі витрати на видобуток, транспортування та інше, також здійснюють відстрочення податків, при цьому 50% надприбутку залишається у нафтовидобувних підприємств для продовження розвідувальних робіт [28].

**Росія.** Одним з основних чинників значного приросту податкових доходів бюджетної системи є збільшення доходів, що отримуються у зв'язку з видобутком корисних копалин. У зв'язку з цим особлива увага приділяється ефективному функціонуванню системи оподаткування нафтовидобувних підприємств, яка складається з таких основних платежів: податку на прибуток (20%); податку на додану вартість (ПДВ) (18%); податку на видобуток корисних копалин; платежів за користування надрами; інших корпоративних податків; митних платежів.

Податок на прибуток регулюється Главою 25 «Податок на прибуток організацій» Податкового Кодексу Російської Федерації. З 1 січня 2009 р. ставка податку на прибуток організацій понижена з 24% до 20%. При цьому податок перераховується як федеральний, так і регіональні бюджети в пропорції 2% і 18%.

Податок на додану вартість (ПДВ) регулюється Главою 21 «Податок на додану вартість» Податкового Кодексу Російської Федерації. Податок становить 18%.

Податок на видобуток корисних копалин (ПВКК) запроваджений від 1 січня 2002 р. Він змінив собою податок на відтворення мінерально-сировинної бази і акцизи на нафту [29].

Одночасно з 1 січня 2009 р. було відмінено таку умову застосування знижуючого коефіцієнта до ставки ПВКК на нафту при видобуванні нафти на ділянках надр з високим ступенем розробки родовищ нафти, з використанням прямого методу обліку нафти, видобутої на вказаних ділянках надр. В цілях підвищення ефективності ПВКК, що стягується при видобуванні нафти, з урахуванням зростання собівартості тонни нафти, що здобувається, з 2009 р. підвищений неоподатковуваний мінімум, що враховується при розрахунку коефіцієнта Кц, встановлений пунктом 3 статті 342 Кодексу, з 9 до 15 дол. США.

З 2007 р. до Податкового кодексу Російської Федерації на постійній основі введена специфічна податкова ставка НДПІ у розмірі 419 руб. за одну тонну видобутої нафти. При цьому вказана податкова ставка застосовується з

декількома коефіцієнтами – коефіцієнтом, що характеризує динаміку світових цін на нафту, і знижуючим коефіцієнтом, що характеризує ступінь розробки запасів конкретної ділянки надр [30].

При цьому для підприємств, які ведуть дослідження або розробку родовищ на шельфах морів, використовується ставка податку 0 при дотриманні таких умов (табл. 3.1.3.4) [31, с. 14]. Якщо хоч один з цих критеріїв не виконується податок на видобуток корисних копалин сплачується за звичною ставкою.

Таблиця 3.1.3.4

**Умови пільгового оподаткування родовищ на шельфах**

Територія	Період дії ліцензії	Ступінь виробленості запасів не більше	Накопичений обсяг видобутку нафти, млн. т	Термін розробки запасів, кількість років для ліцензії на право розвідки і видобутку корисних копалин
Повністю або частково в Азовському і Каспійському морях	До 01. 01. 2009 р.	0,05	10	7 років – з 01. 01. 2009 р. до 01. 01. 2016 р.
	Після 01. 01. 2009 р.	–	10	7 (12) років
На північ від Північного полярного кола повністю або частково в межах внутрішніх морських вод і територіального моря, на континентальному шельфі Росії	До 01. 01. 2009 р.	0,05	35	10 років – з 01. 01. 2009 р. до 01. 01. 2019 р.
	Після 01. 01. 2009 р.	–	35	10 (15) років

**Республіка Казахстан.** Оподаткування діяльності по проведенню операцій по надкористуванню, включаючи нафтові операції, регулюється Податковим кодексом, який було введено в дію 01. 01. 2009 р. До набуття Кодексу юридичної сили, нафтовидобувні підприємства сплачували: податок на надприбуток, спеціальні платежі надкористувачів, бонуси (підписного, комерційного виявлення), роялті, долю Республіки Казахстан по розділу продукції, додаткові платежі надкористувача, що здійснює діяльність за контрактом про розділ продукції. Зі вступом Кодексу в дію режим оподаткування нафтовидобувних підприємств складається з таких основних податках: податок на видобуток корисних копалин (НДПП), податок на надприбуток, підписний бонус і бонус комерційного виявлення, платіж по відшкодуванню історичних витрат.

Податковий кодекс Республіки Казахстан регламентує обов’язкові платежі до державного бюджету, які повинні виплачуватися на регулярній основі компаніями – надкористувачами, що здійснюють свою діяльність на території республіки.

У Казахстані з 1 січня 2009 р. діють наступні спеціальні платежі надкористувачів:

- бонуси (передплатний, комерційного виявлення);
- податок на видобуток корисних копалин (ПВКК), який замінив собою роялті;
- податок на надприбуток;
- платежі з відшкодування історичних витрат, понесених державою на геологічне вивчення та облаштування контрактної території;
- частка Республіки Казахстан з розподілу продукції за контрактами, укладеними до 01. 01. 2009 р.;
- експортне мито на сиру нафту, газовий конденсат [32, с. 43].

Бонуси в Казахстані розділені на підписні і комерційні. Підписний бонус – разовий фіксований платіж за право здійснення діяльності з надкористування на контрактній території. Бонус комерційного виявлення сплачується за кожне комерційне виявлення на контрактній території, окрім контрактів на проведення розвідки родовищ корисних копалини, що не передбачають подальший їх здобичі. Бонус комерційного сплачується за ставкою 0,1% від видобувних запасів корисних копалини на родовищі.

Роялті з нафти сплачуються за змінною шкалою залежно від кількості тонн від 2 до 6% [33]. Замість роялті сплачується податок на надприбуток. Податок на надприбуток обчислюється по ставках від 0 до 60% виходячи з досягнутого рівня внутрішньої норми прибутку на кінець податкового періоду.

Надкористування в Казахстані визначається на підставі контракту з державою. Платниками НДПП є надкористувачі, що здійснюють видобуток корисних копалин за окремими контрактами на користування надрами. Ставки різні і варіюються від 3% до 24% залежно від виду ресурсу. Також скасовано Угоду про розділ продукції (СРП) як виду контрактів на надкористування [34].

Платіж із відшкодування історичних витрат є фіксованим платежем надкористувача з відшкодування сумарних витрат, понесених державою на геологічне вивчення та облаштування відповідної контрактної території до укладання контракту на надкористування. Платниками цього платежу є надкористувачі, які уклали контракти на надкористування в порядку, встановленому законодавством Республіки Казахстан, за родовищами корисних копалин, з яких держава понесла витрати на геологічне вивчення і облаштування відповідної контрактної території до укладання контрактів [32, с. 55].

З 1 січня 2009 р. набув чинності новий Податковий кодекс, який збільшує податкове навантаження надрокористувачів і передбачає сплату надрокористувачами рентного податку на експортовані нафту, газовий конденсат у залежність від світової ціни. У зв'язку з цим, а також з урахуванням такого різкого падіння ціни на нафту, необхідність у стягненні ЕТП відпала, і з 26 січня 2009 р. уряд запровадив нульові ставки на експорт сирової нафти і газоконденсату для всіх нафтових компаній, що працюють у республіці [32, с. 57].

**Австралія.** Законодавство Австралії передбачає такі основні податки при нафтовидобуванні: податок на ресурсну ренту, акциз на нафту, роялті, податок на прибуток.

Нафтовий податок на ресурсну ренту введений в середині 1980-х рр. як заміна акцизу на нафту і роялті для шельфових проектів. Він сплачується до нарахування податку на прибуток і нараховується у розмірі 40% від надходжень оподаткувань, які включають засоби, отримані від продажу всієї дозволеної витрати [26].

Акциз розраховується як відсоток від об'єму здобутої нафти, помноженого на середню ціну реалізації ФОБ в даному регіоні. Ставки акцизу змінюються залежно від категорії нафти, що здобувається, і об'єму здобичі від 0 до 55%.

Нафтовою роялті ділиться на федеральний і роялті штатів. Федеральний роялті застосовується до шельфових родовищ, які знаходяться під юрисдикцією штатів і тому не підпадають під режим податку на ресурсну ренту. Роялті розраховується як відсоток вартості від здобутої нафти з кожної свердловини. Роялті встановлюються у розмірі 4% для Співдружності і 6–8,5% – для уряду штату. Співдружність і штат повинні укласти угоду про розділ доходів. Для Barrow Island уряд Західної Австралії отримує 25% роялті на ресурсну ренту, інші 75% – федеральний уряд. Роялті на ресурсну ренту застосовується тільки для родовищ під юрисдикцією штату [26].

Нафтогазовий сектор країни сплачує податок на прибуток у розмірі 36%.

**Китай.** Основні податкові надходження від нафтогазового сектора Китаю забезпечуються в перш за все: роялті, податок на прибуток корпорацій, податок за користування природними ресурсами.

В Китаї використовують диференційовану шкалу роялті:

- 0% – при видобутку нафти до 20 000 барелей/доба;
- 4% – при видобутку нафти 20 001–30 000 барелей/доба;
- 6% – при видобутку нафти 30 001–40 000 барелей/доба;
- 8% – при видобутку нафти 40 001–60 000 барелей/доба;
- 10% – при видобутку нафти 60 001–80 000 барелей/доба;
- 12,5% – при видобутку нафти 80 001 и барелей/доба [35].

Податок на прибуток корпорацій становить 25%.

Сума податку за користування природними ресурсами обчислюється шляхом застосування відповідної ставки до кількісного показника оподаткованого податком продукту. Зараз податок за користування природними ресурсами становить 8 ~ 30 юаней за тону сирової нафти.

**Нігерія.** Законодавство Нігерії передбачає такі основні податки при нафтовидобуванні: бонуси, роялті, податок на прибуток.

Бонуси в Нігерії сплачуються підприємствами при підписанні угоди з урядом і складають 0,5 млн. дол., потім 1,0 млн. дол., коли видобуток нафти досягає 10 000 барелей/доба; та 2,0 млн. дол. – 50 000 барелей/доба.

Роялті в Нігерії представлено в виді диференційної шкали для офшорних родовищ:

- 0% – якщо глибина більше 1000 м;
- 4% – якщо глибина від 800 до 1000 м;
- 8% – якщо глибина від 500 до 800 м;
- 12% – якщо глибина від 200 до 500 м.

Розрахунок роялті за змінною шкалою фактично служить цілям вилучення у виробника частини ресурсної ренти і дозволяє понизити регресивність такого податку.

Податок на прибуток нафтових корпорацій становить 50%.

**Азербайджан.** В Азербайджані система оподаткування нафтовидобувних підприємств складається з таких платежів: податок на прибуток, промисловий податок.

Податок на прибуток юридичних осіб складає 27% від прибутку підприємства. Прибутком є різниця між доходами і витратами, від'ємниками з доходу. Платниками податку на прибуток в Азербайджані є підприємства – резиденти і нерезиденти.

Промисловий податок стягується за видобуток корисних копалин на території Азербайджану і в шельфі сектора Каспійського моря (озера), що належить Азербайджану. Ставки промислового податку встановлено в розмірі 26% [36].

Для того, щоб вирішити, яка з розглянутих податкових систем є найбільш інвестиційно-привабливою для підприємств, необхідно їх проаналізувати за допомогою коефіцієнта податкового навантаження

Під коефіцієнтом податкового навантаження (КПН) зазвичай розуміють співвідношення між сумою сплачених податків та інших обов'язкових платежів до бюджету (без урахування сум погашеної заборгованості) до сукупного річного доходу підприємства за звітний період. Даний індикатор, як правило, вимірюється у відсотках [32, с. 58].

У світі використовується багато методик визначення КПН, але найбільш доцільно використовувати таку формулу:

$$k_{\text{ПН}} = \frac{d_{\text{ПН}}}{d_{\text{ВВП}}} \times 100\%, \quad (1)$$

де  $k$  – коефіцієнт податкового навантаження;

$d_{\text{ПН}}$  – частка сектору в загальному обсязі податкових надходжень держави;

$d_{\text{ВВП}}$  – частка сектору у ВВП.

У свою чергу частка нафтовидобувного сектору в загальному обсязі податкових надходжень держави розраховується за формулою:

$$d_{ПН} = \frac{ПН_{галузі}}{ПН_{заг.}} \times 100\%, \quad (2)$$

де  $ПН_{галузі}$  – податкове надходження нафтовидобувної галузі;

$ПН_{заг.}$  – загальний обсяг податків.

Частка нафтовидобувного сектору у ВВП держави розраховується за формулою:

$$d_{ВВП} = \frac{ВВП_{галузі}}{ВВП_{заг.}} \times 100\%, \quad (3)$$

де  $ВВП_{галузі}$  – вартість продукції галузі;

$ВВП_{заг.}$  – сукупна вартість продукції сфери матеріального виробництва і послуг.

Дуже важливим є питання вибору способу співпраці в нафтовидобувній галузі на шельфах морів. У світі існує безліч видів нафтових контрактів, найбільш поширеними з них є:

1. Концесія (ліцензія) історично є найдавнішим і по суті першим видом контракту в нафтовому бізнесі. Сучасне концесійну угоду – це договір між нафтовидобувною компанією і країною – власником нафти, що надає компанії виключне право на розвідку, розробку, продаж та експорт нафти в обумовлений контрактом термін. Натомість компанія виплачує державі винагороду у вигляді разових і/чи регулярних (роялті) платежів. Щоб отримати право концесії, зацікавлені компанії беруть участь у відкритому конкурсі, пропонуючи уряду найбільш прийнятні умови розробки родовищ. Прагнучи до здійснення своїх намірів у запеклій боротьбі за право виграти концесію, компанії пропонують країнам – власникам нафти, вигідні умови та додаткові відрахування до скарбниці [32, с. 24–25].

2. Контракт про спільне підприємство (СП) – передбачає участь сторін: іноземної компанії і уряду (як правило, в особі державної нафтової компанії), у спільному підприємстві, в якому ризики, витрати і отримання прибутку діляться між ними, як у звичайному СП. Сторони рівною мірою несуть відповідальність за своєчасну розробку родовищ і розраховують на дохід відповідно до їх внеском у підприємство так само, як і в типовому СП. У цьому випадку необхідно, щоб рівень менеджменту і технологій у цих компаніях був приблизно однаковим [32, с. 25].

В кінці 2010 р. ДАТ «Чорноморнафтогаз» висловив бажання підписати договір про спільну розвідку та видобуток нафти і газу на чорноморському шельфі з ВАТ «Лукойл», а саме Одеського, Безіменного та Суботинського родовищ. Спільне підприємство планується на принципах 50% x 50%.

В останні роки, створення спільного видобувного підприємства на шельфі Чорного моря пов'язують з «Газпромом», якому пропонується розробка «структури Паласса», ресурси, якої оцінюють близько 490 млн. т нафти і 60 млрд. куб. м газу, при дуже значній глибині.

Ліцензія на розвідку російської частини «Структура Паласса» належить невеликій компанії, термін її закінчується в 2012 р. Тому навіть якщо рішення про створення СП буде прийнято, реально роботи на цьому родовищі можуть бути розпочаті лише у другій половині наступного десятиліття [37].

3. Сервісні контракти звичайно укладаються між державою – власником нафти, і міжнародної нафтовою компанією (МНК), яка наділяється правом розробки конкретного родовища, а держава отримує доходи у вигляді частки прибутку (відповідно до узгодженої формулою), а також іноді у формі податків і роялті. МНК інвестує капітал і витрачає кошти, фінансуючи розробку родовищ [32, с. 26].

Недоліки сервісних контрактів з точки зору нафтової компанії: нафта не є активом нафтовидобувної компанії, яка виступає як підрядна фірма. Права власності на нафту знаходяться тільки у держави, на території якої йде видобуток.

4. Угоди про розподіл продукції (УРП) – це досить поширений вид контракту між державою та однією чи кількома нафтовими компаніями на розвідку та / або розробку і видобуток нафти чи інших мінералів, заснований на системі розділу продукції. Згідно з умовами контракту, мінеральні ресурси контрактного родовища протягом усього періоду їх розробки залишаються власністю держави. З огляду на тривалість процесу освоєння нафтових родовищ, УРП, як правило, укладаються на термін 25–30 років. Однак історії відомі і більше тривалі УРП [32, с. 27].

Для освоєння шельфів Чорного та Азовського морів Україна вперше за роки своєї незалежності підписала угоду про розподіл продукції 19 жовтня 2007 р. з Vanco International Ltd., на розробку Прикерченської ділянки надр континентального шельфу Чорного моря. Потім Vanco International передала всі права і обов'язки по СРП компанії Vanco Prykerchenska.

Угода між Vanco та Україною була укладена на 30 років і передбачала виконання роботи в 2 етапи (табл. 3.1.3.5) [38].

Vanco Prykerchenskaya Ltd. – дочірня компанія Vanco International, що, у свою чергу, на сто відсотків належить Vanco Energy (Х'юстон, Техас, США). Остання володіє шістьма ліцензіями на розробку шельфових зон у п'яти країнах (Кот-Д'Івуар, Гана, Екваторіальна Гвінея, Габон і Україна) [38].

Відповідно до умов, вказаних в УРП, частка Vanco, до компенсації витрат, які були інвестовані в проект, становить 70%, а держави – 30%; при компенсації витрат Vanco частка фірми і держави становитиме 50% x 50%.

Деякі експерти вважають, що в зв'язку з українським податковим законодавством реальний розподіл продукції буде складатися з 35% власність Vanco і 65% знаходиться в розпорядженні держави.

Потенційний видобуток на цій території одні експерти оцінюють в межах 4 млн.т., інші менш оптимістичні і прогнозують близько 3 млн.т. нафти на рік.

## Характеристика етапів проекту освоєння Прикерченської ділянки Чорного моря

Період	Строки	Роботи	Очікувані мінімальні витрати	Передача ділянки державі
Етап 1. Дослідження шельфу				
Етап 1.1	3 роки	Завершення 2D-сейсмічного дослідження. 3D-сейсміка на площі 3 тис. км <sup>2</sup> . Буріння 2 свердловин.	100 млн. дол. США	Інвестор повертає державі 25% початкової території.
Етап 1.2	3 роки	3D-сейсміка на площі 1 тис. км <sup>2</sup> . Буріння 2 свердловин.	130 млн. дол. США	УРП не вимагає повернення початкової території державі на даному етапі.
Етап 1.3	2 роки	Буріння 2 свердловин.	100 млн. дол. США	Повернення державі зайвих ділянок початкової території. Згідно з УРП інвестор має право утримувати лише ділянки, на яких вестиметься розробка та видобуток корисних копалин, а також ті зони, на яких буде оголошено комерційне відкриття вуглеводнів.
Етап 2. Розробка і видобування шельфу				
Етап 2.1	22 роки	Передбачатиме безпосереднє видобування вуглеводнів	1170 млн. дол. США	

Потенційний видобуток природного газу може скласти близько 4,5 млрд. м<sup>3</sup> на рік.

25 квітня 2008 р. Мінприроди анулювало ліцензію компанії Vanco Pryckerchenska Ltd. на користування надрами. Після чого Vanco почала міжнародну арбітражну процедуру проти уряду України і заявила, що вважає незаконним анулювання ліцензії. 21 травня 2008 р. Кабінет міністрів ухвалив рішення про односторонній вихід з угоди з компанією Vanco про розподіл продукції. 18 червня 2008 р. Президент України Віктор Ющенко своїм указом зупинив дію розпорядження уряду від 21 травня 2008 р. № 740-р «Про припинення Угоди між Кабінетом міністрів України і компанією «Венко Інтернешнл лімітед» про розподіл вуглеводнів, які здобуватимуться в межах Прикерченського ділянки надр континентального шельфу Чорного моря». 17 липня 2008 р. компанія Vanco Pryckerchenska почала арбітражний процес проти України відповідно до вимог Арбітражного інституту Торгової палати м. Стокгольм (Швеція) щодо конфлікту по СРП [14]. У кінці 2010 р. з'явилася інформація про те, що сторони прийшли до спільного результату і планують поновити роботу, базуючись на попередніх угодах, виконуючи попередні умови та домовленості.

Для того, щоб зрозуміти чи є ця домовленість вигідною, як для держави, так і для нафтовидобувної компанії, необхідно підрахувати вигоди, яка отримує держава у вигляді частки прибуткової нафти. А нафтовидобувна компанія отримує в свою чергу компенсаційну нафту, яка розраховується формулою:

$$H_{ком} = H_{вд} - H_{пр}, \quad (4)$$

де  $H_{ком}$  – обсяг компенсаційної нафти;

$H_{вд}$  – обсяг видобутої нафти;

$H_{пр}$  – обсяг прибуткової нафти.

Тобто, держава і нафтовидобувна компанія розподіляють прибуток не в грошовій формі, а сировою нафтою, яка компенсує витрати фірми на освоєння родовищ та через деякий час приносить їй прибуток, після покриття всіх коштів, інвестованих в розробку родовищ. Це дозволяє не залучати в оборот реальні грошові кошти, що позитивно впливає на економічну і фінансову ситуацію в країні.

Для розвитку видобутку нафти на шельфах Чорного та Азовського морів держава, зі свого боку, повинна стимулювати нафтовидобувні компанії. Одним із основних аспектів підтримки видобутку є створення ефективної та дієвої транспортної інфраструктури. Транспортна схема повинна адекватно відтворювати необхідні нафтові потоки. Існуюча транспортна інфраструктура не розрахована для забезпечення діяльності на шельфах морів. В зв'язку з цим, необхідно створювати нові нафтопроводи, термінали для перекачки та акумулювання нафти, також можливо використовувати ще новий для України вид транспортування, як танкери.

Освоєння родовищ на шельфах Чорного та Азовського морів не можливо вирішити тільки за допомогою зусиль тільки однієї нафтовидобувної компанії, не залежно від того, українська чи закордонна вона. Складність питання вимагає координаційних зусиль зі сторони приватних підприємств та держави і носить системний характер. Ефективність вирішення цього питання можливе тільки при активній позиції держави.

Причини цього очевидні: держава, на відміну від окремих секторів економіки і компаній, представляє загальнонаціональні економічні та екологічні інтереси, а також володіє найбільш широким спектром регулюючих

інструментів, включаючи формування нормативно-правової та процедурної бази. У функції держави входить розробка процедур прийняття рішень щодо вибору варіанта видобутку нафти в залежності від конкретних економічних та інших умов; визначення місця ресурсів у системі нафтопостачання країни; створення недискримінаційних умов поставок нафти з шельфів на ринок; збалансовану цінову політику; застосування механізмів ліцензування на право використання надрами та заходів економічного стимулювання [39, с. 11].

Наступним аспектом здійснення концепцій є створення необхідних стратегічних запасів нафти та нафтопродуктів в Україні.

Аналіз сучасного ринку нафти України в контексті світових тенденцій свідчить, що для нормального функціонування економіки країни та безперебійного постачання необхідного обсягу нафти і нафтопродуктів необхідним кроком виступає створення стратегічного резерву нафти. Цей резерв необхідно сформувати за допомогою власної нафти. Стратегічний резерв нафти дозволить:

По-перше, якщо створити саме резерв нафти, а не окремих нафтопродуктів, як це пропонувалось раніше, це дозволить забезпечити стабільність і швидкість реагування на тенденції ринку і виробляти з зазначеної нафти необхідний асортимент нафтопереробної продукції, що допоможе відновити його належне функціонування. Сиру нафту дешевше зберігати і технічно простіше утримувати. Вона також забезпечує більшу гнучкість у зв'язку з тим, що може бути перероблена на продукти, необхідні на час перерви в постачанні.

У світі резерви мають різні обсяги і складаються як із нафти, так і з нафтопродуктів. У ЄС резерви формують на рівні, достатньому для забезпечення внутрішнього споживання нафтопродуктів протягом 90 днів середнього щоденного внутрішнього споживання за попередній календарний рік [40, с. 10]. Резерв ЄС складається з основних видів нафтопродуктів. Країни-члени МЕА повинні підтримувати нафтові резерви в обсязі, еквівалентному не менш ніж 90-денний загальний імпорту нафти (лише для країн імпортерів). Резерв складається з сирової нафти. Стратегічний нафтовий резерв США, належить уряду і складається із сирової нафти, що зберігається в п'яти підземних соляних печерах у Техасі та Луїзіані. Максимально можливий обсяг зберігання – 99,6 млн. т. нафти [40, с. 15].

По-друге, об'єм резервуарного парку нафти повинен бути розрахований не менше, ніж на рік споживання, тобто приблизно об'ємом 10–12 млн. т, при цьому резервуарні парки повинні знаходитися недалеко від НПЗ, але бути державною власністю. Це дозволить знизити монополічне становище деяких НПЗ.

По-третє, забезпечити надійність поставок шляхом застосування належних механізмів, спрямованих на подолання наслідків припинення поставок нафти.

Створення стратегічних резервів нафти на території України необхідне для наступного кроку в процесі впровадження енергетичної політики – стимулювання збільшення обсягів постачання імпортової нафти на НПЗ України, при цьому зменшення обсягів імпорту готових нафтопродуктів на територію України.

Всі ці заходи вимагають значних фінансових інвестицій, а їх реалізація триває декілька років, а іноді і десятків років. У зв'язку з цим залежність України від імпорту нафти і нафтопродуктів змушує шукати альтернативні джерела енергії.

У світі набувають розповсюдження альтернативні види палива (пеллети, біодизель, водень, біоетанол та інші), але вони дуже рідко використовуються в Україні, тому що виробниче устаткування дуже дороге, а на відміну від інших держав, які стимулюють виробників альтернативного виду палива та енергетики, Україна не виявляє жодної зацікавленості. Тому для України вони досі вважаються новітніми технологіями.

Одним із основних видів альтернативного палива є біопаливо. Біодизельне паливо (БДП) (біодизель, МЕРО, РМЕ, RME, FAME, EMAG, біонафта та ін.) – це екологічно чистий вид палива, який одержують із жирів рослинного і тваринного походження та використовують для заміни нафтового дизельного палива (ДП) [41].

Недостатня кількість власних ресурсів нафти, подорожчання нафти та нафтопродуктів в світі призводить до зростання попиту на біопаливо та, відповідно, на сировину для його виробництва. За даними ФАО, очікується, що цей процес стосуватиметься передусім зернових (пшениця), насіння олійних культур, цукру і рослинних олій. Очікується, що протягом наступного десятиріччя значні обсяги кукурудзи в США, пшениці та насіння ріпаку в Європі, цукру в Бразилії використовуватимуть для виробництва етанолу та біопалива. Такий попит прямо впливатиме на ціни на перелічені культури та опосередковано – через ціни на фураж – на ціни продукції тваринництва і птахівництва. Окремо слід зазначити, що високі ціни на нафту також зумовили появу спеціальної політики стимулювання виробництва біопалива [42].

Однак неминучим наслідком зростання цін на нафту істотно подорожчання всіх продуктів харчування. Це пов'язано не тільки і не стільки з ціною на солярку та мінеральні добрива, скільки з тим, що ціни на зерно та цукор жорстко пов'язані з цінами на біоетанол з тієї простої причини, що саме із зерна, цукрової тростини та цукрових буряків цей самий біоетанол і виробляють [7].

Для людства найбільш гуманним є використання традиційного виду палива, а з альтернативних – енергії вітру та сонця. Бо, використання біопалива в великій кількості загрожує виникненню світового дефіциту продуктів харчування. Тому що для виробників, для яких при здійсненні їх діяльності метою є отримання прибутку, найбільш рентабельним є виробництво сировини для біопалива. Тому такі ринкові відносини в недалекому майбутньому призведуть до того, що зникнуть «з лиця Землі» полів зернових та масляничних культур, що в кінцевому результаті загрожує голодом для багатьох країн світу. Важливими потенційними ресурсами є: гідроресурси, вітроенергетика, сонячна, геотермальна енергія, біогаз, утилізація відходів.

Сучасна ситуація в енергетиці світу не дозволяє забезпечити ефективне функціонування економіки, тільки використовуючи альтернативні джерела енергії. Тому людство змушено використовувати традиційні види палива, одним із головних якого виступає нафта.

Більшість опонентів можуть стверджувати, що запропонована концепція не життєздатна, в зв'язку з тим, що в сучасну епоху новітніх технологій нафта втратить своє ключове значення енергоресурсу, який впливає на економіку майже усіх країн світу, але це не так. Нафта є не тільки енергоносієм, вона використовується як ключова сировина в хімії та медицині, яка має багато переваг:

- висока теплота згоряння (1 кг. нафти виділяє 46 МДж тепла, при тому, що 1 м<sup>3</sup> природного газу – 36 МДж);
- переваги в транспортуванні. Варіаційні підходи до транспортування нафти (нафта транспортується трубопроводами, танкерами, автомобільним та залізничним транспортом);
- нафта в світі використовується не тільки як сировина, з якої виробляють різноманітні види палива, масел і мастил, за допомогою продуктів переробки нафти виробляють резинові та пластмасові вироби, синтетичні волокна, миючі засоби, спирти, гербіциди, вибухові речовини, медичні препарати, полімери, сірчану кислоту та ін.

Так, якщо колись нафту можна буде виключити зі списку енергоресурсів, з яких виробляється значний обсяг палива, то в інших галузях економіки нафта займає дуже важливе місце у виробництві необхідної продукції – як для медицини, хімічної промисловості, так і для інших галузей національної і світової економіки.

**Висновки.** Нафта є товаром, який завжди займає ключові позиції в світовій економіці. Хоча в останні роки частка нафти в структурі споживання паливних ресурсів зменшилася і поступилася лідируючою позицією газу, проте її частка залишається достатньо значною.

Україна – одна з тих держав, яка за допомогою власних ресурсів задовольняє незначну частину попиту на паливно-енергетичні ресурси, що вказує на значну залежність від імпортного постачання енергоресурсів. Більшість країн, в тому числі Україна, розглядає цю залежність як загрозу національній та енергетичній безпеці. Однак практика багатьох країн вказує на те, що впровадження ефективної енергетичної політики дозволяє зменшити ризики, які виникають перед імпортозалежними країнами. Таким чином, перед Україною постає проблема вибору енергетичної стратегії, від впровадження якої залежить подальший розвиток усієї країни. На підставі проведеного аналізу енергетичної політики України в порівнянні з іншими країнами світу можна зробити такі висновки.

Частка нафти в загальному споживанні енергоресурсів постійно зростає, спостерігається тенденція перевищення попиту над пропозицією. Приріст споживання нафти буде спостерігатися як в індустріальних державах, так і в країнах, що розвиваються. Значну частину зростаючого попиту будуть забезпечувати Китай та Індія. Для забезпечення очікуваного приросту споживання світовому ринку потрібне значне збільшення нафтовидобувних потужностей.

Енергоощадність економіки України є однією з найкращих можливостей зміцнення енергетичної безпеки та зменшення економічного тягаря в забезпеченні потреб в енергії, це зробить Україну менш вразливою до підвищення цін на енергоносії та збоїв у нафтопостачанні. Процес розвитку нафтової промисловості треба розглядати не тільки як впровадження новітніх енергетичних технологій в виробництво та переробку нафти, а й як збереження власних ресурсів нафти шляхом впровадження однієї з концепцій, які запропоновані в роботі. В процесі впровадження концепції ресурсозбереження треба виходити не тільки з миттєвої економії нафти і нафтопродуктів, а з необхідності забезпечення збереження цих ресурсів для стратегічних цілей, для подальшого використання в більш сприятливих умовах.

Україна має доволі вигідне геополітичне становище і є транзитною державою. Сучасну систему нафтопроводів України необхідно довести до стану, який відповідає міжнародним стандартам. Для забезпечення національної безпеки держави і створення умов для стабільної роботи та розвитку ПЕК необхідно диверсифікувати джерела надходження нафти. Географічне розташування України дозволяє залучити різноманітні джерела постачання нафти незалежними шляхами з Азербайджану, Казахстану, Туркменістану, країн Близького і Середнього Сходу, при цьому суттєво посиливши роль держави-транзитера між країнами каспійського регіону та важливими ринками збуту в Європі.

Майже щороку в Україні відбувається кризові ситуації на внутрішньому ринку нафти і нафтопродуктів, що вимагає від уряду України проведення негайних заходів зі стабілізації ціни. Одним із таких є створення стратегічних запасів нафти. Створення стратегічних запасів нафти є виваженою та необхідною політикою: вони є важливим елементом національної енергетичної безпеки і можуть значно скоротити вразливість у разі припинення постачання.

Виникає необхідність у стимулюванні збільшення обсягів імпорту саме нафти, а не нафтопродуктів шляхом зменшення податкового тиску на імпортерів. Для цього за допомогою фіскальних інструментів (мита і акцизу) зробити постачання нафти в Україну більш привабливим, ніж нафтопродуктів. Це дозволить розвивати нафтопереробну промисловість України, створювати нові робочі місця, а також виробляти необхідний асортимент товарів і адекватно та швидко реагувати на внутрішню ситуацію на ринку нафтопродуктів.

Освоєння вуглеводних ресурсів на шельфовій території України є пріоритетним напрямком розвитку нафтовидобувної промисловості. Розробку родовищ необхідно здійснювати за допомогою іноземних інвестицій.

Таким чином, глобальна індустріалізація призвела до швидкого виснаження економічних ресурсів (насамперед енергетичних). Обмеженість енергетичних ресурсів вимагає розробки і впровадження ефективного механізму їх використання, шляхом впровадження політики ресурсозбереження, яка базується на принципах раціоналізації та економії насамперед власних ресурсів. Основним напрямком ресурсозбереження нафтових ресурсів є ефективне ресурсне управління на всіх етапах їх використання та споживання. Для цього необхідно використати на практиці одну з трьох розроблених підходів до ефективного збереження енергоресурсів. Розроблені альтернативні концепції ресурсозбереження, які базуються на ефективному використанні власних запасів нафти, а в деякому випадку навіть їх збереженні, тобто базуються на принципі «консервування».

### Література до підрозділу 3.1.3

1. Бурлака В. Г. Яка ефективність використання наших шельфів [Електронний ресурс] / В. Г. Бурлака // День. – 2008. – № 134. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua>.
2. Перспективи енергозабезпечення України в контексті світових тенденцій : моногр. / за заг. наук. ред. А. Шевцова. – Д. : РФ НІСД, 2008. – 208 с.
3. Франчук І. А. Інвестиційні проекти нарощування видобутку вуглеводнів на шельфі Чорного та Азовського морів / І. А. Франчук // Вісник НГСУ. – 2006. – № 1–с. 17–19.
4. Діак І. В. Причини залежності. Чи може Україна збільшити видобуток нафти й природного газу? [Електронний ресурс] / І. В. Діак // День. – 2008. – № 234. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua>.
5. Саприкін В. Л. Нафтогазовий комплекс України: нові виклики і нові можливості / В. Л. Саприкін // Вісник НГСУ. – 2005. – № 4. – С. 21–24.
6. Сухоруков А. І. Нафтогазовий чинник економічної безпеки [Електронний ресурс] / А. І. Сухоруков, І. І. Темненко // Стратегічна панорама. – 1998. – № 3–4. – Режим доступу : <http://www.niurr.gov.ua>.
7. Романенко Ю. Нафтова пастка [Електронний ресурс] / Ю. Романенко // Главред. – 09. 06. 08 – Режим доступу : <http://ua.glavred.info>.
8. Кононюк В. Пік Хабберта. Світовий видобуток нафти та його вплив на економіку України [Електронний ресурс] / В. Кононюк // Дзеркало тижня. – 2007. – № 44 (673). – Режим доступу : <http://www.dt.ua>.
9. Нафтопереробна промисловість України: стан, проблеми і шляхи розвитку [Електронний ресурс] // Національна безпека і оборона. – 2006. – № 3 (75). – Режим доступу : <http://razumkov.org.ua>.
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Програма диверсифікації джерел постачання нафти в Україну на період до 2015 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 08. 11. 2006 р. № 1572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gdo.kiev.ua>.
12. Бітгнер О. Анатолій Присяжнюк: «Держава може і має добувати власні енергоносії» [Електронний ресурс] / О. Бітгнер // Урядовий кур'єр. – 12.06.2007. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
13. Ясюк В. М. Правові, організаційні, екологічні та техніко-технологічні проблеми освоєння вуглеводневих ресурсів на шельфі Чорного і в акваторії Азовського морів на найближчу перспективу / В. М. Ясюк // Вісник НГСУ. – 2004. – № 3. – С. 20–22.
14. Самар В. Пік Хабберта. Нафта і газ Чорного моря: що «втрагала» Україна? [Електронний ресурс] / В. Самар // Дзеркало тижня. – 2009. – № 4 (732). – Режим доступу : <http://www.dt.ua>.
15. Яремійчук Р. Енергетична незалежність України і вуглеводні ресурси Чорного та Азовського морів [Електронний ресурс] / Р. Яремійчук // – Режим доступу : <http://www.universum.org.ua>.
16. Діак І. В. Основні виклики енергетичній безпеці України на сучасному етапі: газовий аспект / І. В. Діак // Вісник НГСУ. – 2007. – № 2. – С. 6–11.
17. Шевцов А. Нафта і нафтопродукти. Перспективи стабільності ринку [Електронний ресурс] / А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський // – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
18. Стовба С. М. Напрямки та перспективи розвитку геологорозвідувальних робіт на шельфі Чорного моря / С. М. Стовба, О. І. Хрящевська // Вісник НГСУ. – 2004. – № 4. – С. 34–37.
19. Лук'янчук С. Чорноморські багатирі [Електронний ресурс] / С. Лук'янчук // Тиждень. – 2007. – № 1. – Режим доступу : <http://www.ut.net.ua>.
20. Михайлюк О. Видобуток енергоносіїв на шельфі Чорного та Азовського морів [Електронний ресурс] / О. Михайлюк. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
21. Княжанський В. Видобуток потрібні не гальма, а прискорювач. Фахівці пропонують альтернативний підхід до обчислення рентної плати [Електронний ресурс] / В. Княжанський // День. – 2005. – № 216. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua>.
22. Современный экономический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovari.yandex.ru/>.
23. Федурин О. В. Налоговая система Великобритании [Електронний ресурс] / О. В. Федурин // Межрегиональная инспекция МНС России по Сибирскому федеральному округу. – Режим доступу : <http://www.sfo.nalog.ru>.
24. Рента – податок-убивця нафтової галузі [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 28. 12. 2007. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua>.
25. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України від 02. 12. 2010. – № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
26. Опыт распределения природной ренты между государством и компаниями нефтяной промышленности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.elib.org.ua>.
27. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа [Електронний ресурс] / [Синельников С., Золотарева А., Шкробела Е., Баткибеков С., Трунин И. и др.]. – М. : Ин-т экономики переход. периода. – 2000. – Режим доступу : <http://www.iet.ru>.
28. Світлична С. Алгоритми бюджетобуріння [Електронний ресурс] / С. Світлична // Дзеркало Тижня. – 2005. – 46 (574). – Режим доступу : <http://www.dt.ua>.
29. Велетминский И. Налог роздора. Сколько же должны платить нефтяники? [Електронний ресурс] / И. Велетминский // Российская газета. – 2004. – № 3634. – Режим доступу : <http://www.rg.ru>.
30. Налоги. Основные направления налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов [Електронний ресурс] // Экономика и жизнь. – Режим доступу : <http://www.akdi.ru>.
31. Обзор налогового режима в нефтегазовой отрасли России / Эрнст энд Янг (СНГ) Б. В. – 2010–2011. – с. 29.
32. Договор дороже денег. Нефтяные контракты и их общественный мониторинг / [И. Ахмадов, А. Артемьев, К. Асланлы, И. Шабан]. – Баку– Алматы, 2009. – 100 с.
33. Обзор налоговой системы Казахстана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.centralasia-biz.com/cabiz/kazakhstan/nalogy/nalogi\\_kz.htm](http://www.centralasia-biz.com/cabiz/kazakhstan/nalogy/nalogi_kz.htm).
34. Марков В. В. Налогообложение в Казахстане [Електронний ресурс] / В. В. Марков, Н. Ю. Шаповалова // Журнал «China Law & Practice». – 2008. – Режим доступу : <http://www.mcguirewoods.kz/>.
35. Вопросы налогообложения добычи и реализации углеводородов [Електронний ресурс] // Группа ЭРТА. – Режим доступу : <http://www.erta-consult.ru/>.



36. Бобоев М. Р. Налоговые системы зарубежных стран: СНГ [Електронний ресурс] / М. Р. Бобоев, Н. Т. Мамбеталиев, Н. Н. Тютюрюков. – М.: Гелиос АРВ. – 2002. – Режим доступу: <http://www.vneshmarket.ru>.
37. Тарнавский В. Черноморский шельф в нефтегазовом балансе Украины [Електронний ресурс] / В. Тарнавский // Энергобизнес. – 12.07.2010. – Режим доступу: <http://www.uaenergy.com.ua/>.
38. Венко Прикерченська Лтд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vpl.kiev.ua/ua/project/plan/>.
39. Книжников А. Ю. Проблемы и перспективы использования нефтяного попутного газа в России / А. Ю. Книжников, Е. А. Кутепова. – М.: WWF России, 2010. – 42 с. – (Вып. 2 ежегод. обзора).
40. Створення стратегічних резервів нафти та нафтопродуктів в Україні: стан, проблеми, пошук шляхів на основі міжнародного досвіду [Електронний ресурс] // Національна безпека і оборона. – 2007. – № 4 (88). – Режим доступу: <http://razumkov.org.ua>.
41. Семенов В. Г. Biodизельне паливо для України / В. Г. Семенов // Вісник НАН України. – 2007. – № 4. – С. 18–22.
42. Бураковський І. Українська економіка в міжнародному контексті: проблеми та виклики [Електронний ресурс] / І. Бураковський // Дзеркало тижня. – 2008. – № 13 (692). – Режим доступу: <http://www.dt.ua>.
43. Онишків Ю. Чорне море – це газ і нафта. Нафта і газ? [Електронний ресурс] / Ю. Онишкін // Главред. – 18.03.09. – Режим доступу: <http://ua.glavred.info>.

### 3.1.4. Напрямки вдосконалення систем управління підприємствами машинобудування

Актуальною й значимою проблемою сучасної української економіки є підвищення якості процесів створення цінності машинобудівних підприємств. Для її вирішення необхідно переглянути концептуальні основи вітчизняного менеджменту. Сучасна парадигма управління, а також високий динамізм змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, передбачає перехід від системно-диференційованої (функціональної) до системно-інтегрованої (процесної) структури управління. Основною метою впровадження й використання процесно-орієнтованого підходу до управління є зниження вартості кінцевого результату і підвищення його споживчої цінності для максимального задоволення споживачів, що в умовах трансформаційного періоду української економіки стає системоутворюючим фактором конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Різні аспекти досліджень в сфері процесного й функціонального підходів до управління підприємством знайшли своє відображення в роботах вітчизняних і зарубіжних учених: В. Андрієнко, О. Виноградової, В. Сліфєрова, І. Ладико, Ю. Ліпунцова, І. Каблашової, В. Рєпіна, В. Федюкіна, Б. Андерсена, Й. Беккера, Т. Давенпорта, І. Масаакі, Ф. Нордсайка, М. Робсона, М. Ротера, Д. Шука, М. Хаммера, Д. Чампі, Д. Харрінгтона, А. Шеєра. Віддаючи належне науковій та практичній значимості праць вищезгаданих авторів, необхідно зазначити, що певне коло завдань, пов'язаних з науково-практичним обґрунтуванням необхідності впровадження й використання процесно-орієнтованого підходу до управління промисловими підприємствами, не досить сформовано і вимагає їх подальшого розвитку.

Метою даного параграфу є порівняльний аналіз процесного і функціонального підходів до управління підприємством для обґрунтування необхідності впровадження й використання процесного підходу, як найбільш відповідного сучасним вимогам до систем управління підприємствами.

В епоху постіндустріального суспільства в розвинених країнах більшою мірою визначальними стають інформатизація бізнесу й сегментація світового ринку, насичення (і перенасичення) суспільства матеріальними благами. Відбувається перехід від економіки серійного й масового виробництва до економіки, орієнтованої на споживача. Скорочується життєвий цикл продуктів, що вимагає постійного впровадження різноманітних інновацій. Традиційна мета промислового підприємства – зробити якнайбільше продукції – нині замінюється більш складною: забезпечити задоволення бажань споживача за рахунок своєчасного виробництва й поставки необхідних товарів.

На думку деяких дослідників [3; 9; 19] атрибутом сучасної управлінської діяльності є наступні недоліки: слабка керованість організаційних структур управління; стагнація й втрата здатності до розвитку промислових організацій; низький рівень адаптивності й гнучкості структур управління й організацій у цілому стосовно впливів зовнішнього середовища; високий рівень бюрократизації в організаціях.

Більшість перерахованих проблем виникли не сьогодні, а сформувалися протягом багатьох років на базі підходів (Ф. Тейлора, Г. Форда, А. Файоля), які були покликані вирішувати проблеми управлінського характеру, притаманні специфіці розвитку економіки того часу. Догматичне використання положень даних підходів без їхньої адаптації до сучасних реалій дозволяє принципам і нормам, що вичерпали себе, залишатися в активі управлінської діяльності багатьох промислових підприємств. В теорії управління [3; 14; 19], на даний момент існують чотири основні наукові підходи до управління підприємством: системний підхід (організація розглядається як цілісна кібернетична система); ситуаційний підхід (діяльність організації планується залежно від значимості й зміни ситуаційних факторів); функціонально-орієнтований підхід (виробництво, персонал, система управління, маркетинг розглядаються як окремі складові організації); процесно-орієнтований підхід (на перший план виноситься розробка процесу або алгоритму управління організацією).

В управлінні вітчизняними підприємствами домінує функціонально-орієнтований підхід, який базується на ієрархічній організаційній структурі підприємства, де організація й управління діяльністю підприємства здійснюється за структурними елементами (бюро, відділами, цехами тощо), а взаємодія структурних елементів – через роботу посадових осіб (начальників відділів, виробництв, цехів і т. д.). Об'єднання співробітників, що виконують споріднені види робіт, у відділи має певні переваги [1]: співробітники одержали можливість спеціалізуватися у вибраній ними професії й, таким чином, здобути професійні навички найвищого рівня; внаслідок централізації різних функцій (наприклад, фінансування, роботи з персоналом, роботи з технічного обслуговування встаткування) витрати організації знизилися; робота стала більш безпечною, тому що кожен знає своє робоче місце, а також ту роботу, яку він повинен виконувати; спростилися процедура формування організаційної структури підприємства.

В основі функціонально-орієнтованого підходу до управління підприємством лежить принцип розподілу й спеціалізації праці Адама Сміта [18], сформульований ще в XVIII ст., що згодом був розвинений іншими вченими. Так, наприклад, Ф. Тейлор [20] запропонував розділити виробничий процес на спеціалізовані операції для підвищення ефективності праці робітників, А. Файоль [21] розглядав як об'єкт управління не стільки роботу робітників, скільки організацію в цілому, виділяючи при цьому специфічні функції управління, на основі яких повинна визначатися раціональна структура організації. Розвинув та довів до досконалості принцип функціонального управління М. Вебер у своїй теорії раціональної бюрократії [14].

Аналіз літературних джерел [1; 4; 13; 19] дозволяє визначити певні недоліки, що властиві функціонально-орієнтованому підходу: диференціація технологій виконання завдань на окремі, як правило, не пов'язані між собою фрагменти робіт, які орієнтовані на проміжний результат, що веде до відсутності відповідального за кінцевий результат і контролю над технологією в цілому; при оптимізації діяльності підприємства керівництво орієнтується на збільшення чисельності персоналу й ускладнення організаційної структури; функціональна ієрархія спотворює й сповільнює хід бізнес-процесу й призводить до невиправдано високих накладних витрат; руйнівна конкуренція між функціональними підрозділами заохочується більшою мірою, ніж боротьба із зовнішніми конкурентами; вузька спеціалізація окремих співробітників і підрозділів призводить до виникнення проблем на міжфункціональних стижах; відсутня зацікавленість персоналу в кінцевому результаті, оскільки плоди його діяльності відірвані від результатів роботи організації в цілому; головним споживачем результатів діяльності працівника є його керівництво, а не кінцевий споживач; надмірна прихильність до бюрократичних норм знижує ефективність обміну інформацією як усередині підприємства, так і з навколишнім середовищем; дискретна автоматизація діяльності окремих підрозділів і неваді спроби впровадження інформаційних систем обумовлює неефективність інформаційної підтримки.

Основною ідеєю функціонально-орієнтованого підходу до управління є розподіл праці й обмін матеріальними продуктами, що призводить до формування механістичного погляду на природу промислових підприємств (на подібні з технічними системами) в індустріальному суспільстві, і як наслідок, одержують поширення функціонально спеціалізовані організаційні структури. Насправді ж діяльність в організаціях не рухається вгору та вниз по ієрархії, а пронизує її наскрізь у вигляді бізнес-процесів [13].

Об'єктивні передумови кризи функціональної спеціалізації пов'язані також з еволюцією принципів діяльності організації у сучасних умовах – перехід від моделі «раціональної бюрократії» до моделі «організаційної діяльності, що базується на знаннях та інформації». Практика показує, що ефективна діяльність у бізнесі (тобто діяльність, що дає максимальний прибуток) не може здійснюватися за умови використання функціонально-орієнтованого підходу, при якому управління реалізується за допомогою наказів, розпоряджень і дозволів [5]. Одним з рішень даної проблеми є перехід до процесно-орієнтованого управління.

Засновником процесно-орієнтованого підходу вважається французький учений і практик Анрі Файоль, який виділив шість основних функцій підприємства: технічна, комерційна, фінансова та управлінська діяльність, забезпечення безпеки, бухгалтерський облік [21]. Однак він розглядав їх як незалежні одна від іншої, а сучасний процесно-орієнтований підхід розглядає функції підприємства у взаємозв'язку [12].

Ідея структури підприємства, що орієнтована на процеси, яка з кінця 1980-х рр. викликала підвищену увагу завдяки таким ключовим концепціям, як реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering) або управління бізнес-процесами (Business Process Management), є далеко не новою. Ще на початку 1930-х рр. Нордсайк Ф. відзначав необхідність переорієнтації структури підприємства на процеси: «Для розподілу завдань підприємства, у кожному разі, потрібно прагнути до чіткого розподілу процесів. Це є саме тим розподілом, що буде відповідати цілям маніпуляції процесного об'єкта й особливо ритму завдань» [29, с. 77]. Згодом він розвив цю ідею. В 1972 р.: «Виробництво є, насправді, тривалим процесом, безперервною послідовністю робіт. Справжня структура процесу виробництва нагадує потік. У процесі виробництва постійно створюються й розподіляються нові продукти й послуги на основі однакових завдань або завдань, що мало змінюються. І як, виходячи з таких комплексних уявлень, можна інакше розділити завдання виробництва, як не відповідно до природного технічно-обумовленого розподілу процесів?» [30, с. 9].

Незважаючи на постійне обговорення процесно-орієнтованого підходу в науковій літературі, на практиці він не знаходив широкого застосування аж до 80-х рр. XX ст., коли вийшли роботи Шеєра А. [25], Портера М. [31], Давенпорта Т. [27], а також Хаммера М. і Чампі Д. [23], які спричинили інтенсивне впровадження процесного підходу на підприємствах.

Говорячи про джерела процесного розуміння сутності організації, потрібно відзначити О. О. Богданова, який у своїй праці «Тектологія» [2] дав визначення організації, не як простої множини елементів, а як динамічного комплексу, що розглядається у вигляді процесу або потоку незалежних процесів, які мають циклічний розвиток. При цьому проводиться чітке розмежування між організацією й структурою (статикою й динамікою). Якщо організація – це система, то загальна її структура цілісно відображає внутрішні зв'язки її елементів, у яких проявляються невідповідності й протиріччя, що виникають. Для їхнього нівелювання здійснюються процеси, що змінюють певний ресурс та перетворюють його в новий продукт (матеріальний, інтелектуальний тощо).

Закономірності, сутність і природа процесів є предметом дослідження загальної теорії процесів і спеціальних процесних теорій, у т. ч. процесної теорії управління. Концепція загальної теорії процесів, що вивчає процеси будь-якої природи сформувалася наприкінці 60-х рр. XX ст. і є загальнотеоретичною основою процесної теорії управління.

У науковому плані процесна теорія вважається новим якісним етапом розвитку системної теорії, оскільки процес завжди вторинний стосовно системи. Системна теорія спрямована на вивчення й аналіз властивостей системи, а процесна у якості об'єкта дослідження розглядає зміну даних властивостей, тобто функціонування

систем. Теоретичне осмислення даного положення дозволяє зробити висновок, що системний підхід у своєму розвитку пройшов два етапи, перший з яких – системно-диференціюючий, а другий – системно-інтегруючий. В своїй основі ці етапи не суперечать один одному: вони є різновидами системного підходу, представляючи відповідні стратегії розвитку й удосконалення організаційних систем [16].

Сутність системно-диференціюючого підходу полягає, насамперед, у тому, що організаційна система будується на основі безперервного розподілу складових елементів відповідно до поставленої мети. Ілюстрацією цього підходу є поступовий перехід від лінійної побудови організаційної структури управління до лінійно-функціональної, при якій, виходячи з певних функцій, формуються функціональні ланки з відокремленням у вигляді управлінь, відділів, бюро, секторів тощо.

Логіка розвитку таких організаційних систем полягає в тому, що при виникненні нової функції або ускладненні існуючих відбувається їхнє відокремлення шляхом створення нових структурних підрозділів в організаційній структурі управління. Аналіз організаційних систем цього виду дозволяє стверджувати, що їм властиві такі основні закономірності: під час їхнього створення, насамперед, відбувається відокремлення органів управління; взаємини по вертикалі є пріоритетними; розвиток систем відбувається переважно екстенсивним шляхом. Таким чином, діалектика розвитку цих організаційних систем є такою, що на певному етапі їхнього екстенсивного росту починає різко знижуватися ефективність управління через відсутність узгодженості й необхідної взаємодії в діяльності функціональних підрозділів, що в остаточному підсумку приводить до значного погіршення економічних результатів. Саме тому на зміну системно-диференціюючому підходу приходять системно-інтегруючий [16]. Сутність цього підходу складається в інтеграції різних видів діяльності, необхідних для досягнення конкретних цілей, і концентрації необхідних для цього ресурсів. У результаті створюються організаційні структури матричного та сітьового типу з інтегрованими органами управління, на які покладається відповідальність за досягнення поставлених цілей. Це дозволяє перейти від екстенсивного до інтенсивного розвитку організаційної системи.

Відзначені недоліки організаційних систем, побудованих на основі системно-диференціюючого підходу ініціювали пошук нових методів управління в менеджменті. До цих нових методів і варто віднести передбачений у стандартах ISO серії 9000:2000 процесний підхід. Відповідно до методології, передбаченої стандартами ДСТУ ISO серії 9000:2000 [10], процес – це діяльність, спрямована на досягнення встановленої мети, що має кількісне вираження – результат. Тому для реалізації процесного підходу організаційна система повинна переорієнтуватися з функціонального управління на управління результатами, сукупність яких повинна забезпечити підвищення ефективності системи й конкурентоспроможності підприємства.

Аналізуючи історію походження процесно-орієнтованого підходу до управління, необхідно виділити американського вченого доктора Вальтера Ендрю Шухарта, що запропонував тейлорівський підхід до контролю й управління якістю продукції, заснований на допущеннях, замінити методикою, яка спрямована на забезпечення стабільності технологічних процесів і зменшення їхніх варіацій. Ця, по суті, революційна ідея, обґрунтована В. Шухартом [22] у 1924 р., тільки через півстоліття одержала загальне визнання й поширення в промисловому виробництві.

Надалі основні положення процесно-орієнтованого підходу до управління були розвинені й представлені в теорії Е. Демінга «Трансформація й безперервне вдосконалювання процесів» (CPI – Continuous Process Improvement) [28]. Відповідно до цього підходу основний акцент робиться на підвищенні якості продукції, а не на підвищенні прибутку організації. Дане положення сприяє вдосконаленню організаційного управління й підсилює вплив споживача на якість кінцевої продукції. Досвід поступових вдосконалень став передумовою виникнення в 1980-х рр. концепції Загального управління якістю (TQM – Total Quality Management) [8].

На сучасному етапі концепція Загального управління якістю (TQM) є субстратом нової версії стандартів ISO серії 9000. Основу концепції нової версії стандартів ISO становить процесний підхід. Це й обумовлює їхню корінну відмінність від стандартів ISO серії 9000 версій 1987 р. і 1994 р., для яких характерний елементний підхід. Слід зазначити, що загальна концепція процесу вперше була викладена в стандарті ISO 9000-1:94. Однак вона не одержала належного розвитку в стандартах ISO 9001 – ISO 9003 та ISO 9004 і в результаті не застосовувалася в практиці проектування систем якості.

Виникнення й розвиток процесного управління відбувалося на стику загального менеджменту й менеджменту якості. Значною мірою концепція управління бізнес-процесами формується на базі менеджменту якості, хоча окремими її проявами були і японські «гуртки якості», і бригадні форми організації праці, і система управління виробництвом «точно в строк», і матричні структури управління, і гнучкі автоматизовані виробничі системи, і децентралізація управління та інші нововведення останніх років.

Проаналізувавши різні підходи в області загального менеджменту й менеджменту якості, можна зробити висновок, що в основу створення й розвитку процесно-орієнтованого управління підприємством були покладені різні концепції, а саме: досвід в області побудови систем менеджменту якості й систем постійного вдосконалення діяльності підприємства [1; 8; 26]; цикл Шухарта-Демінга P-D-C-A (Do-Check-Act) [7; 28]; принципи побудови збалансованої системи показників BSC (Balance ScoreCard), розроблені Нортеном і Капланом [11] і розвинені іншими авторами [6; 15]; принципи управління проектами [19].

На думку авторів некоректним є протиставлення процесного й функціонального підходів як явищ, що перебувають у різних площинах організаційно-управлінської реальності. Процеси існують і при функціональному підході до управління, як було показано вище, підприємство має процесну природу, тільки в цьому випадку їхній хід і розвиток ускладнений існуючими управлінськими принципами, які у сучасних соціально-економічних умовах втратили свою актуальність. Порівняльна характеристика функціонального й процесного підходів наведена в табл. 3.1.4.1.

## Порівняльна характеристика функціонального й процесного підходів

Функціональний підхід	Критерій	Процесний підхід
Одержання прибутку	Пріоритетна мета	Якість діяльності й продукції, постійні вдосконалення
Ситуаційна взаємодія	Відносини з партнерами	Стратегічна взаємодія
Механістичні організаційні структури (лінійна, функціональна, лінійно-штабна)	Організаційна структура	Адаптивні організаційні структури, що орієнтуються на нововведення
4–12	Кількість рівнів управління	3–4
Сповільнює й ускладнює процес, гальмує його вдосконалення	Роль ієрархії стосовно процесів створення цінності на підприємстві	Організує й підтримує структуру процесів, створює середовище для розвитку інновацій
Біхевіористичний підхід	Управління персоналом	Гуманістичний підхід
Теорія X	Сприйняття персоналу	Теорія Y і Z
Низький рівень професіоналізму, вузька спеціалізація	Компетенції персоналу	Високий рівень компетенції, широка спеціалізація
Задоволення поточних потреб	Очікування персоналу	Якісний розвиток
На менеджмент	Орієнтація результату роботи	На споживача
Технологія, процедури	Об'єкт контролю	Результат
Централізація	Повноваження й відповідальність	Децентралізація
Масове виробництво	Виробничі системи	Дбайливе (ощадливе) виробництво
Переважно вертикальні	Комунікації	Переважно горизонтальні
Реактивна	Реакція на зміни	Інтерактивна
Авторитарний	Стиль управління	Адаптивний
Субоптимізація (виходячи з показників функціональних підрозділів)	Удосконалення процесів діяльності	Оптимізація (виходячи з показників ефективності підприємства загалом)
Високопродуктивне, вузькоспеціалізоване, важко переналагоджуване	Устаткування	Високопродуктивне, широко спеціалізоване, легко переналагоджуване
Низька	Адаптивна здатність	Висока
Виготовляє те, що може, і вмовляє споживача, що це саме те, що йому потрібно	Відношення до споживача	Виготовляє саме те, що потрібно споживачеві
Система економічних і фінансових показників, виміри здійснюються переважно на заключному етапі виробничо-управлінського циклу	Вимір ефективності	Комплексна система показників, виміри здійснюються на всіх етапах виробничо-управлінської діяльності
Капітал	Фактор економічної переваги	Інформація (знання), персонал
Відношення результатів до витрат	Критерії ефективності	Економічна ефективність із урахуванням параметрів якості й задоволення потреб різних груп інтересів (споживачів, персоналу, суспільства)
Капітал	Фактор економічної переваги	Інформація (знання), персонал
Відносна стабільність потреб. Негативний вплив макроекономічних зрушень (кризи)	Особливості економічного оточення	Невизначеність і мінливість потреб. Позитивний вплив макроекономічних зрушень (можливості)
Механістична бюрократія	Опорна концепція	Синтетичний менеджмент

На даний момент процесно-орієнтований підхід є основною базою сучасних підходів до управління, таких як [10]: ІСО серії 9000 версії 2000 р. – регламентуючі вимоги до систем менеджменту якості; TQM (Total Quality Management) – система загального управління якістю; PIQS (Process Integrated Quality System) – система менеджменту якості, інтегрована з бізнес-процесами; WFMS (Work Flow Management System) – система управління потоками робіт; ERP (Enterprise Resource Planning) – комплексна система планування й управління ресурсами організації.

З урахуванням проведеного аналізу можемо зробити певні висновки щодо переваг впровадження підприємством процесного підходу до управління [1; 13; 17; 24]: зосередження на кожному процесі сприяє кращому задоволенню споживачів; створення цінності стосовно кінцевої продукції зосереджено в процесах; визначення границь розглянутого процесу, а також постачальників і споживачів дозволить забезпечити кращу взаємодію й розуміння вимог, які варто задовольнити; зниження ризику субоптимізації при управлінні цілісним процесом, що проходить крізь безліч відділів; відхід від фрагментарної відповідальності під час призначення менеджерів процесів, відповідальних за процес; управління процесами дозволяє створити кращі підстави для контролю ресурсів і часу виконання робіт; урахування динамічного характеру розвитку організації; істотне скорочення витрат на управління, що досягається за рахунок виключення дублювання й зайвих ланок управління; впровадження горизонтальних структур управління з незначною ієрархією (3–4 рівні управління), основою яких є бізнес-процеси. Це стає можливим у результаті істотного збільшення норми керованості (за деякими оцінками [24] норма керованості збільшується в три рази), оскільки при цьому керівник не контролює технології виконання робіт, а кожний виконавець чітко уявляє очікувані результати; впровадження автоматизації інтегрованих бізнес-процесів організації, а не через декомпозицію функцій управління, що відбувалося раніше при впровадженні автоматизованих систем управління (АСУ); зниження рівня бюрократизації в системах управління; підвищення розуміння персоналом своїх обов'язків (він виконує вимоги споживачів у рамках свого процесу й висуває вимоги до постачальників ресурсів). Із цим багато в чому пов'язана орієнтація процесного управління на якість продукції, що випускається; зниження невизначеності в прийнятті рішень, оскільки зменшення ієрархічних рівнів у структурах управління дозволяє зменшити трансформацію інформації; створення творчого колективу в рамках процесних груп; здійснення оцінки процесів діяльності через більш точне нормування кожної операції, а також проведення оцінки вартості операцій, визначення центрів витрат і структури витрат у тих місцях, де раніше це було практично неможливо; розширення можливості створення в організаціях дієздатної системи управління якістю.

Найбільш розвинуте сучасне, ефективно працююче виробництво досягло своїх високих здобутків та результатів завдяки тому, що використовувало у своїх діяльності від самого початку науково обґрунтовані трудові нормативи.

Вивчаючи іноземний і наш, український, досвід, відзначимо, що технічні, економічні, соціально-технічні – вони становлять цілий комплекс показників. Перш за все, це нормативи формування технічного капіталу, техніко-виробничого потенціалу, обігового капіталу. Це також нормативи формування трудового потенціалу згідно зі сучасними високоєфективними науково обґрунтованими виробничими параметрами. Прогресивні нормативи стають основою, підґрунтям встановлення обґрунтованого кількісного складу колективу підприємств, організацій, починаючи з кількості основних, допоміжних працівників, враховуючи потребу в керівних, особливо в інженерних, кадрах, економістах, фінансистах, керівниках-менеджерах, які володіють сучасною технічною, економічною, соціальною наукою в системі управління виробництвом. На основі трудових нормативів необхідно вимірювати обсяг виробництва і витрати, продуктивність праці, визначати потребу у працівниках для різних складових виробничих процесів. Це і вирішення потреби в грошових ресурсах для задоволення необхідних організаційних заходів: оплати праці, її стимулювання праці, додаткових виплат, визначення кількісного складу і обсягу допоміжних, обслуговуючих робіт, і, безумовно, робіт управлінських. Тому нині особливо загострились питання про поліпшення, удосконалення, або про подальший розвиток технічного нормування праці в усіх її елементах, частинах та результатах.

Дослідження показали, що протягом років незалежності нашої держави такий важливий складовий елемент системи підвищення ефективності діючих підприємств, як комплекс технічно обґрунтованих нормативів праці, використовувався недостатньо. Майже дві третини суб'єктів господарювання використовують застарілі, розроблені ще в часи до незалежності держави, системи управління виробництвом, архаїчні трудові нормативи.

Між тим, міжнародний досвід демонструє численні приклади досягнення високих виробничих результатів використання оновлених систем технічно обґрунтованих трудових нормативів як у Європі, так і в США. Більше п'ятдесяти років тому у двотомній монографії «Industrial engineering handbook» оприлюднено заокеанський досвід всебічного обґрунтування таких нормативів. У виданні узагальнено рекомендації щодо застосування різноманітних методів вимірювання витрат робочого часу, дослідження рухів, застосування системи нормативів часу (макро- та мікроелементних), розрахункових нормативних формул, нормування багатостатних, складських, експедиційних, транспортувальних, ремонтних та будівельних робіт, а також передових методів організації робіт з нормування та нарахування заробітної плати. Незважаючи на доволі тривалий час, що минув відтоді, підходи до всебічного технічного та соціального обґрунтування трудових нормативів у системі поліпшення управління виробництвом наразі залишаються надзвичайно актуальними.

Людське суспільство може жити та успішно розвиватись лише за наявності у нього необхідних предметів споживання. Як відомо, це досягається завдяки продуктивній праці. Лише вона є єдиним джерелом всебічного достатку. В цьому розумінні саме праця створила людину, постійно забезпечує її розвиток, прогрес суспільства, в якому людина живе. Людина працює створює виробничі потужності й водночас формує предмети виробничого споживання.

Зі сказаного, категорія «праця» – це доцільна діяльність по створенню матеріальних, нематеріальних та духовних благ, які необхідні для задоволення потреб кожної людини. Тому людську працю можна визначати як процес функціонування, взаємодії між людиною та природою, де людина, використовуючи матеріальні основи, закладені в природі, формує матеріальну базу особистого та виробничого споживання.

Матеріальні блага класифікують здебільшого за двома групами: одна – продукти споживання людини (харчові, нехарчові), матеріально-технічні засоби соціальної сфери (охорона здоров'я, освіта, наука тощо). Нематеріальні блага: різні послуги (транспортні, комунальні, засобів зв'язку, торгівлі тощо). Духовні блага: створюються сферою культури (кіно, театр, спорт тощо).

З розвитком суспільного виробництва, його матеріально-технічної бази, розширюється сфера, форми, методи й різні види праці. Це ставить широкі вимоги до управління працею, в якому значне місце займає система нормування праці. Особливу роль у науковому розумінні суті нормування праці відіграють чинники змісту, характеру та особливостей виробництва.

Загалом, нині ми маємо дві сфери виробництва в національній економіці – виробництво предметів споживання та виробництво засобів виробництва. До них належать групи підприємств, які переважно виробляють продукт того чи іншого підрозділу національної економіки.

Що стосується окремого підприємства, кожне з них має свою спеціалізацію, структуру, поділ виробничих підрозділів (основне виробництво, допоміжне, підрозділи обслуговування), технологію, виробничі зв'язки по кооперації постачання, збуту тощо. Залежно від цього формується персонал із найрізноманітнішими функціями праці. Саме це є найпершою основою побудови ефективної системи організації праці та виробництва.

За допомогою систем норм та нормативів у будь-якій галузі виробництва здійснюється його організація:

- якісний розподіл виробничого процесу на складові та часткові операції, встановлення між ними необхідних кількісних пропорцій;
- визначається кількісний склад виконавців робіт;
- розраховується змінна норма виробітку кожного виконавця робіт;
- виконуються розрахунки денної суми заробітної плати та стимулюючих виплат кожному працівникові.

На базі цих робіт здійснюються розрахунки по цеху і загалом по підприємству.

Згідно з техніко-економічними розрахунками підприємств стає можливим використовувати показники трудомісткості окремих видів продукції, трудомісткості виробництва загалом, а також стан використання виробничих потужностей підприємств, основного його капіталу.

Ця публікація є узагальненням досвіду з організації діяльності зайнятих на різних робочих місцях та посадах працівників підприємств, де автор мав можливість безпосередньо брати участь в нормуванні праці (в основному, в машинобудуванні) та вести дослідження в цій галузі економіки. У роботі висвітлюються методологічні підвалини технічного, економічного, соціального чинників нормування праці.

Методологічною основою існування виробничої категорії «нормування праці» є доцільна трудова діяльність. Вона є одним із найважливіших активних елементів конкретного виробництва продукту чи послуг, механізмом приведення в дію засобів праці, за допомогою яких здійснюється та полегшується процес праці та використання засобів праці.

Трудову діяльність здійснюють також фахівці різних категорій. З різними знаннями та навичками до праці. Загалом вони формують персонал конкретної виробничої одиниці: підприємство, організація, фірма, товариство, поділяються на групи: керівники, фахівці, виконавці робіт. Робітники поділяються за спеціальностями, робітничими розрядами та професіями. Тому й система норм має свою класифікацію: вони поділяються на так звані норми часу, норми виробітку, норми обслуговування, норми чисельності тощо.

Саме це і сформувало методологію нормування праці залежно від характеру, виду, стану та особливостей функціонування різних за своєю технічною, економічною та соціальною характеристикою робіт. Тому саме нормування праці будувється на механізмі встановлення необхідних витрат праці на виробництво продукції або надання послуг в конкретних організаційних, технічних, економічних та соціальних умовах. Це й визначило сутність нормування праці.

Слід акцентувати увагу на тому, що система нормування праці охоплює витрати як живої праці, так і її уречевленої норми, тобто праці, що витрачена в минулих періодах на добування сировини, виробництво матеріалів, енергії, напівфабрикатів, виготовлення вузлів, деталей різних видів продукції, надання різних видів послуг тощо. Саме тому що для виміру живої праці застосовується робочий час, а уречевлена праця вимірюється одиницями готової продукції, нормування поділяється на дві самостійні частини: нормування живої праці та нормування уречевленої праці.

Функції норм праці проявляються в якості основи поточних й перспективних планів, вони є базою оперативного управління виробництвом продукції та послуг, розробки заходів раціоналізації процесів праці, використання виробничих потужностей, оплати та стимулювання робіт, а також методом врахування результатів роботи окремими підрозділів та підприємства загалом.

Система нормування праці використовується також для вивчення та всебічного аналізу виробничих можливостей робочих місць (всіх категорій працівників), вивчення та використання передового, найбільш ефективного трудового досвіду. Використовується для розстановки управлінських та робітничих кадрів, встановлення кількісних пропорцій між спеціалізованими видами праці, робітниками різних професій й кваліфікацій, розрахунків виробничих потужностей, економічної ефективності віддачі діючої та впроваджуваної техніки, виробничих програм, встановлення термінів виконання робіт.

Норма праці має відповідати трьом основним вимогам: бути технічно, економічно та соціально обґрунтованою.

Що стосується самих норм, то їх слід розрізняти за такими класифікаційними ознаками:

- діапазоном використання: індивідуальні, групові, комплексні, галузеві;
- способом обґрунтування: технічно обґрунтовані, експериментальні, статистичні, еталонні;
- терміном дії: постійні, тимчасові, одноразові, встановлені на період освоєння виробництва;
- функціональним призначенням: нормативи чисельності, нормативи обслуговування, нормативи керованості, нормативи трудомісткості, нормативи часу відпочинку та на особисті потреби, нормативи штучного, основного, допоміжного, заключного часу та часу на обслуговування виробництва.

Технічне обґрунтування норми праці полягає в тому, що вона розкриває структуру виробничого процесу, тобто ґрунтується на технології виробництва або надання послуг, оптимізує процес, враховує засоби праці та самі предмети праці, з яких виробляється продукт або надається послуга. Завдяки цій функції трудова норма дозволяє використовувати всі елементи виробничого процесу з високою віддачею. Досягається висока ефективність використання верстатного парку, всіх засобів виробництва.

Економічне обґрунтування норми праці полягає в тому, що трудова норма повинна одночасно стимулювати процес праці, розкривати її можливості та перспективи. Згідно з трудовими нормами здійснюється процес стимулювання праці, зростання її продуктивності, закріплюється поняття відповідальності, що проектується в подальшому на якість продукції та послуги.

Соціальне обґрунтування норми праці передбачає закладення в саму норму елементи відпочинку, а в конвєрному виробництві – режимів праці та відпочинку, регулювання для окремих професій тривалості робочого дня, робочого тижня. Безумовно, й регулювання таких чинників, як заробітна плата, лікування, планових відпусток тощо.

Формування ринкової економіки обумовило застосування нового ринкового економічного мислення. Ринкові умови посилили проблему технічного, економічного обґрунтування норм та нормативів трудових витрат.

Загострення протиріччя між зростаючою проблемою раціоналізації необхідних витрат, що рішуче впливають на продуктивність і оплату праці, та відсутність на більшості підприємств механізму, який би забезпечував обґрунтованість таких витрат, зумовлюють потребу посилення практичних дій, що регулюють нормативну залежність затрат праці з результатами виробництва, кількістю і якістю праці, системою оплати й стимулювання праці.

Посилюється й необхідність, в умовах ринку, вирішувати проблему зайнятості населення, збалансування кількості робочих місць та використання потужностей підприємств.

Виникла теорія, вже й є практика, так званого нормативного регулювання праці на базі розробки й використання норм і нормативів на основі контрактних договорів за працею, що дозволило стабілізувати виробництво на багатьох підприємствах.

Нормативний метод дозволяє встановити, регулювати і контролювати оптимальне співвідношення між затратами ресурсів праці й кінцевою метою виробництва, економічними і виробничими інтересами виконавця й власника, що особливо важливо для функціонування підприємств в умовах різних форм власності.

Нині піклування про скорочення затрат праці й виробництва однаковою мірою стосується і робітника, і фахівця, і власника, що зацікавлені в отриманні найбільшого результату від організації виробництва при його найменших витратах.

У цих умовах знання і використання основ формування нормативів з праці у конкретному виробництві має особливе значення. Це посилюється тим, що кожним із учасників виробництва має бути здійснена функція самоконтролю, самопланування, саморегулювання, самовдосконалення виробництва і праці як процесу, що є однаково обов'язковим для кожного підприємства.

Через те, що матеріальне виробництво освоює методи ринкової економіки, відходячи від централізованого та адміністративного управління, спрямовує свою діяльність на задоволення потреб споживачів їхньою продукцією (у даному конкретному виробі), його випуск органічно обумовлює взаємний зв'язок технологічного процесу з сукупними необхідними витратами на його практичну реалізацію.

У цих умовах функціонує технологічна міра праці, в якій знаходять своє відображення економічні, технічні, організаційні, соціальні, фізіологічні, правові та інші параметри виробничого і трудового процесу. У технологічній нормі праці сконцентровано необхідну й доцільну межу матеріальних, сировинних і трудових затрат, прояв всієї сукупності виробничої діяльності.

Технологічна норма праці дає змогу:

- встановлювати галузеву, загальну виробничу або індивідуальну величину витрат корисної чи необхідної праці у кількісному і якісному виразі;
- передбачити результат виробництва, який можна досягти зусиллями виконавця чи підприємством загалом;
- дати оцінку ефективності затрат праці, що є підставою для винагороди учасників виробництва.

Широкі взаємозв'язки і взаємна зумовленість функцій норм праці та інших економічних категорій визначають її велике практичне значення, що зумовлено такими моментами:

- по-перше, норма праці повинна постійно мати вирішальний вплив і бути основним показником ступеня зрілості виробничих відносин, що є головною соціально-економічною умовою її функціонування;
- по-друге, функціонування норми праці повинно забезпечити повну відповідність між сукупною мірою необхідних затрат праці й сукупним кінцевим продуктом, що отримано у результаті виробництва за певний період робочого часу;
- по-третє, збільшення ролі норми праці у механізмі трудових і розподільних відносин зумовлює постійну необхідність обґрунтування, розробки, функціонування і регулювання системи норм і нормативів, як науково обґрунтованої бази забезпечення оптимальних пропорцій необхідного робочого часу у суспільному виробництві.

Норма праці у ринкових умовах стає фундаментом застосування нормативних методів управління, основою зростання ефективності й результативності виробництва, основним економічним інструментом, що дає змогу здійснити оптимальне його регулювання.

Норма праці як економічний інструмент регулює використання фонду робочого часу на виробництві.

Технічно обґрунтовані норми й нормативи передбачають якнайповніше використання можливостей ефективного виконання робіт, є основою наукової системи управління виробництвом, зростання продуктивності праці,

фонду заробітної плати, розрахунків кількості робітників і службовців, оцінки результатів, оплати та матеріального стимулювання праці.

Норми праці виступають важливим сполучним елементом між продуктивністю праці та її оплатою, виконують важливу соціально-економічну функцію, стимулюють зростання кваліфікації, культурно-технічного і загально-освітнього рівня працівників.

Норми і нормативи суттєво впливають на рівень інтенсивності праці через організаційні, технічні та економічні чинники. Соціальні, фізіологічні й психологічні умови виробництва, побутові умови працівників обумовлюють кількісний баланс енерговитрат і енергонакопичення залежно від характеру функціонування робочої сили.

Практичні питання регульованого управління системою норм і нормативів повністю відносяться до потреб подальшого вдосконалення механізму управління працею.

Норма, норматив витрат органічно концентрує у собі основні організаційні, виробничо-технічні, соціально-економічні, санітарно-фізіологічні, правові критерії й показники суспільної праці і є головною складовою міри праці. Управління системою норм і нормативів, процесом їх функціонування, є основною ланкою регулювання міри праці на виробництві.

Процес функціонування норм і нормативів до цього часу на багатьох підприємствах залишається, на жаль, розрізненим з точки зору діючих на нього чинників.

Норму часу, яка є однією з основних регулюючих функцій живої праці, необхідно розглядати не лише з позицій регулятора норми виробітку виконавця. В нових умовах господарювання, у процесі інтенсифікації виробництва, вона вимагає чіткого врахування і дотримання параметрів виробництва, технологічного обладнання, оброблюваної сировини і матеріалів, якості виробів, кваліфікаційних вимог (оволодіння суміжними професіями, освіти, підвищення кваліфікації), використання науково-технічних досягнень і передового досвіду.

Значне місце у виробничих відносинах трудового колективу в умовах ринку належить престижності праці, залежності результатів від мотивів поведінки виконавця у колективі, екологічному комфорту, які також знаходять відображення у трудових нормах і нормативах.

Функціонування системи норм і нормативів повинно нести навантаження різноманітних спонукальних мотивів і, передусім, тих, що пов'язані з досягненнями найвищої продуктивності праці. У свою чергу, це ставить перед учасниками трудового процесу високі вимоги до їх здібностей, знань, рівня кваліфікації, схильності до творчості, творчої праці.

Конкретне прояв функції нормування праці полягає у тому, що обґрунтування, розробка, впровадження, перегляд і коригування норм часу на здійснення операцій технологічного процесу вносить планові засади в організацію праці асоційованих робітників шляхом визначення відповідних завдань кожному виконавцю, забезпечує оперативне і техніко-економічне планування й прогнозування пропорційної побудови виробничих процесів для робочих місць, бригад, ділянок, змін, цехів, підприємств, об'єднань, суттєво впливає на результати суспільного виробництва.

Розглядаючи проблему і необхідність нового підходу до підвищення ефективності функціонування системи норм і нормативів в умовах ринку й інтенсивного типу розвитку економіки, основну увагу слід зосередити на визначальних чинниках, що спричиняють прямий і непрямий вплив на цей процес. До них належать, по-перше, проблеми розкриття і використання внутрішніх резервів праці, по-друге, питання, обумовлені раціоналізацією трудового і виробничого процесу на основі прискореного впровадження науково-технічних досягнень.

Серед резервів праці, що являють собою цінність для національної економіки, особливе місце належить забезпеченню раціональної зайнятості працездатного населення.

Отже, врахування всіх теоретичних і, значною мірою, практичних методів розробки системи всебічно обґрунтованих трудових нормативів, які накопичені в Україні, а також частково за її межами, дозволить суттєво прискорити процес формування ефективної ринкової економіки.

Усе це робить привабливим і визначає перспективність процесного управління в практичній управлінській діяльності. Однак реалізації процесного управління в сучасних умовах України протидіє ряд стримуючих факторів. До них можна віднести [12; 13; 17]: низьку соціальну прийнятність до оплати тільки за результатами діяльності; більш складне порівняно з функціонально-спеціалізованим управлінням проектування системи управління за рахунок деталізації й формалізації результатів робіт; необхідність зміни менталітету керівників організацій.

Таким чином, детальний аналіз перерахованих підходів дозволяє зробити висновок про те, що кожний з них внутрішньо несуперечливий і самодостатній. Кожний з наведених підходів може бути використаний як базисна методологія для управління підприємствами машинобудівної галузі. Проте перераховані аспекти та атрибути сучасного управління показали перевагу процесно-орієнтованого підходу. Він найбільше підходить для побудови системи управління на сучасному машинобудівному підприємстві.

У подальших дослідженнях планується зосередити свою увагу на розробці методичного підходу щодо впровадження процесно-орієнтованого підходу в практичну діяльність підприємств машинобудівної галузі.

#### *Література до підрозділу 3.1.4*

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; пер. с англ. С. Ариничева. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
2. Богданов А. А. Тектология. (Всеобщая организационная наука) : в 2-х кн.: Кн. 1 / отв. ред. Л. И. Абалкин / Отделение экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. – М. : Экономика, 1989. – 304 с.
3. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / А. С. Большаков. – СПб. : Питер, 2002. – 416 с.



4. Виноградова О. В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті : моногр. / О. В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 196 с.
5. Войнов И. В. Моделирование экономических систем и процессов : моногр. / И. В. Войнов. – Челябинск : Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с.
6. Гершун А. М. Разработка сбалансированной системы показателей / А. М. Гершун, Ю. С. Нефедьева. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 128 с.
7. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
8. Джордж С. Всеобщее управление качеством (TQM) / С. Джордж. – СПб. : Виктория плюс, 2002. – 256 с.
9. Друкер П. Задачи менеджмента XXI века : пер. с англ. / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2001. – 272 с.
10. ДСТУ ISO 9000 – 2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – К. : Держстандарт України, 2001. – 36 с.
11. Каплан Р. Сбалансированная система показателей / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 216 с.
12. Кравченко К. А. Организационное проектирование и управление развитием крупных компаний / К. А. Кравченко. – М. : Альма Матер, 2006. – 528 с.
13. Ладько И. Ю. Управление крупным предприятием : моногр. / И. Ю. Ладько, А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2006. – 384 с.
14. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, – 1992. – 702 с.
15. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей : пер. с англ. / П. Р. Нивен. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 328 с.
16. Рахлин К. Сущность и содержание процессного подхода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/qm/qm025.html>.
17. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
18. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народа / А. Смит ; пер. с англ. В. С. Афанасьева. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
19. Современное управление. Энциклопедический справочник. Т. 1. – М. : Издатцентр, 1997. – 584 с.
20. Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента / Ф. У. Тейлор ; пер. с англ. А. И. Зака ; под ред. Е. А. Кочергина // Контроллинг. – 1991. – 104 с.
21. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М. : Дело, 1992. – 672 с.
22. Федюкин В. К. Управление качеством процесов / В. К. Федюкин. – СПб. : Питер, 2004. – 208 с.
23. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
24. Хлебников Д. Кризис функционального управления / Д. Хлебников // Новые рынки. – 2002. – № 3. – С. 38–44.
25. Шеер А. Бизнес-процессы: основные понятия, теория, методы / А. Шеер ; пер. с англ. ; [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Просветитель, 1999. – 154 с.
26. Шелдрейк Дж. Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации / Дж. Шелдрейк ; пер. с англ. В. А. Спивака. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.
27. Davenport T. H. Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology / T. H. Davenport. – Boston : Harvard Business School Press, 1993. – 364 p.
28. Deming W. E. Quality, productivity, and competitive position / W. E. Deming. – Cambridge, MA : Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982. – 373 p.
29. Nordsieck F. Betriebsorganisation. Lehre und Technik. Textband / F. Nordsieck. – Stuttgart, 1934. – 268 p.
30. Nordsieck F. Grundlagen der Organisationslehre / F. Nordsieck. – Stuttgart : C. E. Poeschel. – 1974. – 132 p.
31. Porter M. E. Competitive Advantages: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – New York : Free Press, 1985. – 252 p.

### 3.1.5. Трансформації у вугільній промисловості

Друга половина ХХ століття пройшла під знаком кризи європейської вугільної промисловості, що була обумовлена економічними процесами заміщення місцевої вугільної продукції привізним вугіллям або іншими видами енергоносіїв (ядерним паливом і поновлюваними енергетичними ресурсами, нафтою й природним газом). Економічна збитковість викликала реструктуризацію національних вуглевидобувних галузей у Нідерландах, Бельгії, Німеччині, Франції, Іспанії, Великобританії, Польщі, Росії й Україні. Незважаючи на те, що реформування велося за різними програмами, було радикальним або поступовим, воно скрізь призвело до істотного скорочення кількості шахт і робочих місць, до великих соціальних і економічних наслідків і до зміни структури паливної бази країн. Навіть закриття однієї шахти в ряді випадків приводило до ефекту доміно, а в Голландії, Бельгії, Франції вугільні галузі були повністю скасовані. Тільки по Західній Європі кількість шахтарів скоротилося з 1,8 млн. до 100 тис. Разом із цим, проблема старопромислових регіонів, так і не була вирішена повною мірою. У звіті Міжнародної Енергетичної Організації (ІЕА) «Досвід реструктуризації вугільної галузі» відзначено, що проведені кампанії виявилися досить дорогими. Втрата одного робочого місця у вугільному басейні Аахен, розташованому на території трьох держав – Бельгії, Голландії й Німеччині, – коштувала національним урядам цих країн від 100 до 250 тис. дол. Витрати на програму регенерації бельгійського регіону Лімбург «Контракт майбутнього» склали 1,3 млрд. дол. тільки за період з 1978 р. до 1991 р., плюс 185 млн. дол. боргових зобов'язань. Законодавче забезпечення раннього виходу на пенсію у Великобританії зажадало порядку 110 млн. дол. щорічно. Прогнозні показники витрат французької економіки в ХХІ ст., обумовлені ліквідацією вугільної галузі – 59 млрд. дол. [1, с. 65]. Всі західноєвропейські країни з розвиненим вуглевидобутком у процесі реформування шахтного фонду

користувалися фінансовою допомогою різних міжнародних економічних структур і організацій, таких, наприклад, як Європейське співтовариство Вугілля й Сталі й т.п., без чого відновлення економіки вугільних регіонів шло б набагато важче.

В Україні перша хвиля реструктуризації сталася наприкінці 1990-х років. Дані, наведені в табл. 3.1.5.1, дають уявлення про її масштабність, але жодна з декларованих цілей досягнута не була: вітчизняний вуглевидобуток залишився в цілому збитковим і держава має регулярно витрачати великі кошти на субсидування вуглевидобувних підприємств; проекти закриття шахт не були реалізовані повною мірою, особливо в екологічних і соціальних складових.

Таблиця 3.1.5.1

### Показники українських шахт

Показники	1976 р. [2]	2006 р. [3]
Усього шахт (адміністративних одиниць)	237	156
Усього шахт (технічних одиниць)	338	146
Видобуток вугілля шахтним способом, млн. т	209,9	79,9
Середньосписочна чисельність промислово-виробничого персоналу, тис. осіб	476,0	289,9
Середньосписочна чисельність робітників із видобутку вугілля, тис. осіб	404,7	216,9
Середньомісячна продуктивність праці робітника із видобутку вугілля, т	43,2	28,5
Середньодіюча екількість очисних вибоїв, од.	1563	311
у т. ч. комплексно-механізованих	361	199
Проведення підготовчих виробок, км	3064,1	521,9
Витрати на 1 од. вартості товарної продукції, од.	1,03	1,32

Принциповою зміною в українській вугільній промисловості стала поява, поряд з державним сектором, підлеглим Мінвуглепрому України, приватного сектора. Приватні шахти, що дають майже 48% готової вугільної продукції, в основному рентабельні і бюджетних надходжень не мають. Їх функціонування, як правило, проблема потужних металургійних або енергетичних структур. Державні ж підприємства через свою збитковість не можуть існувати без державної підтримки.

За даними 2009 р. в Україні вироблено 48 млн. т готової вугільної продукції за середньою ціною 393 грн./т із собівартістю – 658 грн./т. Відповідні показники шахт Мінвуглепрому України – 25 млн. т; 442 грн./т; 728 грн./т [4].

На дотації (покриття збитків від перевищення собівартості над ціною) і субсидії (для придбання техніки та на інші потреби) в 2009 р. Мінвуглепром одержав і розподілив між підприємствами 9,6 млрд. грн. Однак бюджетних надходжень вистачило тільки на покриття 66% збитків (4,6 млрд. грн. з 7,0 млрд. грн.). Дефіцит коштів був «компенсований» неплатежами – в умовах мораторію на визнання вуглевидобувних підприємств банкрутами різниця між річним збільшенням кредиторської й дебіторської заборгованостей склала 662 млн. грн.

Проблема глибокої збитковості більшості шахт, що залишилися в державній власності, визначає негативне відношення бізнесу до періодично ініційованих урядом приватизаційних кампаній.

У цей час перед вітчизняною економікою постанала проблема нової реструктуризації вугільної промисловості, покликаної зробити галузь практично беззбитковою до 1916 р. Для відродження шахт державного сектору Мінвуглепромом України розроблено 63 інвестиційних проектів із загальним обсягом фінансування понад 47 млрд. грн. [5, с. 28]. При цьому розвиток перспективних підприємств має, відповідно до задуму галузевого керівництва, відбуватися завдяки масовому закриттю шахт, віднесених до розряду безперспективних.

Але закриття шахти – дорогий захід, а обсяги асигнувань недостатні для таких великих акцій. Так, кошторисна вартість комплексного проекту з ліквідації шахти ім. Гагаріна ДП «Артемвугілля», розробленого кілька років тому, перевищує 260 млн. грн. на 27 міс., тобто порядку 116 млн. грн. на рік. Для порівняння доречно навести відомості про обсяги фінансування проектів ліквідації шахт. У 2009 р. на реструктуризацію з бюджету було виділено 631 млн. грн., що мало навіть для завершення давно розпочатих проектів, а шахт-кандидатів на закриття – десятки.

Але збитковість вуглевидобувних підприємств – категорія досить відносна. Економічним, як і енергетичним характеристикам діяльності шахт, властива нелінійність, вони поводяться, як було встановлено, за законами статецьких функцій [6, 7]. При завантаженні виробничих потужностей у діапазоні 1,0...0,8 збільшення питомих показників не так помітно, в інтервалі 0,8...0,6 вони зростають до півтора разів; з пониженням до 0,4 – до двох разів, при 0,2 і менш – збільшуються в декілька разів. Отже, найпростіший і найшвидкіший спосіб виправлення як економічної, так і енергетичної ситуації в українському вуглевидобутку – збільшення обсягів виробництва. Але для цього потрібні інвестиції й чималі. Дефіцит інвестиційних ресурсів такий великий, що обертається тихою консервацією об'єктів – порядку 10% від кількості державних шахт у середньому на рік не мають жодного очисного вибою, значачись при цьому діючими виробничими одиницями – «льохи», як прокоментував, колишній міністр вугільної промисловості, С. Б. Тулуб [8].

Але в «льохи» ці шахти перетворилися не відразу й не тому, що були явно гіршими. Хронічна незабезпеченість дотаціями й субсидіями призводить до повної деградації об'єктів вуглевидобутку [9, с. 19].

На підтвердження цього можна навести досвід відновлення шахт, які були закриті як глибокозбиткові й безперспективні на період першої хвилі реструктуризації шахтного фонду. Асоціація «Надра Донбасу», що є вугільним блоком ТОВ «Механік», від 7 таких шахт тепер одержує більше 1 млн. т вугілля в рік і розширює свою практику у вугільних регіонах.

Одним зі шляхів подолання інвестиційного дефіциту може бути корпоративна розробка шахтного поля, яка зародилася й пройшла апробацію в Україні на початку дев'яностих років ХХ століття.

Суть новації полягає в тім, що суб'єкт підприємництва в межах виділеної йому ділянки шахтного відводу своїми засобами здійснює видобуток копалини, а державна шахта надає йому платні технологічні послуги, як то: підйом і транспортування людей і вантажів, провітрювання, водовідлив, енергопостачання та ін.

Перший досвід корпоративної розробки шахтного поля був отриманий на шахті «Червоноармійська-Західна № 1» [10], що перетерплювала на початку дев'яностих років великі фінансові складності й що стала, завдяки інноваційній схемі інвестування, флагманом українського вуглевидобутку [11]. Зараз існує кілька приватних підприємств, що ведуть видобуток вугілля на державних шахтах, але їх чисельність, до взаємної користі сторін, могла бути значно більшою. Інститутом економіки промисловості НАН України для цього розвинена методична база [12, 13 та ін.], що включає набір різних схем, аж до пропозиції перебільшеного варіанта поділу шахтного бізнесу на окремі самостійні складові [Ошибка! Закладка не определена., с. 239–248] за принципом недиверсифікованих фірм [14]. Шахта, зрештою, може перетворитися в оболонкову аутсорсингову компанію, що є власником бренда, гарантом дотримання техніки безпеки, «правильності» вуглевидобутку, захисту навколишнього середовища й ін. Така побудова вугільного бізнесу створює передумови для широкого залучення інвестицій не тільки в основне, але й у допоміжне виробництво.

Тому проблема закриття, або продовження експлуатації шахт має вирішуватися за принципом альтернативності проектів: чим вище чиста приведена вартість відповідного проекту (NPV), тим більше доводів на його користь. В роботі [15] було розглянуто три стратегічних варіанти розвитку вуглевидобування в Центральному районі Донбасу – закриття шахт, їх консервація та масові капіталовкладення у розвиток шахт. Виявилось, що для держави на період до 2020 р. було б більш доцільним вкласти великі кошти у розвиток вуглевидобування, ніж вибрати варіанти його припинення. Там саме було запропоновано алгоритм щодо прийняття стратегічних рішень.

Властивістю вітчизняних вугільних родовищ є їхня вугле-газова природа. За запасами метану Україна посідає четверте місце у світі. Метан вугільних пластів – це й шкідливість планетарного масштабу (як парниковий газ), і чинник підвищеної небезпеки діяльності шахт, і коштовний енергоресурс. Саме ці якості дають з'єднання трьох «Е» (економіки, екології й енергетики) при видобутку й утилізації шахтного газу. Разом з тим, через неефективність шахтної дегазації й незначності утилізації щороку мільйони кубічних метрів метану просто йдуть в атмосферу з вентиляційними струменями шахт. Видобуток же ресурсу свердловинами з поверхні майже не практикується. На початку 1990-х років американська компанія Enron Exploration Company, спеціалізована на видобутку метану з вугільних пластів, виношувала плани створення в Донбасі спільного підприємства з донецькою фірмою. Однак, вивчивши умови залягання метану й економічну сторону бізнесу, закордонні фахівці порахували проект комерційно не вигідним.

Оцінка перспектив метанового бізнесу, зроблена через кілька років за проектом Taxis об'єднаною командою фахівців Шарбонаж де Франс, Газ де Франс і іспанської вугільної компанії Уноса, оптимізму не дала. Однак економічні умови з тієї пори суттєво змінилися – на користь метановидобування. На підтвердження цьому – досягнення шахти ім. О.Ф. Засядька, активність у Донбасі таких всесвітньо відомих компаній, як ТНК-БіПі, Shell, Halliburton та ін., прийняття КМ України концепції державної цільової економічної програми видобутку й використання газу метану вугільних родовищ як альтернативного енергоресурсу (розпорядження від 23. 12. 2009 р. № 1684-р) і її (програми) розробка.

Однак метановому бізнесу властива велика ризиковість і капіталоємність. Для того, щоб побудувати порівнянну за потужністю з потребами підприємства енергетичну станцію на когенераційних модулях, шахті ім. Засядька знадобилося кілька років і більше 150 млн. дол. Тому в умовах високої невизначеності результатів, концепція розвитку метанового бізнесу передбачає використання державного капіталу як стартового і вже потім продаж газового бізнесу підприємцям.

Технологією, здатною послабити складність ситуації у старопромислових шахтарських регіонах, може стати хімічна газифікація вугілля. В 1993 р. до президента України Л.М. Кравчука саме з такою ідеєю звернувся президент німецького концерну «Металлгезельшафт» д-р Хайнц Шиммельбуш: «Запропоноване нашою інженерною фірмою Лурги АГ будівництво екологічно чистої установки газифікації вугілля в регіоні Донецького басейну сприяло б тому, щоб скоротився імпорт природного газу, збереглися робочі місця у вуглевидобувній промисловості, вироблялася б електрика й значна кількість метанолу на експорт. Укладення довгострокового контракту з постачання метанолу могло б сприяти вирішенню питання фінансування. Це, між іншим, варіант, що ми вже багаторазово застосовували. Як Ви знаєте, фірма Лурги побудувала подібну установку в Південній Африці – проект, що за назвою «Сасол», придбав світове визнання» [16].

Ініціатива одержала підтримку у вищих колах Німеччини й України, було запропоновано 5 місць, придатних для розміщення заводів. Однак закордонні фахівці на підставі укрупнених розрахунків дійшли висновку про інвестиційну не вигідність даного починання, насамперед, через розходження в цінах на ввізний газ і місцеве вугілля.

Оскільки імпортований газ за минулі роки істотно подорожчав, тут, як і у випадку з метаном, потрібні нові розрахунки, що відповідають змінам в економічних і технологічних умовах завдання.

Ще більш доречним представляється звертання до технології підземної газифікації вугілля (ПГВ). Справа в тому, що запасів енергетичного вугілля у зручних для виїмки пластах – потужністю більше 1,2 м і кутом залягання до 18 градусів – у Донецькій області тільки 12% від розвіданої кількості, що відповідає 95 млн. т. Вони можуть бути відпрацьовані за 10 років. Основна ж частина сконцентрована в незручних для виїмки тонких пластах і на великих глибинах. Те ж і в цілому по країні. На цьому тлі безсумнівним достоїнством підземної газифікації вугілля є те, що

це безшахтний спосіб розробки родовищ і, до того ж, «безлюдний», тобто не потребує присутності персоналу під землею: свердловини проходять із поверхні до пласту, створюють там вогнище горіння й отриманий горючий газ відводять на поверхню для використання.

ПГВ, ідеологом якої був Д. Менделєєв, – це промислова технологія: на території колишнього СРСР функціонувало кілька підприємств «Подземгаз», у тому числі, на українських родовищах. Станція-ветеран, розташована в Кузбасі, безперервно проіснувала 40 років і в 1996 р. була закрита через фізичне спрацювання устаткування.

У цей час інтерес до технологій ПГВ проявляють не тільки країни з бідними, але й з багатими вугільними родовищами, наприклад, Австралія, Росія. Але найбільш інтенсивні роботи дослідницького й практичного характеру ведуться в Китаї, де за кілька років побудовано 10 промислових об'єктів.

Таким чином, ситуація у старопромислових регіонах з розвиненою вугільною промисловістю може бути поліпшена, у першу чергу, через забезпечення істотного збільшення видобутку вугілля й підвищення ефективності дегазації на шахтах державного сектору, що вимагає залучення значних обсягів приватних інвестицій.

При наявності часового лага, у складі заходів другої черги доречно передбачити створення копалень з видобутку шахтного метану.

У перспективі значний прорив у підвищенні ефективності вугільної галузі можливий при використанні наземних і підземних технологій хімічного перетворення вугілля.

Окремим питанням є кадрове. Шахтарська праця, як правило, є колективною. Тому індивідуальне працевлаштування звільнених через реструктуризацію шахтарів при існуючій організації справ недостатньо ефективно. Більше продуктивною, на наш погляд, могла б стати форма трудових артілей. За рівноправністю артільні форми організації трудової діяльності різко відрізняються від капіталістичних підприємств відсутністю експлуатації одних членів артілі іншими. Рівноправ'я, звичайно, не означає зрівнялівки – розподіл доходу здійснюється за результатами праці. Саме організація шахтарських трудових артілей, що мобільно оперують у межах великих вуглевидобувних підприємств, розташованих у різних областях, може найбільш ефективним чином сприяти виконанню тимчасових робіт, власних процесам реструктуризації шахт [17].

#### *Література до підрозділу 3.1.5.*

1. Саляев А. В. Жизнь без угля: возрождение или упадок / А. В. Саляев // Уголь. – 2002. – № 3. – С. 63–65.
2. Угольная промышленность СССР: Технико-экономический анализ работы угольной промышленности СССР за 1976 г. / ЦНИЭИуголь. – М. : ЦНИЭИуголь, 1977. – т. 1. – 352 с.
3. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень 2007 р.: інформаційний огляд роботи вугільної промисловості, сформований на основі оперативних звітів / ДП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр». – Макіївка : ДП ІРЦ, 2007. – 160 с.
4. Інформаційно-аналітичний звіт про розвиток вугільної промисловості України у 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mpv.gov.ua/mpv/control/uk/publish/article&art\\_id=80240&cat\\_id=52294](http://www.mpv.gov.ua/mpv/control/uk/publish/article&art_id=80240&cat_id=52294).
5. Ященко Ю. Стратегическая цель – возрождение угольной промышленности / Юрий Ященко // Инвест-Ukraine. – 2010. – № 3. – С. 24–28.
6. Филиппов А. М. К вопросу об энергоёмкости добычи угля / А. М. Филиппов, Д. Ю. Череватский, М. Е. Григорюк // Работы Донуги. – Донецк : Донуги, 1999. – Вып. 103. – С. 100–104.
7. Скубенко В. П. Проявление нелинейности экономических и энергетических характеристик предприятия при сокращении выпуска продукции / В. П. Скубенко // Економіка промисловості. – Донецьк : ІЕП НАН України. – 2000. – С. 197–206.
8. Галузь треба рішуче підіймати : з доповіді Міністра вугільної промисловості С. Б. Тулуба // Сбойка. – 2006. – № 8. – С. 18–19.
9. Державна підтримка та перспективи інноваційного розвитку і структурних перетворень вугільної промисловості / О. І. Амоша, А. І. Кабанов, Л. Л. Стариченко та ін. – НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 326 с.
10. Филатов Ю. В. Опыт корпоративной разработки шахтного поля / Ю. В. Филатов, Ю. А. Наумов, А. А. Лещинский, Д. Ю. Череватский // Уголь Украины. – 2000. – № 11. – С. 25–28.
11. Амоша А. И. Реализация концептуальных положений доктрины инвестирования предприятий угольной промышленности / А. И. Амоша, М. А. Ильяшов, Л. Ю. Байсаров // Уголь Украины. – 2001. – № 8. – С. 9–13.
12. Кабанов А. І. Обґрунтування фінансово-економічних взаємовідносин вуглевидобувного підприємства та інвестора розробника частини гірничого відводу / А. І. Кабанов, Л. Л. Стариченко, В. В. Цикарева // Уголь Украины. – 2004. – № 2. – С. 5–10.
13. Стариченко Л. Л. Методичні підходи до визначення вартості робіт, що виконує шахта при спільній діяльності з недержавним інвестором / Л. Л. Стариченко, В. В. Цикарева // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности : сб. науч. тр. – Донецк : ІЗП НАН України, 2005. – С. 172–183.
14. Череватский Д. Ю. О недиверсифицированных фирмах в угольной промышленности / Д. Ю. Череватский // Научные труды ДонНТУ. Серия : Экономическая. – 2007. – Вып. 31–2. – С. 20–23.
15. Амоша А. И. Стратегии развития угледобычи в Центральном районе Донбасса / А. И. Амоша, Д. Ю. Череватский, О. Ю. Кузьмич. – Донецк : ІЗП НАН України, 2008. – 96 с.
16. Череватский Д. Ю. Об одной попытке привнесения технологии газификации угля в Украину / Д. Ю. Череватский // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины : сб. науч. тр. – Донецк : ІЗП НАН України, 2004. – С. 57–64.
17. Ляшенко В. І. Перспективи артільно-кооперативної форми організації вуглевидобутку в Україні / В. І. Ляшенко, Д. Ю. Череватський // Малий бізнес України: дороговкази поступу : моногр. – Донецьк : Юго-Восток, 2008. – С. 124–137.

### 3.1.6. Енергетична стратегія України: аналіз проблем та перспектив реалізації в умовах структурних трансформацій

Загальновідомо, що енергоресурси відіграють визначальну роль у розвитку світового суспільства в цілому та окремих національних господарств. Тому надзвичайно актуальною проблемою є планування енергопостачання та використання енергоресурсів. Енергетична безпека є однією з основних складових економічної безпеки кожної держави, особливо в умовах структурної трансформації. Відповідно до Закону України «Про електроенергетику», «енергетична безпека – це стан електроенергетики, який гарантує технічно та економічно безпечно задоволення поточних і перспективних потреб споживачів в енергії та охорону навколишнього природного середовища» [1].

Більш повне визначення енергетичної безпеки наведено в Енергетичній стратегії України. Згідно із визначення поданого в Енергетичній стратегії України на період до 2030 р., розробленої Інститутом загальної енергетики Національної академії наук України, «енергетична безпека є невід'ємною складовою економічної і національної безпеки, необхідною умовою існування і розвитку держави. У сучасному розумінні гарантування енергетичної безпеки – це досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно прийнятого забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери країни, а також створення умов для формування і реалізації політики захисту національних інтересів у сфері енергетики» [2].

Так, в Україні задекларовано такі головні цілі щодо забезпечення енергетичної безпеки [4]: надійне забезпечення енергетичними ресурсами потреби національної економіки і населення в об'єктивно необхідних обсягах; надійне та ефективне функціонування і розвиток галузей і підприємств паливно-енергетичного комплексу (ПЕК); забезпечення на державному рівні соціальної спрямованості енергетичної політики щодо енергозабезпечення населення та працівників ПЕК; зменшення шкідливого впливу від діяльності об'єктів ПЕК на навколишнє середовище й населення відповідно до внутрішніх та міжнародних вимог.

Проблемам енергоефективності національних економік присвячена значна увага вчених. Це викликано постійним, а за останні роки досить різким, зростанням цін на енергоносії. Однією з основних цілей даних досліджень виступають механізми підвищення енергоефективностей економік країн [3, 4, 5, 6, 8]. Як показали дослідження, значення показника енергоефективності України у десятки разів нижче ніж у розвинених країнах світу [3]. Одночасно енергоємність ВВП України у порівнянні зі значенням середнього значення енергоємності ВВП у цілому світі є у 2,6 разу вищою [2].

Енергоресурси визначають рівень розвитку економіки країни, включаючи темпи науково-технічного прогресу. Саме це вказано в Енергетичній стратегії України на період до 2030 р., схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р «рівень розвитку енергетики має вирішальний вплив на стан економіки в державі, вирішення проблем соціальної сфери та рівень життя людини» [2].

Історичну динаміку енергоресурсів у світі можна представити у вигляді наступного ланцюжка «дрова – вугілля – нафта» [5]. При чому в конкретні історичні періоди на кожен із зазначених стратегічних енергоресурсів припадало приблизно 2/3 світового виробництва енергії. Однак, останніми роками спостерігається різке зростання ціни на енергоресурси. Так на останній зазначений у ланцюжку енергоресурс – нафту спостерігається різке зростання ціни. Однією з причин цього зростання є зростання собівартості видобування нафти. Тому актуальною проблемою є розробка механізмів ефективного використання даного енергоресурсу. Україна як і більшість країн світу залежить від імпорту нафти. Як зазначають С. С. Аптекарь і А. Ю. Дронова, незважаючи на світову кризу (в тому числі нафтову, зокрема підсилену нестабільністю на початку 2011 р. в Єгипті), використання альтернативних (в тому числі нетрадиційних) джерел енергії (включаючи відновлювальні джерела енергії), попит на даний енергоресурс зменшується непропорційно до зниження обсягів запасів даного енергоресурсу в світі, які надзвичайно швидко знижуються [6].

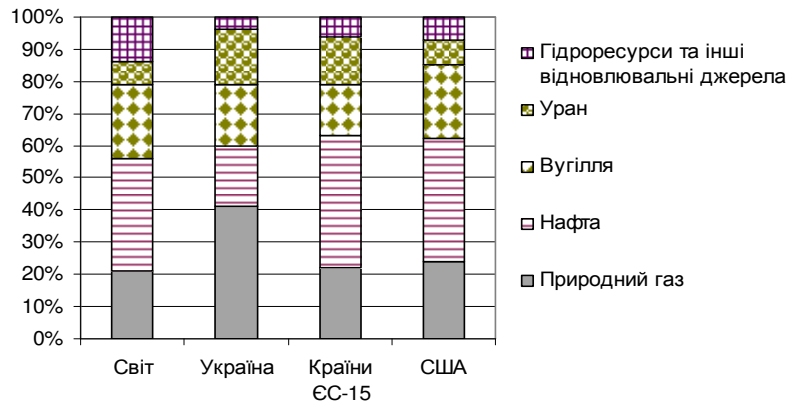
Враховуючи те, що більшість країн, які видобувають (а деякі вже завершили цей процес) нафту, досягли так званого «піку Хабберта» (Німеччина, Венесуела, Лівія, США, Іран, Нігерія, Єгипет, Індонезія, Сирія, Індія, Нова Зеландія та ін.) проблема із забезпеченням потреб України в цьому стратегічному ресурсі та економічному його використанні є надзвичайно актуальною.

Іншими стратегічними енергоресурсами України виступають вугілля, уран та природний газ. Структуру споживання представлено на рис. 3.1.6.1. Згідно зі структурою левова частка припадає на природний газ – 41% (хоча в країнах світу на цей енергоресурс припадає дещо більше 20%), нафту, вугілля. Доволі незначну частку займають гідроресурси та інші відновлювальні джерела (4%), що втричі нижче світового рівня споживання даних енергоресурсів [2].

Аналізування обсягів видобування енергоресурсів в Україні вказує на причину тенденції зростання обсягів споживання саме газу у порівнянні з іншими енергоресурсами (рис. 3.1.6.2 та 3.1.6.3).

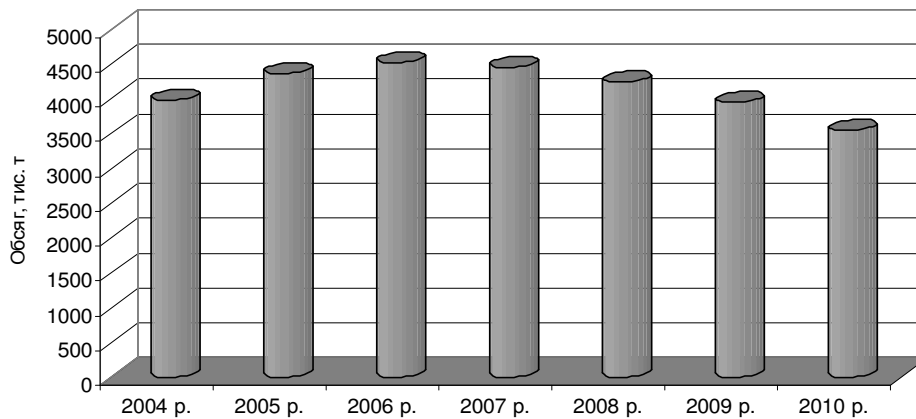
Обсяги видобутку в Україні нафти з газовим конденсатом починаючи з 2006 р. з кожним роком постійно знижуються (рис. 3.1.6.2).

Детальне аналізування проблеми досягнення планових показників ускладнює невідповідність в значеннях обсягів видобутку нафти з газовим конденсатом. Зокрема відхилення спостерігаються у 2006–2009 рр. Згідно із даними Міністерства палива та енергетики у 2009 р. фактичне видобування становило 3951,4 тис. т, а у 2010 р. вже вказаний обсяг видобування за попередній період в розмірі 3952 тис. т (відхилення – 0,6 тис. т), і якщо в цьому році відхилення статистичних даних визначається 0,015%, то в 2007 р. відхилення становило – 27,8 тис. т (це вже становить понад 0,62%) [9]. Порівняння відхилень в офіційних статистичних даних Міністерства палива та енергетики подамо у вигляді табл. 3.1.6.1.

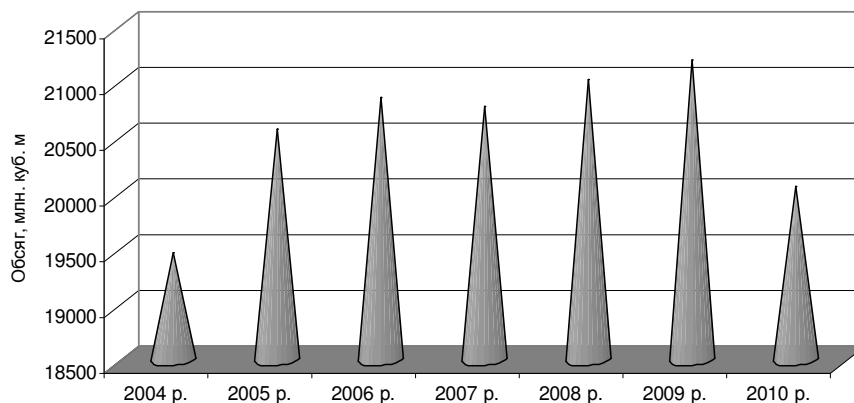


**Рис. 3.1.6.1. Структура споживання первинної енергії в Україні, країнах ЄС-15, США та в світі загалом у 2006 р.**

Джерело: побудовано автором на основі даних [2].



**Рис. 3.1.6.2. Обсяги видобутку в Україні нафти з газовим конденсатом у 2004–2010 рр.**



**Рис. 3.1.6.3. Обсяги видобутку в Україні газу в 2004–2010 рр.**

Вимальовується також тенденція зростання обсягів видобутку газу (рис. 3.1.6.3), винятком у тенденції є лише значення за 2010 р.

Аналогічна проблема також з аналізуванням відхилення фактичних та планових показників видобутку газу. Зокрема відхилення спостерігаються у 2006–2009 рр. Згідно із даними Міністерства палива та енергетики у 2009 р. фактичне видобування становило 21182,2 млн. куб. м, а в 2010 р. вже вказаний обсяг видобування за попередній період в розмірі 21181,8 млн. куб. м (відхилення 0,4 млн. куб. м), і якщо в цьому році відхилення статистичних даних визначається 0,0001%, то у 2007 р. відхилення становило – 165,3 млн. куб. м (це вже становить майже 0,8%) [9]. Порівняння відхилень в офіційних статистичних даних Міністерства палива та енергетики подамо у вигляді табл. 3.1.6.2.

**Відхилення в офіційних статистичних даних обсягів видобутку нафти  
з газовим конденсатом в Україні**

Показники	Значення показників			
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Фактичне значення у відповідному році, тис. т	4545	4455,5	4239,9	3951,4
Фактичне значення зазначене у наступному за звітним році, тис. т	4545,5	4427,7	4245,1	3952
Абсолютне відхилення, тис. т	-0,5	27,8	-5,2	-0,6
Відносне відхилення, %	-0,011	0,623948	-0,1226	-0,01518

Таблиця 3.1.6.2

**Відхилення в офіційних статистичних даних обсягів  
видобутку газу в Україні**

Показники	Значення показників			
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Фактичне значення у відповідному році, млн. куб. м	20850,4	20769,3	21016,2	21182,2
Фактичне значення зазначене у наступному за звітним році, млн. куб. м	20847,8	20604,3	21013,8	21181,8
Абсолютне відхилення, млн. куб. м	2,6	165	2,4	0,4
Відносне відхилення, %	0,01247	0,794442	0,01142	0,001888

Доцільно зазначити, що у світі провідне місце серед енергоносіїв займає та утримує вугілля. За прогнозами Україна володіє достатніми запасами вугілля (за прогнозами його повинно вистачити на понад 500 років).

Дослідження показали, що у промислово розвинених країнах виробництво 60–80% енергії здійснюється з вугілля, а в Україні на даному виді енергоресурсу працює менше 30% теплових станцій [10].

Хоча в Енергетичній стратегії задекларовано, що «попит у нафтовій продукції планується задовольнити переважно за рахунок збільшення імпорتنних поставок нафти» [2], однак у 2010 р. навіть не досягнуто запланованих значень власного видобування нафти (табл. 3), відхилення становить понад 1,5 млн. т. Аналогічна ситуація з видобуванням в Україні газу, залишилися не виконаними обсяги в розмірі понад з мільярди метрів кубічних (табл. 3.1.6.3). Враховуючи, що заплановано дані показники було у 2006 р. (тобто 4 роки тому відхилення є досить суттєвими і можуть негативно позначитися на реалізуванні Енергетичної стратегії України до 2030 р.).

Таблиця 3.1.6.3

**Планові та фактичні дані з видобування в Україні  
нафти та газу за 2010 р.**

Показники	2010 план	2010 факт	Абсолютне відхилення
Обсяги видобутку в Україні нафти, млн. т	5,1	3,545	-1,555
Обсяги видобутку в Україні газу, млрд. куб. м	23,1	20,054	-3,046

Враховуючи високий рівень витрат на видобування та подальше збагачення українського вугілля (через низьку його якість) вугільна промисловість виступає єдиною галуззю паливно-енергетичного комплексу України, у якій видобування підтримується прямими державними субсидіями [10]. Не дивлячись на це українське вугілля залишається неконкурентноспроможним: надто дорогим і одночасно низькоякісним.

Проаналізуємо фактичні результати досягнення показників задекларованих у Енергетичній стратегії України. Згідно з цією стратегією прогнозованим розвитком економіки держави до 2030 р. визначено три періоди: до 2010 р. – період структурної перебудови інноваційного напрямку; 2011–2020 рр. – період випереджального розвитку традиційних галузей сфери послуг в економіці України. У ці періоди формуються підвалини постіндустріального способу виробництва. У період 2021–2030 рр. прогнозується завершення переходу до постіндустріального суспільства з характерною зміною структури економіки [2].

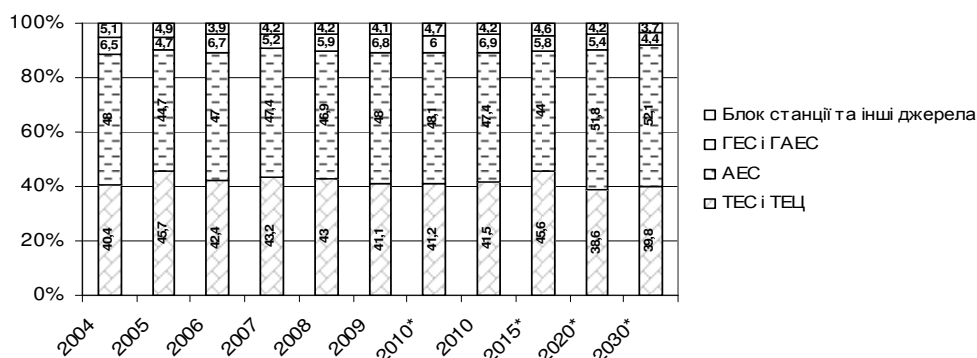
У 2011 р. можна проаналізувати результати реалізування першого періоду (до 2010 р.) довгострокової енергетичної стратегії України. Даний період передбачав «відродження та перебудову промисловості і формування гарантованої основи для фундаментальних змін і формування раціонального промислового комплексу у подальшій перспективі. У цьому періоді передбачається досягнення стійкої стабілізації та економічного зростання на основі випереджального розвитку наукоємних галузей, стимулювання виробництв, орієнтованих на внутрішній ринок споживчих товарів тощо. Цей період поєднує в собі оздоровлення та відродження виробництва зі структурною перебудовою, стале зростання обсягів виробництва».

Дослідження показують, що далеко не всі планові показники було досягнуто. Зокрема відхилення значення показника обсягу виробництва електроенергії згідно із прогнозним балансом електроенергії в Україні до 2030 р., млн. кВт/год. (при чому базовим сценарієм) становить (заплановано 210200 млн. кВт/год., фактичне значення показника – 187910 млн. кВт/год.) – 22290 млн. кВт/год., або ж понад на 10,6% нижче плану. Це доволі суттєве

відхилення від стратегічних показників Енергетичної стратегії України, враховуючи незначний термін прогнозування обсягів виробництва електроенергії (4 роки). Щодо темпів приросту до попереднього періоду (в нашому випадку до 2005 р., а саме до показника 185236 млн. кВт/год.), то негативна різниця є ще більшою і становить 12,06% (плановий темп приросту – 13,5%, а фактичний лишень 1,44%).

При цьому фактичний показник обсягу виробництва електроенергії перевищує плановий показник, однак період планування становив лишень рік (Міністерство палива та енергетики (згідно із Указом президента України від 09. 12. 2010 р. № 1085/2010 – Міністерство енергетики та вугільної промисловості) запланувало у 2009 р. на 2010 р. обсяг у розмірі – 184996,7 млн. кВт/год.), тобто відхилення становило +2913,4 млн. кВт/год. або +1,6%. Крім того, спостерігається приріст обсягів порівняно з 2009 р. на 15010,5 млн. кВт/год. [9].

Щодо структури виробництва електроенергії в Україні, то спостерігається практично відповідність до стратегічних показників (згідно Енергетичної стратегії України до 2030 р.) (рис. 3.1.6.4), що підтверджують планові та фактичні значення часток теплових електростанцій (ТЕС), теплоцентралей (ТЕЦ), атомних електростанцій (АЕС), гідроелектростанцій (ГЕС), гідроакмулюючих електростанцій (ГАЕС) за 2010 р.



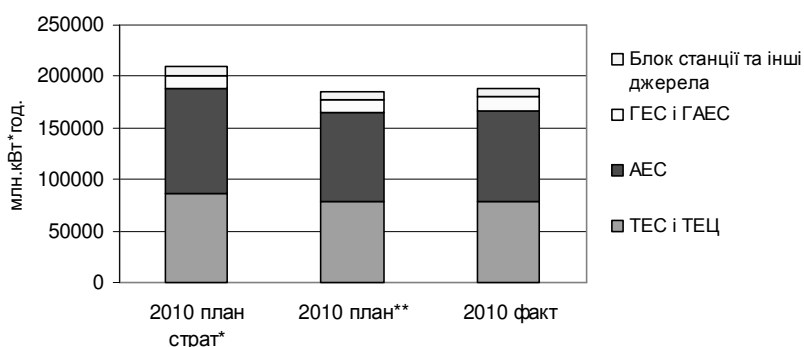
\* – прогнозні значення.

**Рис. 3.1.6.4. Структура виробництва електроенергії в Об'єднаній енергосистемі України за 2005–2030 рр. (фактичні та прогнозні значення)**

Джерело: побудовано автором на основі даних [2, 7, 8, 9].

Згідно з Енергетичною стратегією у 2030 р. прогнозується значне скорочення частки ТЕС та ТЕЦ в структурі енергогенеруючих потужностей України (з 57,8% у 2005 р. до 47,6%), зростання частки ГЕС та ГАЕС (відповідно з 9,1% до 11,9%) та АЕС (відповідно з 26,6% до 33,3%) [2].

Однак також спостерігається деяка диспропорція із прогнозованими значеннями для кожного виду електростанцій (рис. 3.1.6.5). Очікувалося (згідно із Енергетичною стратегією) зростання частки АЕС (до 48,1%), а фактичне значення – 47,4%, переважно за рахунок зростання частки ГЕС та ГАЕС (відхилення +1%). Фактичні обсяги виробництва у 2010 р. перевищують планові показники Міністерства палива та енергетики, які були встановлені у 2009 р., однак і за структурою, і за обсягами не відповідають стратегічним показникам (за Енергетичною стратегією України до 2030 р.) за базовим сценарієм (рис. 3.1.6.5). При чому, якщо взяти навіть песимістичний сценарій, то відхилення становитимуть мінус 7,59 млн. кВт/год., а за оптимістичним сценарієм понад 38 млн. кВт/год. [2].



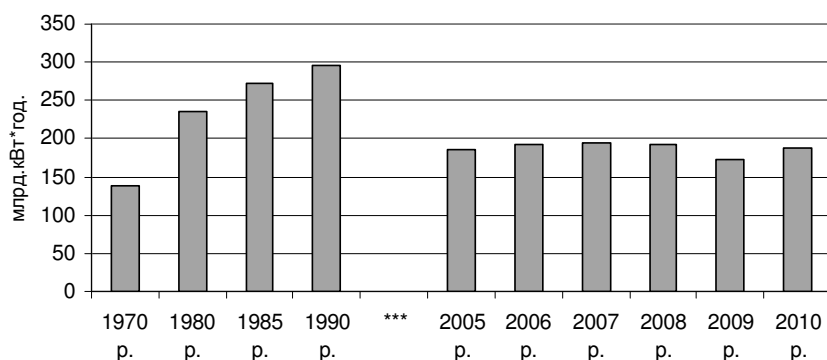
\* – прогнозні значення встановлені Енергетичною стратегією України,

\*\* – прогнозні значення Міністерства палива та енергетики, встановлені у 2009 р.

**Рис. 3.1.6.5. Обсяги виробництва електроенергії в Об'єднаній енергосистемі України за 2010 р.**

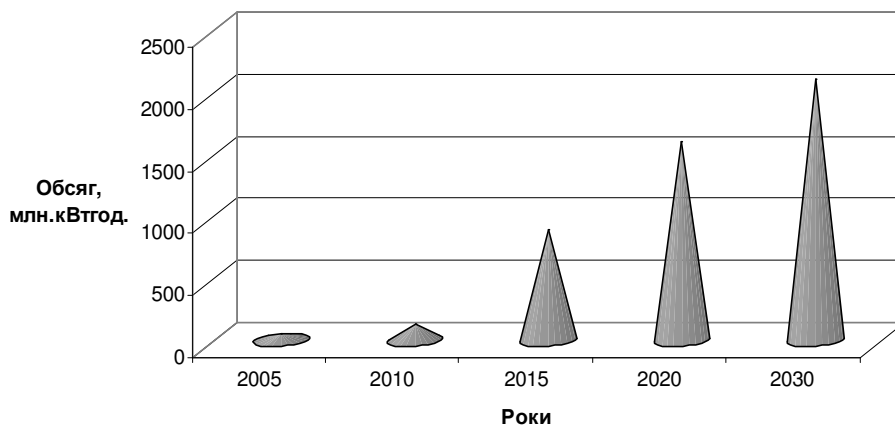


Для порівняння обсягів виробництва електроенергії в Україні за 1970–2010 рр. зведемо дані показники та представимо їх на графіку (рис. 3.1.6.6) [11].



**Рис. 3.1.6.6. Обсяги виробництва електроенергії в Об'єднаній енергосистемі України за 2010 р.**

Виходячи із специфіки постачання електроенергії (товару, який практично не можна зберігати) енергогенеруюча галузь України в особі енергогенеруючих компаній повинна диверсифікувати джерела з метою оптимізування роботи та враховуючи економічність для забезпечення надзвичайно динамічного попиту. Так для підвищення енергетичної безпеки України необхідним є диверсифікування джерел постачання енергоносіїв. Згідно із запланованими значеннями, до 2030 р. суттєво зросте частка виробництва електроенергії електростанціями на відновлюваних джерелах енергії (рис. 3.1.6.7).



**Рис. 3.1.6.7. Прогнозований обсяг виробництва електроенергії електростанціями на відновлюваних джерелах енергії**

Джерело: побудовано автором на основі даних [2].

Україна має величезний потенціал щодо диверсифікування джерел енергоресурсів. Це стосується вітрової енергії, сонячної енергії (досить перспективно розвивається у країнах Східної Європи), біопалива тощо.

Дослідження структури виробництва електроенергії дозволило виділити частку (поки що невелику) виробництва електроенергії електростанціями на відновлюваних джерелах енергії. Так протягом 2003–2010 рр. вітрові двигуни виробили кВт. год. електроенергії (табл. 3.1.6.4) [9].

Таблиця 3.1.6.4

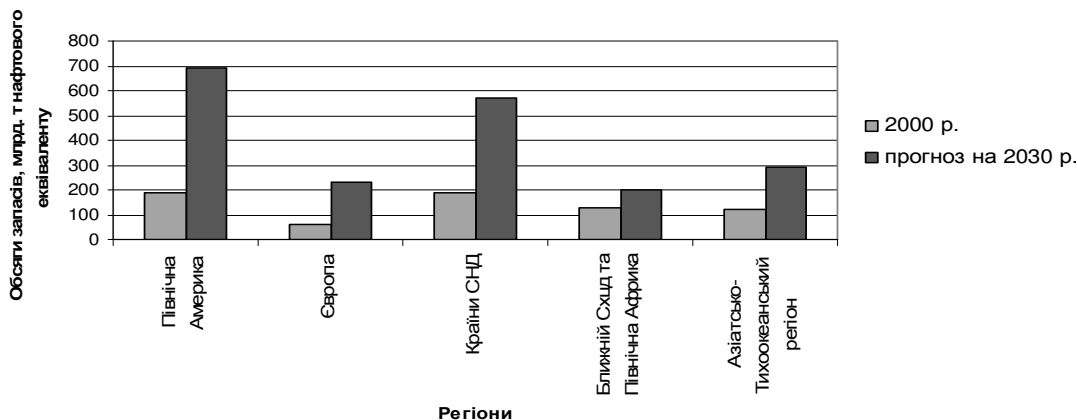
**Обсяги виробництва електроенергії в Україні вітровими двигунами**

Показники/роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Планові значення	–*	10,8	–*	5,7	8,8	8,9	2,6	4,1
Фактичні значення	9,1	7,7	8,2	5,3	5,7	4,3	3,1	5,4
Абсолютне відхилення	–	–3,1	–	–0,4	–3,1	–4,6	0,5	1,3

\* – інформація відсутня.

Однак із цими даними теж виникають проблеми щодо визначення достовірності, оскільки, наприклад у 2009 р. за різними джерелами фактичні обсяги виробництва електроенергії становлять 3,1 млн. кВт/год. та 1,8 млн. кВт/год. (відхилення понад 70%), у 2006р. відповідно 5,7 млн. кВт/год. та 5,3 млн. кВт/год. (відхилення понад 7,5%) [8, 9]. Це надзвичайно ускладнює процес досліджень та встановлення відповідності фактичних даних встановленим у Енергетичній стратегії України.

Участь України в економічних процесах енергетичного сектору світової економіки є надзвичайно актуальною, виходячи із перспектив розроблення запасів енергоресурсів за регіонами (рис. 3.1.6.8) [5, 12].



**Рис. 3.1.6.8. Обсяги запасів світових енергетичних ресурсів у 2000–2030 рр.**

Джерело: побудовано автором на основі даних [12].

Спостерігається значне зростання запасів за всіма регіонами, особливий інтерес викликають близькі географічно для України регіони. Крім того, прогнозується зростання річного споживання (майже вдвічі, з 9 млрд. т до 17 млрд. т нафтового еквіваленту) світовою економікою запасів енергоресурсів протягом 2000–2030 рр. [12].

В Україні ці ресурси прогноуються станом на 2030 р. в таких обсягах [3, 7]: за оптимістичним сценарієм – 376,7 млн. т нафтового еквіваленту; за базовим сценарієм 341,2 млн. т нафтового еквіваленту; за песимістичним сценарієм – 308,3 млн. т нафтового еквіваленту.

Проведені дослідження розвитку енергетичного сектору економіки України дозволяють сформулювати певні пропозиції щодо покращання реалізування Енергетичної стратегії України (а саме наступних її етапів: формування єдиної промислової системи країни як органічної частини європейського простору, що використовує всі переваги своєї ресурсної бази, технологій, високорозвиненого інтелектуального потенціалу нації (період 2011–2020 рр.) та еволюційний перехід до сталого розвитку в постіндустріальному світовому суспільстві на підґрунті збереження та безпеки життєвого простору людини, здійснення промислової діяльності з найменшими витратами за рахунок високоефективного використання матеріального та інтелектуального потенціалу (період 2021–2030 рр.)) [2]. Отже, серед стратегічних завдань розвитку енергетичного сектору України є здійснення структурних якісних змін в ньому, а саме:

- структурні зміни ВВП стосовно зменшення частки енергомістких галузей економіки шляхом заміни на науковомісткі [5]. На сьогодні енергомісткі галузі (зокрема металургія та хімічна промисловість) забезпечують понад 50% валютних бюджетних надходжень, але енергоємність даних галузей практично не знижується;
- пошук потенційних партнерів щодо постачання енергоресурсів, оскільки станом на 2010 р. спостерігається значна імпортозалежність (особливо від Російської федерації) України за енергоресурсами (газ, нафта);
- удосконалення державного управління енергетичним сектором економіки шляхом регулювання а не прямого втручання в розвиток даного сектору, лібералізація та забезпечення прозорості діяльності на ринках енергоресурсів;
- формування ефективних паливних ринків (включаючи ринки вугілля, газу, нафтопродуктів, електроенергії тощо), оскільки станом на 2010 р. жоден з них не є конкурентним (винятком, зі значними припущеннями є ринок нафтопродуктів та електроенергії);
- диверсифікування джерел енергоресурсів шляхом розвитку використання відновлювальних енергоресурсів;
- державна підтримка науково-дослідних робіт що пов'язані із зменшенням енерговитратності, розробленням відновлюваних видів енергії та освоєнням енергозберігаючих технологій;
- розроблення механізмів щодо залучення приватних інвестицій в енергетичний сектор України;
- використання енергії фотосинтезу (прикладом виступають такі країни як Бразилія та США), а потенційні можливості України у даній сфері є досить високими;
- використання географічного та геополітичного становища та інфраструктури енергетики з метою розширення обсягів транспортування енергоресурсів (нафти, газу, електроенергії тощо);
- розроблення стратегії розвитку міжнародного співробітництва на європейському ринку електричної енергії, приведення енергосистеми України до міжнародних стандартів;
- оптимізація системи розрахунків показників обсягів видобування, виробництва енергоресурсів тощо.

Виконання вказаних заходів щодо удосконалення енергозабезпечення сприятиме створенню умов сталого розвитку економіки України, забезпечить підвищення ефективності використання енергоресурсів та вищий рівень економічної безпеки України.

#### *Література до підрозділу 3.1.6.*

1. Закон України «Про електроенергетику» (зі змінами, внесеними згідно із Законом № 2388-VI від 01. 07. 2010). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року від 15. 03. 2006 р. № 145-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
3. Енерговитрати України втричі більші, ніж будь-де в Європі [Електронний ресурс] // Українська правда. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2007/8/17/62770.htm>.
4. Микитенко В. В. Енергоефективність національної економіки: соціально-економічні аспекти / В. В. Микитенко // Вісник НАН України, 2006. – № 10. – С. 17–26.
5. Раба А. А. Структурные изменения в мировой энергетике и задачи государственного регулирования энергетического сектора в Украине / А. А. Раба // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 31–36.
6. Аптекарь С. С., Дронова А. Ю. Сучасний стан нафтової промисловості України: проблеми і шляхи подолання кризи нафтових ресурсів / С. С. Аптекарь, А. Ю. Дронова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 39–51.
7. Зеркалов Д. В. Енергозбереження в Україні : у п'яти книгах. Кн. друга: Організація використання енергоресурсів : довід. [Електронний ресурс] / Д. В. Зеркалов. – К. : Основа, 2009. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com/file/170233/>
8. Структура та обсяги виробництва електроенергії в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sumynews.tv/www/index.php/gallery/graphics/936-2010-07-20-09-24-20>.
9. Офіційний веб-сайт Міністерства палива та енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art\\_id=188753&cat\\_id=35081](http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=188753&cat_id=35081).
10. Перфілова О. Є. Проблеми диверсифікації видів і ринків енергоносіїв в контексті забезпечення енергетичної безпеки України / О. Є. Перфілова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 40–48.
11. Кабмін визначив паливно-енергетичний баланс України на 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rbc.ua/ukr/top/show/kabmin\\_opredelil\\_toplivno\\_energeticheskiy\\_balans\\_ukrainy\\_na\\_2010\\_g\\_30042010](http://www.rbc.ua/ukr/top/show/kabmin_opredelil_toplivno_energeticheskiy_balans_ukrainy_na_2010_g_30042010).
12. Клавдиенко В. Стимулирование развития нетрадиционной энергетики в странах ЕС / В. Клавдиенко // Инвестиции и инновации. – 2008. – № 7. – С. 62–72.
13. Калетник Г. М. Енергозабезпеченість, енергетичні культури та ринок біосировини, біопалив в Україні / Г. М. Калетник // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 22. – С. 30–33.

## **3.2. Макроекономічний зміст та регіональні особливості структурних змін в агропромисловій сфері України в умовах виходу з трансформаційної кризи**

### **3.2.1. Загальнодержавні тенденції та характер структурних змін у вітчизняному агропромисловому комплексі**

Визначення загальнодержавних тенденцій розвитку, місця і ролі продовольчого комплексу у структурі національного господарства у відповідності до сучасної гносеології як теорії наукового пізнання, передбачає:

- по-перше, класифікацію дефініції «продовольчий комплекс» та функціонально-компонентного складу явищ, які відбивають дане поняття, а також встановлення питомої ваги продовольчого комплексу у національній економіці;
- по-друге, виокремлення складових харчової та переробної промисловості як сукупності її галузей і спеціалізованих виробництв у відповідності до ступеню наукового опрацювання та діючих норм господарчого права;
- по-третє, аналіз основних абсолютних та відносних показників, які характеризують динаміку розвитку харчової та переробної промисловості України та її регіональних структурних агрегатів.

Опрацювання та узагальнення підходів та наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених за даною проблематикою [7–10] дають підстави для наступної класифікації категорії «продовольчий комплекс».

Продовольчий комплекс загальнодержавного рівня – це багаторівнева міжгалузева підсистема національного господарства у складі сировинної, переробної, харчової, наукової, обслуговуючої та реалізаційної сфер, головним функціональним призначенням якої є задоволення базової потреби кожної окремо взятої людини і суспільства в цілому у харчових продуктах.

Продовольчий комплекс є одним з найпровідніших структурних складових національної економіки: у валовій доданій вартості України у 2008 р. становила 12,5%, що менш тільки за результативність сфери торгівлі та послуг. Крім цього, збільшується внесок у забезпечення позитивного торговельного балансу: постійно нарощуються обсяги експорту продукції аграрного сектору переважно за рахунок реалізації зерна (2,1% у загальносвітових обсягах у 2009 р.), цукрових буряків (5,9%), соняшнику (18,3%), картоплі (6,2%), молока (1,7%) та яєць (1,3%)<sup>211</sup>.

Основою для формування виробничого потенціалу харчової та переробної промисловості є виробництво сільсько-господарської продукції, обсяги якої за останні роки поступово нарощуються та у 2009 р. досягли 102,1 млрд. грн., з яких 40,6 млрд. грн. припадає на продукцію тваринництва та 61,5 млрд грн. – на продукцію рослинництва [11]. Основними суб'єктами виробництва зерна, соняшнику, цукрових буряків, м'яса птиці та яєць є сільськогосподарські підприємства, а картоплі, овочів, фруктів, молока, яловичини і свинини – особисті селянські господарства.

<sup>211</sup> За даними ФАО.

Протягом 2009 р. в Україні підприємствами всіх видів господарювання було зібрано зерна – 46,03 млн. т, соняшнику – 6,4 млн. т, цукрових буряків – 10,1 млн. т, картоплі – 19,7 млн. т, овочів – 8,3 млн. т, плодів, ягід та винограду – 2,1 млн. т. Треба зазначити, що у 2009 р. тільки 3,9% всіх вироблених зернових культур було реалізовано переробним підприємствам країни (6,6% було реалізовано на ринку і 88,5% було реалізовано за іншими напрямками), олійних культур – 4,5% (5,8% на ринку і 89,4% за іншими напрямками), цукрових буряків – 91,4%, картоплі – 6,9% (12,3% на ринку і 79,7% за іншими напрямками), овочів – 36,9% (11,9% на ринку і 50,7% за іншими напрямками), плодів та ягід – 32,2% (29,2% на ринку і 37% за іншими напрямками), худоби та птиці – 25,6% (65,2% реалізовано за іншими напрямками), молока та молочних продуктів – 92,6%, яйця – 0,1% (21,5% реалізовано на ринку і 77,6% за іншими напрямками) [11]. Таким чином, за більшістю видів продукції тільки незначна частина виробленої сільськогосподарської сировини надійшла на переробку до вітчизняних підприємств, натомість більша частина пішла на експорт, що вкрай негативно вплинуло на загальні обсяги виробництва вітчизняної харчової та переробної промисловості України.

Протягом останнього десятиліття переробні галузі продовольчого комплексу демонструють одні з найвищих темпів зростання обсягів виробництва серед інших галузей економіки країни (рис. 3.2.1.1), однак з 2005 р. це зростання уповільнюється зі 113,7% до 94% у 2009 р. У 2009 р. було реалізовано харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (у відпускних цінах без ПДВ і акцизу) на суму 124,8 млрд. грн., що становить майже 18,7% в загальному обсязі реалізованої промислової продукції в Україні, а це на 4,5% більше, ніж у 2008 р.

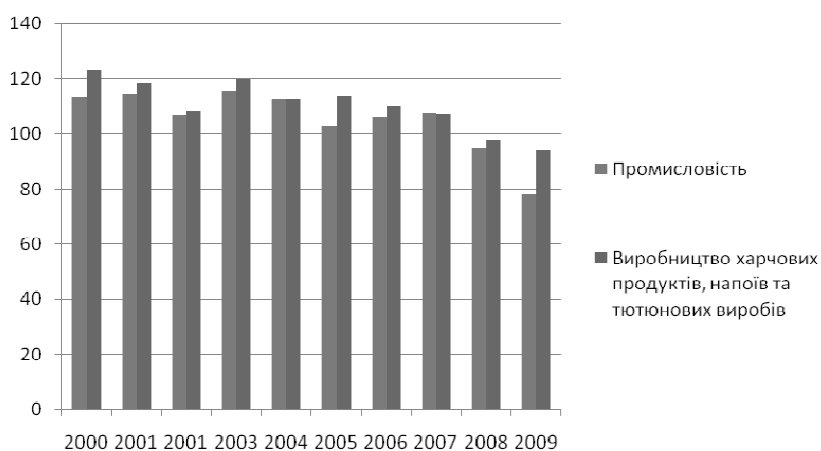


Рис. 3.2.1.1. *Індекси промислового виробництва, 2000–2009 рр.*

Основне призначення харчової та переробної промисловості – забезпечення населення високоякісними продовольчими товарами за доступними цінами, а також створення робочих місць, внесення частки у виробництво валового внутрішнього продукту, залучення в країну іноземного капіталу, забезпечення продовольчої безпеки країни як визначальної складової її економічної безпеки. Крім того, галузь є одним з найбільших бюджетоформуєчих джерел: у 2009 р. від підприємств харчової та переробної промисловості до бюджетів усіх рівнів надійшло біля 21,5 млрд. грн. податків і обов'язкових платежів, що майже на 52,5% більше, ніж у 2008 р. [12].

Визначальна роль у безпосередньо продовольчій сфері національного господарства об'єктивно належить харчовій та переробній промисловості. Людина у якості їжі вживає переважно не продукцію сільського господарства, а кінцеві харчові продукти, які представляють собою підсумковий результат виробничо-комерційного процесу продовольчого комплексу країни загалом. Безумовно, сільське господарство є сировинною структуроформуючою складовою продовольчого комплексу. Разом із тим, харчова та переробна промисловість виступає визначальною інтегруючою структурною складовою продовольчого комплексу. Саме харчова та переробна промисловість фокусує і розкриває головне функціональне призначення продовольчого комплексу.

В Україні до 2000 р. класифікація харчової промисловості здійснювалася у відповідності до Загальносоюзного класифікатора галузей народного господарства, розробленого за часів СРСР. Харчова промисловість об'єднувала наступні блоки галузей: харчосмакову, м'ясну і молочну та рибну. Окрім них у якості самостійних виділялися борошно-круп'яна та комбікормова галузі промисловості. У сукупності ще з особливо диференційованими видами виробництв: солі, харчових кислот, гліцерину, сухого льоду, сировини оліфи та фарб зазначені галузі, види та підвиди харчової промисловості виокремлювалися у переробну сферу загальнодержавного АПК.

З переходом у 2000 р. вітчизняної економіки до системи міжнародних стандартів у статистиці, у тому числі і щодо харчової та переробної промисловості, в українському рахівництві відбулися значні зміни. Два блоки харчової промисловості (у сукупності трьох груп) та борошно-круп'яної і комбікормової промисловості були об'єднані в одну групу, яка була визначена як «харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів». Натомість, сучасна вітчизняна класифікація виробництв за видами економічної діяльності зі складу колишньої «харчової промисловості» виключила солону, парфюмерно-косметологічну галузі, виробництво мила та ще деяких інших.

Вищезазначені зміни статистичного моніторингу суттєвим чином впливають на підходи щодо здійснення аналізу виробничо-комерційної діяльності підприємств даної сфери. Перш за все, вони зумовили значну

неспівставленість усіх абсолютних показників стосовно узагальненої групи галузей «харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції» до і після 2000 р., а також відповідні розрахунки стосовно їх питомої ваги у структурі національного господарства, порівняння на зазначені часові періоди тощо. Подібного роду «статистичні переформатування» значно ускладнили аналіз внутрішньогалузевих відносин у харчовій промисловості, а в особливості у її взаємовідносинах з іншими комплексами ЄГК. Все це вкрай ускладнює побудову міжгалузевого балансу народного господарства України, у тому числі і визначення інформаційної бази аналізу структуроформуючих взаємовідносин харчової промисловості.

У концептуальному плані аналіз розвитку загальнодержавного продовольчого ринку передбачає визначення обсягів пропозиції харчових продуктів з боку виробників, а також потреб у них з боку потенційних споживачів. Таке дослідження дозволить адекватно визначити головні проблеми самозабезпечення у регіональному розрізі та на конкретних продовольчих сегментах, а також відокремити напрямки їх подолання.

З методологічної точки зору зазначений аналіз доцільно здійснювати за конкретними видами виробництва харчової та переробної промисловості і конкретними продовольчими сегментами.

Аналіз діяльності м'ясопереробної промисловості свідчить про збільшення обсягів виробництва упродовж 2003–2009 рр. майже вдвічі (табл. 3.2.1.1), але головним чином це досягнуто за рахунок м'яса і субпродуктів свійської птиці, виробництво якої збільшилося зі 131,0 тис. т у 2003 р. до 649,0 тис. т у 2009 р. (в 5 разів!) (рис. 3.2.1.2). За останні роки виробництво яловичини і телятини, напівфабрикатів, свинини поступово знижується; виробництво ж ковбасних виробів у 2009 р. сягнуло рівня 2003 р. і становило 272 тис. т.

Таблиця 3.2.1.1

**Динаміка виробництва продукції харчової промисловості в Україні, тис. т\***

Вид продукту	Роки							2009 р. до 2003 р., %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
М'ясо і м'ясопродукти	469,7	636,1	640,4	762	975	950,9	946,6	201,5
Ковбасні вироби	271	332	309	301	330	335	272	100,4
Масло вершкове	137	116	120	104	100	84,8	74,7	54,5
Молоко оброблене рідке	645	716	864	820	863	808	770	119,4
Сири жирні	173	224	274	217	246	236	228	131,8
Продукти кисломолочні	427	467	499	524	532	532	492	115,2
Олія соняшникова нерафінована	1257	1343	1382	2080	2228	1867	2796	222,4
Маргарин і продукти аналогічні	250	282	302	311	317	316	353	141,2
Цукор білий кристалічний	2486	2147	2139	2592	1867	1571	1275	51,3
Борошно	2827	2949	2944	2696	2908	3030	2735	96,7
Крупи	294	335	342	322	318	363	395	134,4
Хліб і хлібобулочні вироби	2335	2307	2264	2160	2034	1978	1826	78,2
Вироби макаронні	110	99,7	104	108	107	113	107	97,3
Шоколад та інші продукти харчові готові	205	244	283	303	329	346	330	161,0
Вироби кондитерські з цукру, без вмісту какао	293	310	285	241	256	250	266	90,8
Коньяк, млн. дал	1,6	2	2,4	2,8	3,6	3,9	3,1	193,8
Горілка, інші міцні спиртові настої, млн. дал	26,7	40,3	35,1	35,5	37,2	40	42,3	158,4
Лікери, солодкі наливки, спиртові настоянки, інші спиртові напої, млн. дал	5,7	7,4	23,1	23,7	25,4	21,7	13,1	229,8
Пиво, млн. дал	170	194	238	268	316	320	300	176,5
Води натуральні мінеральні негазовані, млн. дал	6,5	7,7	14,8	15,7	30,5	35,4	28,5	438,5
Води натуральні мінеральні газовані, млн. дал	79,3	77,3	100	115	130	120	102	128,6
Напої безалкогольні, млн. дал	120	140	162	169	185	162	136	113,3
Сигарети, млрд. шт.	96,8	109	120	120	129	130	114	117,8

\* Складено та розраховано на підставі даних Державного комітету статистики України.

У 2009 р. промислове виробництво по основних групах молочних продуктів, порівняно з 2003 р., збільшилося на 13,2%, але порівняно з 2008 р. скоротилося на 5,8% (табл. 3.2.1.1).

Зокрема, спостерігається абсолютне скорочення виробництва масла вершкового за аналізований період майже на 46%, тоді як по інших групах продуктів відбувалося нарощування, і тільки з 2007 р. спостерігається стійка тенденція зменшення виробництва (рис. 3.2.1.3). Зокрема, за 2008–2009 рр. зменшилося виробництво вершкового масла на 12,1%, молока обробленого рідкого – на 4,3%, сирів жирних – на 3,4%, продуктів кисломолочних – на 7,5%. Слід відмітити, що зазначена тенденція лише певною мірою обумовлена світовою фінансовою кризою 2008–2009 рр. та недосить сприятливими природно-кліматичними умовами у межах даного часового періоду. Головним чинником такого скорочення є багаторазове згорання виробництва відповідної сировини внаслідок практичної відсутності державної регуляторної політики в продовольчій сфері країни.

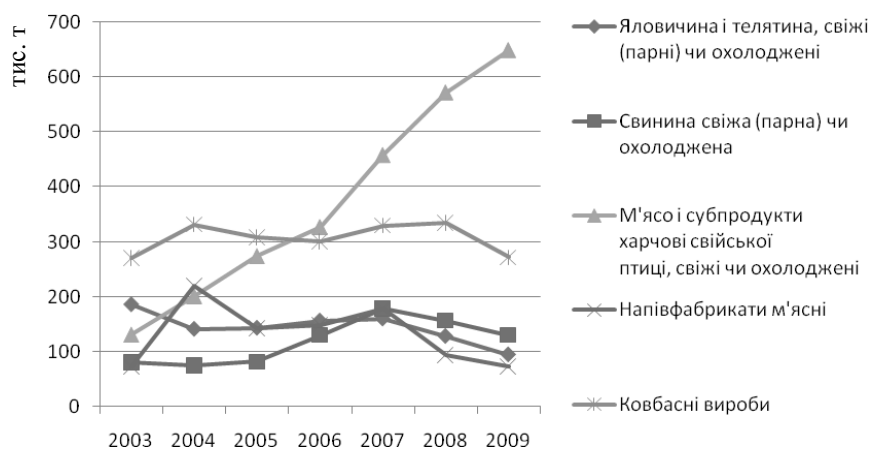


Рис. 2.2. Виробництво м'яса і м'ясопродуктів за 2003–2009 рр.

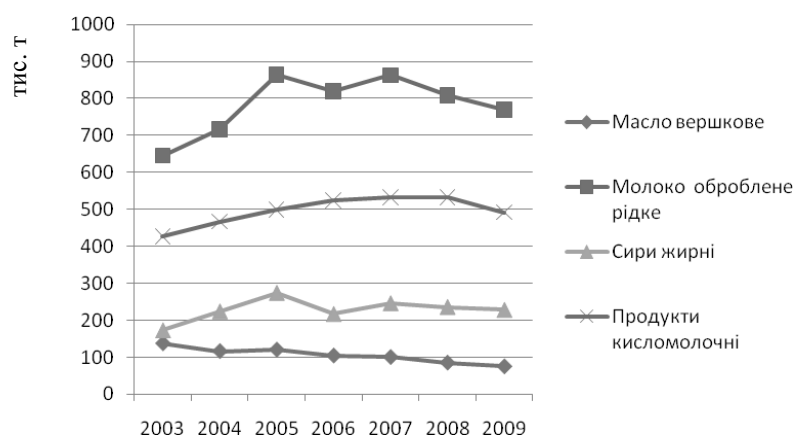


Рис. 3.2.1.3 Виробництво основних видів молочних продуктів за 2003–2009 рр.

Олійно-жирова промисловість є однією з базових експортно-орієнтованих галузей харчової та переробної промисловості: в сучасних умовах вона в повній мірі забезпечує потреби внутрішнього споживчого ринку, а також виробництва інших галузей. За період 2003–2009 рр. виробництво соняшникової олії збільшилося майже в 2,2 разу (табл. 3.2.1.1), однак споживання цього продукту значно не зросло, що свідчить про її переважний експорт до ринків продовольства інших країн. За 2009 р. було експортовано 2333,8 тис. тонн соняшникової олії у 64 країни світу, що дозволило Україні посісти перше місце за обсягами продажу олії на світовому ринку.

Цукрова промисловість України на сьогодні зорієнтована переважно на забезпечення потреб внутрішнього ринку, які за оцінкою фахівців складають близько 1840 тис. тонн. Найбільшого рівня виробництва цукру було досягнуто у 2006 р. – 2592 тис. т, але з того періоду він поступово знижується і в 2009 р. цукру було вироблено на 18,8% менше, ніж у 2008 р.

Аналіз борошномельно-круп'яної промисловості свідчить про поступове стійке нарощування виробництва круп (з 294 тис. т до 395 тис. т за період 2003–2009 рр.) та борошна (з 2827 тис. т до 3030 тис. т за період 2003–2008 рр.) (табл. 3.2.1.1). Треба зазначити, що скорочення виробництва хлібобулочних виробів значно не позначилося на їх споживанні через зняття обмежень на ввіз імпортової продукції. Крім того, в Україні інтенсивно розвивається кондитерська галузь, обсяги виробництва якої у 2009 р. становили 1,07 млн. т, з яких майже 35,1% було експортовано.

Інтенсивно продовжує розвиватися горілчано-спиртова промисловість: починаючи з 2006 р. збільшується обсяг виробництва горілки та інших міцних спиртових напоїв на 1,8–2,3 млн. дал щорічно (табл. 3.2.1.1). Загальна сума цієї товарної продукції за 2009 р. склала 1,77 млрд грн. Однак є певні загрози розвитку галузі у межах найближчої перспективи, оскільки з 2011 р. у відповідності з Угодою про вступ України до СОТ ставка імпортного мита буде становити 0%.

У пивобезалкогольній галузі вперше за останні роки спостерігалось зниження виробництва, яке в 2009 р. становило 300 млн дал, що нижче за показник 2008 р. на 6,7%, але розширився ринок для експорту продукції з 31 до 42 країн світу, хоча обсяги експорту знизилися на 3,2%. Особливістю даного сектору є повне забезпечення галузі вітчизняною сировиною. За 2009 р. скоротилося виробництво води натуральної мінералізованої газованої на 17,6% та негазованої – на 24,2%, напоїв безалкогольних – на 19,1%.

Слід зазначити, що через нерівномірність розміщення виробництва продовольчої сировини, трудових ресурсів, виробничих потужностей підприємств харчової та переробної промисловості, недосконалість регулювання

регіональних продовольчих ринків, диференціацію прямих та опосередкованих зв'язків з іншими галузями економіки для областей країни характерною є наявність просторових відмінностей у виробництві продовольчих товарів як загалом, так і в розрізі окремих груп (табл. 3.2.1.2 і 3.2.1.3). Аналіз свідчить про існування регіонального монополізму в молочної, хлібопекарській, олійно-жировій галузях, який визначається обмеженнями або щодо вивозу на переробку в інші економічні райони сировини, або щодо ввозу на територію готової продукції з інших регіонів. Крім того, все більш чіткими стають кокурентні переваги та недоліки областей, а це вже безпосередньо впливає на інвестиційну привабливість галузі та регіонів зокрема.

Дані табл. 3.2.1.2 характеризують динаміку виробництва продукції харчової та переробної промисловості по регіонах України. Зокрема, протягом 2008–2009 рр. галузевий приріст обсягів виробництва в середньому по Україні був від'ємним і становив у 2009 р. –6,0%. Розрив показників по регіонах склав 53,2%: максимальний приріст в 30,6% спостерігався у Херсонській області, а мінімальний (від'ємний) –22,6% в Волинській області [13]. У більшості регіонів країни (АР Крим, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Харківська, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області та місто Київ) спад виробництва був більшим за республіканського показника і тільки в Донецькій, Запорізькій, Київській, Кіровоградській, Львівській, Херсонській областях та місті Севастополь спостерігався приріст виробництва.

Таблиця 3.2.1.2

**Темпи приросту обсягів виробництва продукції харчової та переробної промисловості України в 2005–2009 рр. (до попереднього року)\***

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Україна	13,7	10,0	10,0	–8,9	–6,0
АР Крим	22,2	–4,8	14,3	6,7	–6,7
<i>області</i>					
Вінницька	18,7	5,6	9,0	–2,4	–8,0
Волинська	11,0	–1,6	25,1	–3,2	–22,6
Дніпропетровська	18,7	11,0	9,2	1,3	–13,1
Донецька	0,1	9,0	7,7	–9,2	0,3
Житомирська	12,6	–0,8	6,5	2,2	–10,3
Закарпатська	13,1	8,4	9,7	–3,5	–18,3
Запорізька	10,3	19,4	9,6	2,9	5,4
Івано-Франківська	17,8	12,1	29,4	31,9	–5,2
Київська	19,6	13,1	9,3	–4,7	3,8
Кіровоградська	31,0	12,0	–0,3	6,4	2,2
Луганська	4,6	1,6	7,1	–3,9	–4,6
Львівська	9,3	6,4	11,3	6,4	0,1
Миколаївська	6,4	18,3	17,5	–7,9	–9,7
Одеська	15,7	12,0	2,3	–19,6	–2,6
Полтавська	12,8	16,7	12,2	3,0	–1,6
Рівненська	17,3	2,2	–0,7	2,4	–7,4
Сумська	9,7	6,1	8,4	3,5	–13,9
Тернопільська	8,0	23,9	–5,7	–6,1	–2,5
Харківська	19,8	11,5	8,9	2,3	–9,1
Херсонська	19,6	19,2	5,4	–14,9	30,6
Хмельницька	14,0	13,5	14,5	–11,5	–4,6
Черкаська	17,1	6,1	18,1	17,4	–6,5
Чернівецька	1,0	16,4	34,1	–13,1	–20,3
Чернігівська	10,2	–1,3	7,6	–1,0	–9,2
м. Київ	15,6	14,2	10,4	3,8	–12,4
м. Севастополь	36,9	17,8	18,9	10,0	8,0

\* Складено на підставі даних Державного комітету статистики України.

Треба зазначити, що жодний з регіонів не мав порівняно стабільну динаміку розвитку харчової та переробної промисловості: ні індустріальні регіони з високою густиною населення, а відповідно з високим попитом на продукти, ні регіони з потужною сировинною базою. Одним із чинників скорочення виробництва харчових продуктів стала негативна кон'юнктура на внутрішньому та зовнішньому ринках продовольчих товарів: за 2009 р. експорт готових харчових продуктів по Україні знизився на 17,1% і становив 4,5% загального експорту країни (2,1 млрд. дол. США), а імпорт знизився на 24,1%, та склав 4,5% від загального імпорту країни (2,0 млрд. дол. США). Також різко скоротилися обсяги приросту прямих іноземних інвестицій у підприємства харчової промисловості та переробної галузі зі 292 млрд. дол. США у 2007 р. до 151,3 млрд. дол. США у 2009 р., для сільськогосподарських підприємств ці показники склали 152,9 млрд. дол. США та 58,7 дол. США відповідно [12].

Виявлені тенденції розвитку загальнодержавних продовольчих ринків треба доповнити аналізом виробництва харчових продуктів на одну особу. Виходячи з наявної інформаційної бази Державного комітету статистики України наведемо такий аналіз за наступними видами харчових продуктів (табл. 3.2.1.3.).

*Цукор-пісок.* В Україні у 2009 р. у розрахунку на одну особу було вироблено 27,7 кг цукру. Треба зазначити, що в більшості регіонів країни або повністю відсутнє цукрове виробництво (Дніпропетровська, Івано-Франківська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Сумська, Чернівецька області), або воно є незначним. Можна стверджувати, що забезпеченість цих регіонів повністю залежатиме від інших, показники виробництва для яких будуть вищими за середні. Так, наприклад, у Полтавській області було вироблено 221,5 кг цукру на особу, що вище за середній показник майже у 8 разів. Основними регіонами-постачальниками цукру на внутрішньому ринку є і будуть, як мінімум в межах середньострокової перспективи, Вінницька, Київська, Тернопільська та Хмельницька області. Виробництво цукру відбувається і на підприємствах Житомирської, Кіровоградської, Чернігівської областей, однак через комерційну тайну по цих областях відсутня інформація для аналізу.

Таблиця 3.2.1.3

**Виробництво основних продуктів харчування на 1 особу в 2009 р., кг\***

	<b>Цукор-пісок</b>	<b>Сири жирні</b>	<b>Молоко оброблене рідке</b>	<b>Кисломолочні продукти</b>	<b>Олія соняшникова</b>	<b>Вироби ковбасні</b>
Україна	27,7	4,9	16,7	10,7	60,8	5,9
АРК	н/д	0,6	5,4	5,3	0,3	8,5
<i>області</i>						
Вінницька	124,1	8,8	142,6	8,4	64,7	2,9
Волинська	39,3	... <sup>1</sup>	14,9	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	16,3
Дніпропетровська	н/д	0,3	17,0	20,2	60,4	12,8
Донецька	н/д	0,3	9,8	11,1	92,7	6,9
Житомирська	... <sup>1</sup>	3,2	9,9	12,7	0,0	5,6
Закарпатська	н/д	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	н/д	0,3
Запорізька	н/д	7,7	7,5	6,0	204,4	4,7
Івано-Франківська	н/д	3,1	4,6	2,4	... <sup>1</sup>	1,7
Київська	67,5	0,7	49,9	30,3	71,5	8,7
Кіровоградська	... <sup>1</sup>	1,5	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	303,9	17,0
Луганська	н/д	0,7	3,4	2,9	49,2	7,6
Львівська	... <sup>1</sup>	0,3	10,9	21,6	... <sup>1</sup>	1,5
Миколаївська	н/д	9,8	8,2	17,7	58,1	2,2
Одеська	н/д	0,7	8,9	1,9	133,9	3,3
Полтавська	221,5	33,0	25,9	24,9	85,4	17,2
Рівненська	... <sup>1</sup>	12,9	3,5	2,9	... <sup>1</sup>	3,4
Сумська	н/д	18,5	33,9	6,1	4,2	1,5
Тернопільська	123,2	4,8	32,9	5,8	... <sup>1</sup>	1,1
Харківська	27,9	2,9	14,7	14,9	121,0	8,3
Херсонська	н/д	15,3	7,8	26,5	180,8	0,2
Хмельницька	88,4	9,3	8,6	2,2	0,2	4,6
Черкаська	38,2	16,9	8,5	6,6	15,4	1,9
Чернівецька	н/д	0,0	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	56,8	7,1
Чернігівська	... <sup>1</sup>	14,1	8,4	5,4	3,9	2,0
м. Київ	н/д	... <sup>1</sup>	8,1	8,6	н/д	1,1
м. Севастополь	н/д	н/д	н/д	н/д	... <sup>1</sup>	5,3

...<sup>1</sup> інформація конфіденційна.

\* Складено на підставі даних Державного комітету статистики України.

*Сири жирні.* В Україні у 2009 р. у розрахунку на одну особу було вироблено 4,9 кг жирних сирів. У той же час в Полтавській області цей показник становив 33,0 кг, що в 6,7 разу більше, ніж в середньому по країні, і в 110 разів більше найменшого показника, який мали Дніпропетровська, Донецька та Львівська області (по 0,3 кг на особу). Полтавська, Рівненська, Сумська, Херсонська, Черкаська та Чернігівська області утворюють групу регіонів з найвищим рівнем виробництва сирів на одну особу.

*Молоко оброблене рідке.* Достатню кількість молока для задоволення внутрішніх потреб та для міжрегіонального обміну виробляють Вінницька, Київська, Сумська та Тернопільська області. Низький рівень виробництва спостерігався в Луганській та Рівненській областях, для яких показник склав 3,4 та 3,5 кг на особу, що майже в 4 рази менше за середній по країні. Достатньо високий рівень виробництва сирів у Рівненській області за умов недостатнього власного виробництва молока обробленого рідкого обумовлено системою імпорту продукції у першу чергу через ринки Росії. Така ж ситуація склалася і з виробництвом кисломолочних продуктів: найвищі рівні



виробництва характерні для Дніпропетровської, Київської, Полтавської та Херсонської областей, що обумовлено достатнім власним виробництвом молока та високим рівнем споживання продуктів населенням.

*Олія соняшникова.* В середньому у 2009 р. в Україні було вироблено 60,8 кг олії на одну особу. Найбільший обсяг було отримано у Кіровоградській області – 303,9 кг, що в 5 разів більше від середнього показника. Високий рівень самозабезпеченості олією соняшником досягли Запорізька, Одеська, Харківська, Херсонська області, які в змозі повністю забезпечити внутрішні потреби країни у цілому та експортувати надлишок до інших країн, формуючи стійкий експортний потенціал України.

*Вироби ковбасні.* За виробництвом ковбасних виробів рівень самозабезпеченості регіонів країни не є достатнім: у середньому в 2009 р. було вироблено 5,9 кг виробів на одну особу. Найбільшим цей показник є в Волинській (16,3 кг), Кіровоградській (17,0 кг) та Полтавській (17,2 кг) областях, у той час як для більшості регіонів він буде нижчим від середнього майже в 20 разів: в Закарпатській області обсяги виробництва склали 0,3 кг ковбасних виробів на одну особу, а в Херсонській – 0,2 кг.

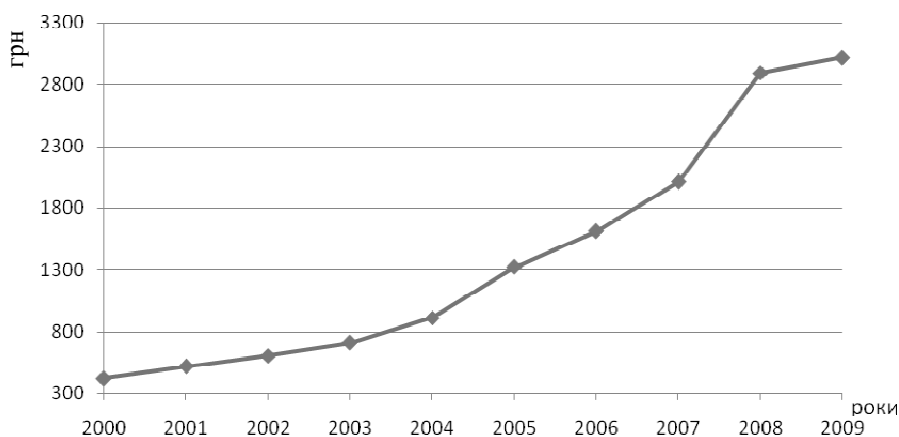
Аналіз динаміки обсягів виробництва продукції харчової та переробної промисловості дає можливість виділити групи регіонів за рівнем забезпеченості продовольством:

- найвищий рівень – Київська та Полтавська області;
- вище середнього – Вінницька, Волинська, Кіровоградська, Херсонська, Тернопільська та Харківська області;
- середній рівень – Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська, Сумська, Чернівецька області;
- нижче середнього – Донецька, Житомирська, Львівська, Одеська, Рівненська, Хмельницька, Черкаська та Чернігівська області;
- найнижчий рівень – АР Крим, Закарпатська, Івано-Франківська та Луганська області.

Таким чином, в сучасних умовах тільки 13 регіонів України здатні на середньому та вищому рівні самозабезпечити себе основними видами продовольства, інші 12 регіонів знаходяться у залежності від системи міжрегіонального обміну продуктами виробництва та зовнішніх продовольчих ринків.

Одним з основних показників, що характеризує рівень життя населення на кожному етапі розвитку суспільства є показник матеріального добробуту окремої людини, що відображає реальний рівень потреб щодо життєвих благ і послуг, їх наявності, кількості й якості. Головними з матеріальних благ є продукти харчування, оскільки вони не тільки дозволяють фізично існувати людині, але й відтворювати робочу силу – головний чинник економічного розвитку будь-якого суспільства. Для підтримки оптимального рівня життя фактичний обсяг споживання життєвих благ і послуг має бути не нижчим за їх раціональні норми.

На рівень споживання різноманітних благ та послуг впливає, в перш за все, рівень доходів населення. Результати останнього вибіркового дослідження, проведеного Державним комітетом статистики України, свідчать про поступове зростання сукупних ресурсів домогосподарств з 422,9 грн. у 2000 р. до 3015,3 грн. у 2009 р. (рис. 3.2.1.4).



**Рис. 3.2.1.4. Динаміка сукупних ресурсів домогосподарств у середньому за місяць**

Треба зазначити, основним джерелом формування доходів домогосподарств в Україні все ще залишається заробітна плата (майже 47,9% у структурі сукупних доходів на 2009 р.), але особливістю є поступове зниження вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель (від 17,1% у 2000 р. до 4,6% у 2009 році) та зниження долі доходів від продажу сільськогосподарської продукції (з 5,3% до 2,9% відповідно) (табл. 3.2.1.4), тобто домогосподарства відмовляються від власної заготівки продукції, повністю або частково переходячи на споживання готової продукції харчової промисловості. Разом із цим зазначимо, що для сільського населення питання забезпечення продуктами харчування реалізується головним чином за рахунок натурального господарства: рівень споживання одержаної в особистих господарствах тваринницької продукції, овочів та фруктів складає від 60 до 80% загального обсягу споживання. Основним чинником такого становища є низький рівень доходів сільського населення у порівнянні з міським та висока питома вага витрат на придбання продуктів харчування.

## Структура сукупних ресурсів домогосподарств, %\*

Показник	Роки										2009 р. до 2000 р.
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Грошові доходи	68,1	75,8	80	81,1	85,1	86,4	87,6	89	87,9	88,5	130,0
• оплата праці	37,1	40,8	42,8	44,9	45,2	46	48,4	50,6	49,4	47,9	129,1
• доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	2,4	3,1	3,2	3,4	4,4	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1	212,5
• доходи від продажу сільсько-господарської продукції	5,3	5,5	5	5,4	4,8	4,6	3,8	3,6	3,3	2,9	54,7
• пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	15,9	18	20,4	18,4	22,2	24	23,7	23	23,1	26	163,5
• грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	7,4	8,4	8,6	9	8,5	6,9	7,1	6,6	6,8	6,6	89,2
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	17,1	13,1	10,3	9,5	7	6	5,4	4,8	4	4,6	26,9
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	2,9	2,5	2	1,4	0,9	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	20,7
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,9	0,7	0,7	1	0,9	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	66,7
Інші надходження	11	7,9	7	7	6,1	6,5	5,8	5	7,1	5,7	51,8

\* Складено та розраховано на підставі даних Державного комітету статистики України.

Дослідження сукупних витрат та їх структури у домогосподарствах України свідчать, що її основна частина пов'язана з придбанням продуктів харчування: у 2009 р. частка цих витрат на харчові продукти та безалкогольні напої склала 50%, у той час як витрати на непродовольчі товари та послуги склали лише 34,6%. Враховуючи методику ООН, Україну можна віднести до групи країн з середнім рівнем достатку, у яких населення витрачає на продовольчі потреби менш 60% сімейного бюджету. Але лише цього показника недостатньо для висновків щодо забезпечення продовольством, оскільки вони повинні ґрунтуватися й на аналізі структури споживання і калорійності.

Проблема продовольчого забезпечення з кожним роком стає все більш актуальнішою через недостатнє виробництво харчових продуктів необхідної кількості, якості, поживності та доступності для широких верств населення. Саме виробництво продовольчих ресурсів буде основною умовою забезпечення раціонального харчування, сприятиме підвищенню працездатності, подовженню тривалості життя, адаптації організму до змін навколишнього середовища. Тому, в рамках гарантування державної безпеки виробництво продовольства в Україні повинно бути на достатньому та науково обґрунтованому рівні. Це вважається беззаперечним. Але з іншого боку слід визнати, що вітчизняні наука та законодавство не опрацювали суспільно прийнятні підходи та механізми практичного розв'язання даної проблеми. На державному рівні питання забезпечення продовольчої безпеки зорієнтоване на досягнення конкретних середніх показників продовольчого споживання або на рівні розвинених країн, або на рівні рекомендованих національних і міжнародних норм (табл. 3.2.1.5).

Вітчизняні норми споживання, розроблені Українським НДІ харчування, носять рекомендаційний характер і дозволяють проводити зіставлення показників різних країн. Розглядаються також і мінімальні норми продовольчого вжитку, які визначають нижню межу, тобто мінімально необхідний поріг продовольчої безпеки. Саме ці норми закладаються у законодавстві України при розрахунку прожиткового мінімуму.

Аналіз показує, що сучасне споживання основних харчових продуктів в Україні має тенденцію до збільшення і не може характеризуватися як особливо загрозливе здоров'ю її громадян. Натомість, у якості негативного слід визначити той факт, що населення надлишково споживає малокалорійні продукти, такі як картопля, хліб і цукор, недостатньо споживаючи повноцінні продукти – м'ясо, молоко, плоди (рівень споживання яких на 3,8%, 37,5% і 30,9% менше мінімальної норми), що неминуче призводить до порушення функцій організму людини: знижується імунітет, зростають випадки захворювання, втрачається біологічний та енергетичний потенціал тощо. Крім того, важливим є факт, що продовольча безпека разом із кількісними показниками фізіологічних норм продуктів споживання повинна враховувати якісні характеристики, що обумовлені використанням агрохімікатів, генетично модифікованих організмів у процесі виробництва сільськогосподарської продукції, а також барвників, консервантів та смакових сумішей у харчовій промисловості, наслідки впливу яких на людину ще недостатньо досліджені. Останнє актуалізує необхідність науково обґрунтованого повномасштабного впровадження систем НАССР на вітчизняних підприємствах харчової та переробної промисловості.

**Споживання харчових продуктів домогосподарствами  
(за рік у розрахунку на одну особу, кг)\***

Продукти харчування	Фактичне споживання							Рациональна норма	Мінімальна норма	2009 р. у % до	
	2000 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.			раціональної норми	мінімальної норми
М'ясо і м'ясопродукти	32,8	38,5	39,1	42,0	45,7	50,6	50,0	80,0	52,0	62,5	96,2
Молоко і молочні продукти	199,1	226,0	225,6	234,7	224,6	213,8	213,0	380,0	341,0	56,1	62,5
Яйця, шт	166	220	238	251	252	260	280	290	231	96,6	121,2
Хліб і хлібні продукти	124,9	125,6	123,5	119,5	115,9	115,4	114,0	101,0	94,0	112,9	121,3
Картопля	135,4	141,4	135,6	133,6	130,4	131,8	131,0	124,0	96,0	105,6	136,5
Овочі та баштанні	101,7	115,4	120,2	126,7	118,4	129,2	135,0	161,0	105,0	83,9	128,6
Плоди, ягоди, виноград	29,3	33,9	37,1	34,8	42,1	43,5	47,0	90,0	68,0	52,2	69,1
Риба та рибні продукти	8,4	12,3	14,4	14,1	15,3	17,5	16,0	20,0	12,0	80,0	133,3
Цукор	36,8	38,4	38,1	39,5	40,0	40,9	38,5	38,0	32,0	101,3	120,3
Олія	9,4	13,0	13,5	13,6	14,3	15,0	15,0	13,0	8,0	115,4	187,5

\* Складено та розраховано на підставі даних Державного комітету статистики України.

Проаналізуємо більш детально рівень споживання основних харчових продуктів населенням по окремих регіонах України (табл. 3.2.1.6).

*М'ясо та м'ясопродукти.* Жодний з регіонів України не наблизився до споживання м'яса та м'ясопродуктів на рівні раціональних норм у 80,0 кг на особу: навіть найвищі показники по Донецькій та Луганській області у 70,8 кг тільки на 88,5% забезпечують норму, по м. Севастополь – на 91,5%, тоді як найнижчі показники по промислово відсталім регіонам – Івано-Франківській та Чернівецькій областях – складає тільки 45%. Разом із тим, вищеведені розрахунки, які здійснено на підставі офіційних даних, слід корегувати щодо реального споживання м'ясних виробів на одну особу у відповідності з вагомими інституційними чинниками. За експертними оцінками, у східних регіонах певна частина даної продукції «експортується» завдяки різноманітним нелегальним механізмам. У той же час, у західних регіонах традиційно значна частка м'ясних виробів постачається на ринок домашніми господарствами (а у сучасних умовах ще й суб'єктами малого підприємництва). Розбіжність у рівнях споживання по регіонах складає майже 97%, тобто чітко виражена диспропорційність по промислово розвиненим та нерозвиненим областям, для яких рівень споживання навіть не досягає мінімальної норми у 52,0 кг. Через скорочення поголів'я худоби та відсутність дієвих механізмів розширення власного виробництва продукції тваринництва одним з варіантів забезпечення необхідного рівня споживання може стати збільшення імпорту продукції, що може остаточно зруйнувати вітчизняне виробництво у галузі, причому як у сировинних, так і у промислово-орієнтованих регіонах.

*Молоко і молочні продукти.* Ситуація у підгалузі є дуже подібною до м'ясної: жоден з регіонів не досягає рівня раціональних норм, але Львівська область за обсягом споживання наблизилася до мінімальної норми, що можна вважати позитивним моментом, якби не його разовий характер. Взагалі найвищі показники спостерігаються у Львівській (352,8 кг), Тернопільській (312 кг) та Івано-Франківській (310,8 кг) областях, у той час як найнижчі показники характерні для Запорізької (187,2 кг), Сумської (189,6 кг) та Кіровоградської (192,0 кг), рівень споживання в яких складає близько 55% від мінімальної норми. Таким чином, визначено, що м'яса споживається більше у східних регіонах, у той час як молока – у західних, причому різниця складає 90%, що додатково підкреслює диспропорційність продовольчого ринку країни.

*Яйця.* За раціональними нормами споживання в 290 яєць на одну особу в країні у цілому забезпечено споживання 280 яєць, або 96,6%. Із 25 регіонів тільки 12 наблизилися або перевищили мінімальний рівень в 231 яйце, але не більше ніж на 21,2%. Найвищі показники мають м. Севастополь (288 шт.), м. Київ (276 шт.), Черкаська область (264 шт.), АРК (252 шт.), Волинська, Донецька, Миколаївська, Одеська, Харківська, Херсонська та Чернівецька області (по 252 шт.); найнижчі – Тернопільська (192 шт.), Волинська (204 шт.), Івано-Франківська (204 шт.), які на 10–20% споживають менше за мінімум. Розбіжність по регіонах складає близько 50%.

*Хліб і хлібні продукти.* Найменша розбіжність із споживання продовольства спостерігається по хлібу і хлібним продуктам, де найвищий рівень в 142,8 кг на особу в Вінницькій області, що на 45% перевищує найнижчий рівень в 98,4 кг в Запорізькій області. Це обумовлено не тільки національною традицією споживати багато хлібу, але й особливістю галузі рослинництва, для якої вирощування зернових є найбільш рентабельним.

## Споживання основних харчових продуктів на 1 особу в 2009 році, кг\*

	М'ясо і м'ясо продукти	Молоко і молочні продукти	Яйця, шт	Хліб і хлібні продукти	Картопля	Овочі та баштанні	Плоди, ягоди, виноград	Риба та рибні продукти	Цукор	Олія
Україна	50,0	213,0	280	114,0	131,0	135,0	47,0	16,0	38,5	22,0
АРК	61,2	212,4	252	114,0	67,2	118,8	44,4	22,8	38,4	21,6
<i>області</i>										
Вінницька	61,2	297,6	252	142,8	124,8	118,8	40,8	30,0	48,0	25,2
Волинська	51,6	276,0	204	121,2	144,0	104,4	31,2	22,8	34,8	21,6
Дніпропетровська	63,6	238,8	240	103,2	78,0	103,2	38,4	25,2	39,6	20,4
Донецька	70,8	226,8	252	112,8	87,6	128,4	48,0	25,2	43,2	22,8
Житомирська	57,6	246,0	228	121,2	98,4	106,8	32,4	22,8	42,0	24,0
Закарпатська	46,8	248,4	216	123,6	104,4	122,4	37,2	10,8	39,6	21,6
Запорізька	54,0	187,2	228	98,4	80,4	111,6	39,6	24,0	36,0	18,0
Івано-Франківська	36,0	310,8	204	121,2	118,8	117,6	42,0	12,0	39,6	22,8
Київська	54,0	256,8	216	106,8	104,4	103,2	36,0	24,0	36,0	21,6
Кіровоградська	48,0	192,0	228	110,4	97,2	121,2	30,0	20,4	39,6	20,4
Луганська	70,8	211,2	240	105,6	88,8	88,8	43,2	21,6	37,2	22,8
Львівська	49,2	352,8	240	110,4	117,6	109,2	44,4	20,4	38,4	21,6
Миколаївська	60,0	268,8	252	127,2	97,2	142,8	46,8	26,4	43,2	22,8
Одеська	61,2	254,4	252	114,0	96,0	126,0	54,0	31,2	44,4	21,6
Полтавська	56,4	230,4	216	112,8	116,4	127,2	37,2	24,0	37,2	19,2
Рівненська	54,0	253,2	228	116,4	128,4	118,8	31,2	24,0	37,2	22,8
Сумська	46,8	189,6	228	120,0	116,4	121,2	32,4	20,4	38,4	24,0
Тернопільська	44,4	312,0	192	122,4	103,2	104,4	34,8	19,2	31,2	24,0
Харківська	61,2	210,0	252	102,0	90,0	115,2	40,8	21,6	36,0	20,4
Херсонська	56,4	207,6	252	123,6	102,0	118,8	43,2	28,8	46,8	21,6
Хмельницька	49,2	241,2	228	121,2	126,0	120,0	38,4	19,2	39,6	25,2
Черкаська	58,8	199,2	264	129,6	100,8	135,6	45,6	31,2	45,6	26,4
Чернівецька	43,2	237,6	204	120,0	72,0	124,8	39,6	14,4	39,6	21,6
Чернігівська	57,6	238,8	252	117,6	141,6	126,0	36,0	26,4	44,4	24,0
м. Київ	68,4	276,0	252	81,6	63,6	116,4	73,2	22,8	31,2	20,4
м. Севастополь	73,2	288,0	288	98,4	72,0	158,4	81,6	28,8	39,6	22,8

\* Складено на підставі даних Державного комітету статистики України.

*Картопля.* Споживання основного продукту населення – картоплі – було на достатньому мінімальному рівні для більшості регіонів, окрім АРК (67,2 кг), м. Києва (69,6 кг), м. Севастополь (72,0 кг), Чернівецької (72,0 кг), Дніпропетровської (78 кг), Запорізької (80,4 кг), Донецької (87,6 кг) та Луганської (88,8 кг) областей, які не досягли навіть мінімального рівня в 96,0 кг на особу. Перевищення раціональної норми споживання в 124,0 кг на особу характерно для Волинської (144,0 кг), Чернігівської (141,6 кг), Рівненської (128,4 кг) та Хмельницької (126 кг) областей. Спостерігається досить суттєва незбалансованість по промисловим та аграрним областях, рівень якої сягає майже 110%.

*Овочі та баштанні.* Ситуація по цій підгалузі розкриває чітко виражену диспропорційність по центрально-східним та західним регіонам: найбільший рівень споживання характерний для м. Севастополь (158,4 кг), Миколаївської (142,8 кг) та Черкаської (135,6 кг) областей, у той час як найнижчий – Луганської (88,8 кг) та Дніпропетровської (103,2 кг) областей. Основною причиною такого становища є особливості природно-кліматичних умов, а також специфіка пріоритетного використання земель сільськогосподарського призначення, що обумовлює розбіжності між регіонами в 70–80%.

*Плоди, ягоди, виноград.* Ситуацію, що склалася у підгалузі, можна вважати, найгіршою: жоден з регіонів не досяг хоча б мінімального рівня споживання, окрім м. Києва та Севастополя (73,2 кг та 81,6 кг відповідно). Навіть в Одеській області, де найбільш споживають плоди (54,0 кг), показник склав лише 60% раціональної норми та 79% мінімальної. Для Кіровоградської та Волинської областей ситуація ще гірше: споживання в 30,0 та 31,2 кг не дозволяють забезпечити навіть більше 50% норми.

*Риба та рибні продукти.* Аналіз узагальнених показників показує, що на сьогодні середній мешканець України споживає достатню риби та рибних продуктів: при мінімальній нормі в 12,0 кг рівень споживання становить 16,0 кг

(або 133,3%). Але за даними Міністерства аграрної економіки та продовольства в окремих регіонах країни співвідношення вітчизняної рибної продукції до імпортованої складає 1:11. Більш детальний аналіз по регіонах показує, що саме для рибної підгалузі спостерігається найбільша диспропорційність у регіональному споживанні: найвищі рівні мають Одеська (31,2 кг) та Черкаська області (31,2 кг), що забезпечує споживання цього продукту на рівні 156% раціональної норми, у той час як для Закарпатської (10,8 кг) та Івано-Франківської області (12 кг) цей рівень досягає лише 54%, тобто коефіцієнт диспропорційності складає майже 3! Головною причиною є не тільки специфіка територіального розміщення рибних господарств, але й порушення системи міжгалузевого обміну навіть для сусідніх регіонів.

*Цукор.* Аналіз споживання цього продукту показує, що середній показник по Україні в 38,5 кг перевищує мінімальну і раціональну норми в 32,0 та 38,0 кг відповідно; найбільше споживання характерно для Вінницької (48 кг) та Херсонської (46,8 кг) областей, найнижчий – Тернопільської (31,2 кг) та Волинської (34,8 кг), що свідчить про досягнення мінімального рівня забезпечення по усіх регіонах. Регіональний рівень диспропорційності по цьому продукту складає близько 50–55%.

*Олія та інші рослинні жири.* Аналіз даної підгалузі свідчить, що на 2009 рік найбільший рівень споживання був в Черкаській (26,4 кг) та Вінницькій (25,2 кг) областях; найнижчий – Запорізькій (18,0 кг) та Полтавській (19,2 кг); рівень диспропорційності склав близько 45–50%. По усіх регіонах загальний рівень споживання значно перевищує раціональну та мінімальну норму.

Таким чином, за рівнем річного споживання продовольчих товарів на одну особу регіони країни формують наступні групи (табл. 3.2.1.7):

- найвищий рівень – Вінницька, Одеська, Черкаська області;
- вище середнього – АР Крим, Львівська, Миколаївська області, м. Севастополь, м. Київ;
- середній рівень – Донецька, Київська, Луганська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська області;
- нижче середнього – Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Чернівецька області;
- найнижчий рівень – Тернопільська, Волинська, Запорізька області.

Таблиця 3.2.1.7

**Порівняння рівнів споживання продовольчих товарів на особу за окремими регіонами України в 2009 р.\***

Продукти	Найвищий рівень, кг	Найнижчий рівень, кг	Співвідношення
М'ясо і м'ясопродукти	м. Севастополь – 73,2 Донецька – 70,8 Луганська – 70,8	Івано-Франківська – 36,0 Чернівецька – 43,2	1 : 1,9
Молоко і молочні продукти	Львівська – 352,8 Тернопільська – 312	Запорізька – 187,2 Сумська – 189,6	1 : 1,9
Яйця, шт	м. Севастополь – 288 Черкаська – 264	Тернопільська – 192 Волинська – 204	1 : 1,5
Хліб і хлібні продукти	Вінницька – 142,8 Черкаська – 129,6	м. Київ – 81,6 Запорізька – 98,4	1 : 1,8
Картопля	Волинська – 144,0 Чернігівська – 141,6	АРК – 67,2 м. Київ – 69,6	1 : 2,1
Овочі та баштанні	м. Севастополь – 158,4 Миколаївська – 142,8	Луганська – 88,8 Дніпропетровська – 103,2	1 : 1,8
Плоди, ягоди, виноград	м. Севастополь – 81,6 м. Київ – 73,2	Кіровоградська – 30,0 Волинська – 31,2	1 : 2,7
Риба і рибопродукти	Черкаська – 31,2 Одеська – 31,2	Закарпатська – 10,8 Івано-Франківська – 12,0	1 : 2,9
Цукор	Вінницька – 48,0 Херсонська – 46,8	Тернопільська – 31,2 Волинська – 34,8	1 : 1,5
Олія та інші рослинні жири	Черкаська – 26,4 Вінницька – 25,2	Запорізька – 18,0 Полтавська – 19,2	1 : 1,5

\* Власні розрахунки авторів.

Проведений аналіз дозволяє виявити регіони, що здатні самостійно забезпечувати продовольством населення через наявний достатній рівень виробництва харчових продуктів (табл. 3.2.1.8).

Узагальнюючим показником, що характеризує рівень споживання, є калорійність середньодобового раціону, яка за даними НДІ харчування має бути не меншою за 2500 ккал на особу.

З рисунку 3.2.1.5 видно, що калорійність споживання харчових продуктів за останні роки збільшується та на 2009 рік складає майже 3378 ккал, однак ще не досягнуто рекомендованої раціональної норми в 3500 ккал. Крім того, вкрай важливою проблемою для України є нераціональна структура споживання харчових продуктів, у якій головним чином переважає продукція рослинництва, що призводить до обмеженого споживання основної групи мікро- та макроелементів.

## Порівняння регіонів України по рівням виробництва та споживання продовольчих товарів в 2009 р.

Рівні	Виробництво	Споживання
Найвищий рівень	Київська та Полтавська області	Вінницька, Одеська, Черкаська області
Вище середнього	Вінницька, Волинська, Кіровоградська, Херсонська, Тернопільська, Харківська області	АР Крим, Львівська, Миколаївська області
Середній рівень	Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська, Сумська, Чернівецька області	Донецька, Київська, Луганська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська області
Нижче середнього	Донецька, Житомирська, Львівська, Одеська, Рівненська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області	Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Чернівецька області
Найнижчий рівень	АР Крим, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська області	Тернопільська, Волинська, Запорізька області

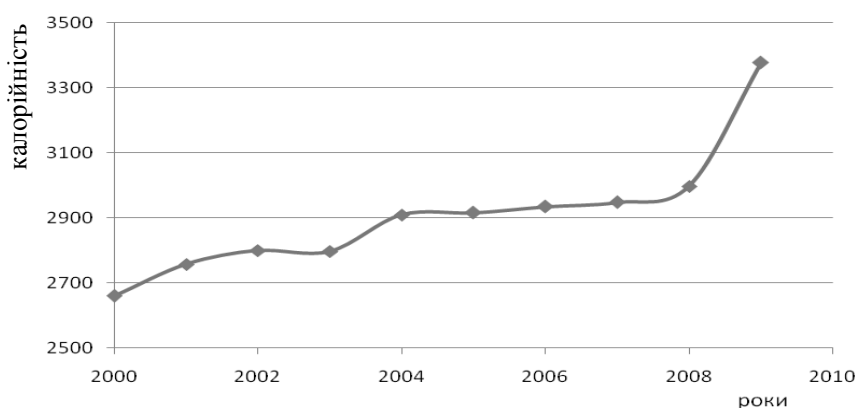


Рис. 3.2.1.5. Динаміка калорійності споживання добового раціону на одну особу в Україні, ккал

Є підстави вважати, що основною причиною розбіжності споживання окремих груп повноцінних корисних продовольчих товарів по регіонах та загальне збільшення обсягів споживання менш корисних продуктів (картоплі, хліба) є обмежені фінансові можливості сімейних бюджетів споживачів за умов зростання цін на харчові продукти (табл. 3.2.1.9). Тому одним з можливих інструментів регулювання та збільшення споживання повноцінних продуктів харчування є цінні важелі, які дозволять сформувати попит на продукти та одночасно стимулювати розвиток харчової та переробної промисловості.

## Рівень цін на окремі групи продовольчих товарів в Україні за роками (до грудня попереднього року, %)\*

Продукти харчування	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Хліб і хлібопродукти	92,3	98,8	114,8	117,1	98,9	107,9	114,2	133,3	108,3
М'ясо та м'ясопродукти	127,5	89,9	96,5	126,2	130,3	103,3	102,5	139,4	106,2
Риба та продукти з риби	119,4	102,3	106,1	113,2	129,8	106,5	104,3	119,6	114,1
Молоко, сир та яйця	104,0	97,5	110,9	116,3	123,4	103,5	123,0	131,2	109,4
Олія та жири	116,2	89,9	96,7	120,6	124,0	92,1	110,3	155,8	114,2
Фрукти	127,7	110,2	116,6	106,8	120,6	138,0	138,8	167,5	101,3
Овочі	89,7	108,5	109,3	64,2	91,7	104,8	108,9	133,1	94,5
Цукор	96,0	109,3	110,0	97,8	127,5	117,7	78,8	115,6	183,9

\* Складено на підставі даних Державного комітету статистики України.

Аналіз загальнодержавних тенденцій розвитку продовольчого комплексу та їх визначальних регіональних аспектів свідчить про наявність структурної незбалансованості, яка за багатьма параметрами вже досягла критичної межі. Значною мірою це обумовлюється фундаментальною проблемою для сучасного національного господарства: глибинною реформованістю єдиного господарчого комплексу країни. Разом з тим, структурна незбалансованість продовольчого комплексу не тільки посилює, а суттєво визначає зміст, форми прояву та розвиток структурної деформації національної економіки.

Опрацювання засад та програм структурних перетворень продовольчого комплексу країни у цілому і його функціонально-утворюючих підсистем слід класифікувати як одне з першочергових завдань вітчизняної економічної науки. У якості вихідних теоретико-методологічних складових її практичного розв'язання доцільно визначити наступні:

1. Обґрунтування стратегічної доктрини соціально-економічного розвитку продовольчого комплексу України.
2. Формування сприятливого інституціонального середовища інноваційної структурної політики в продовольчій сфері країни.
3. Виокремлення основних сировинних зон культивування стратегічних для України харчових продуктів.
4. Розробка моделі ефективного міжрегіонального товарообміну харчовими продуктами і обґрунтування державної зовнішньоекономічної стратегії розвитку продовольчого комплексу України.

5. Визначення пріоритетних галузей вітчизняної харчової та переробної промисловості з опрацюванням відповідних цільових програм їх соціально-економічного розвитку.

Подальші ринкові трансформаційні перетворення в вітчизняній харчовій та переробній промисловості необхідно здійснювати, враховуючи особливості територіального розміщення, що, в першу чергу, стосується старопромислових регіонів України.

### **3.2.2. Структурні зміни в продовольчому підкомплексі старопромислових регіонів як передумова забезпечення їхньої економічної безпеки**

Продовольчий підкомплекс старопромислових регіонів, перш за все Донецького економічного району, багато в чому являє для України особливе природничо-соціально-економічне утворення. З природничої точки зору особливість Донецького району обумовлюється просторово-географічним прикордонним розташуванням та характером різкоконтинентального клімату. За кількістю адміністративно-територіальних одиниць у складі двох областей (Донецької та Луганської) і загальною площею (53,2 тис. км) даний район є найменшим в країні. Різкоконтинентальний клімат, типовими рисами якого є низькі температури взимку (до  $-35^{\circ}\text{C}$ ) та високі влітку (до  $+45^{\circ}\text{C}$  і вище), є найбільш несприятливим в Україні для сільського господарства – визначальної сировинної бази продовольчого сектору економіки. Найширшим також є діапазон якості земель в районі: від найплodючих до найбільш деградованих і забруднених (при чому в приблизно рівних частках). Структура господарчого комплексу Донецького економічного району відрізняється яскраво вираженою промисловою спрямованістю: добувних та переробних галузей. Район відноситься до найбільш урбанізованих в країні (питома вага міського населення досягає 88–90%). Донецький та Луганський регіони є одними з найбільш густонаселених областей України (170 і 87 осіб на 1 км<sup>2</sup> відповідно).

Своєрідне поєднання вищезазначених різновекторних природничих, економічних та інституціональних чинників в Донецькому економічному районі актуалізує питання продовольства як такого. Гострота продовольчої проблеми для цих областей об'єктивно становиться показником суспільно-політичної стабільності. Тому для науки в числі першочергових завдань є аналіз та прогнозування розвитку продовольчих ринків Донецького економічного району.

Галузями спеціалізації харчової та переробної промисловості Луганської і Донецької області є борошномельно-круп'яна, хлібопекарська, м'ясомолочна, олійно-жирова та кондитерська галузі.

Розвиток цієї галузі зумовлюється станом сільського господарства як сировинної бази. Індекс виробництва продукції сільського господарства в Донецькій області у 2009 р. становив 95,9% до 2008 р. (19 місце по регіонах України), при цьому рівень виробництва продукції рослинництва становив 89,6% обсягу 2008 р., а продукції тваринництва – 105,1% [14].

У 2009 році індекс виробництва продукції сільського господарства в Луганській області у порівнянні з попереднім роком був найнижчим серед усіх регіонів країни – 87,5% (25 місце серед регіонів України), причому цей спад було обумовлено спадом виробництва саме продукції рослинництва (78,7%), тоді як виробництво продукції тваринництва має тенденцію до щорічного зростання (104,1%) [15].

Питома вага регіонів у загальноукраїнському виробництві зернових і зернобобових культур всіма категоріями господарств у 2009 р. становила 6,0%, соняшнику – 17,2%, картоплі – 4,9%, овочів – 8,5%, м'яса всіх видів (у забійній вазі) – 7,3%, молока всіх видів – 5,8%, яйця – 14,6%, вовна – 5,4%, причому внесок Донецької області буде більшим за Луганську [13]. Наприклад, питома вага Донецького регіону у виробництві соняшнику 10,6%, тоді як Луганського – тільки 6,6%; аналогічна ситуація і по виробництву яєць – 11,1% та 4,5% відповідно.

Виробництвом продуктів харчування та переробленням сільськогосподарських продуктів в регіонах у 2009 р. займалися 1498 підприємств, на яких працювало 46,2 тис. осіб, причому в Донецькому регіоні – 31,5 тис. осіб, в Луганському – 14,7 тис. осіб.

Обсяг виробленої ними продукції становив у Донецькій області 11158,3 млн. грн. або 7,9% від загального обсягу промислового виробництва в регіоні; у Луганській області ці показники становили 2608,2 млн. грн. та 4,5% відповідно. Треба зазначити, частка продукції галузі Донецького регіону у загальноукраїнському обсязі буде майже в 4,4 рази перевищувати частку Луганського регіону (7,0% та 1,6%) (табл. 3.2.2.1).

Рентабельність операційної діяльності підприємств харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів у 2009 р. в Донецькій області становило 5,2%, по Луганській – 1,5%.

Частка регіонів у загальноукраїнському виробництві становить: ковбасні вироби – 17,7%, олія – 18,9%, молоко оброблене – 6,7%, продукти кисломолочні – 11,5%, сири жирні – 1,2%, безалкогольні напої – 3,5%, вироби хлібобулочні – 14,1%. У структурі обсягів виробництва найбільшу питому вагу мали м'ясна промисловість, виробництво хліба та хлібобулочних виробів, молочна промисловість, виробництво жирів, олії, круп та напоїв (табл. 3.2.2.2).

## Основні показники розвитку харчової та переробної промисловості Донецької та Луганської областей\*

	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Виробництво продукції, млн. грн.						
Донецька область	2059,3	5775,2	6427,2	7900,2	9680,1	11158,3
Луганська область	769,1	1485,6	1483,3	1901,9	2510,1	2608,2
Виробництво у% до попереднього року						
Донецька область	–	100,1	109,0	107,7	90,8	100,3
Луганська область	–	104,6	101,6	107,1	96,1	95,4
Частка продукції галузі у загальній промисловості області, %						
Донецька область	6,6	5,8	6,1	5,8	5,3	7,9
Луганська область	7,6	4,3	3,6	3,5	3,5	4,5
Частка продукції галузі області у продукції галузі України, %						
Донецька область	7,3	7,6	7,5	7,2	6,9	7,0
Луганська область	2,7	1,9	1,7	1,7	1,8	1,6
Рентабельність операційної діяльності, %						
Донецька область	-3,2	0,8	1,9	1,9	0,6	5,2
Луганська область	3,3	2,6	2,0	1,4	-0,2	1,5

\* Складено та розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Донецькій та Луганській областях.

За 2005–2009 рр. у Донецькій області відбулося значне скорочення виробництва яловичини майже двічі, напівфабрикатів м'ясних в 7,2 разу, ковбасних виробів – в 2,2 разу, що однак не призвело до втрати спеціалізації у виробництві м'яса, оскільки з виробництва свинини частка області в загальноукраїнському виробництві на 2009 р. становила 14,2%, по напівфабрикатам м'ясним 22,1% та ковбасних виробів – 11,3% (рис. 3.2.2.1). Протягом аналізованого періоду наявним є скорочення виробництва борошна – на 32%, круп – на 34,6%, хліба і хлібобулочних виробів – на 39%, продуктів кисломолочних – на 8%, макаронних виробів – на 5,2%.

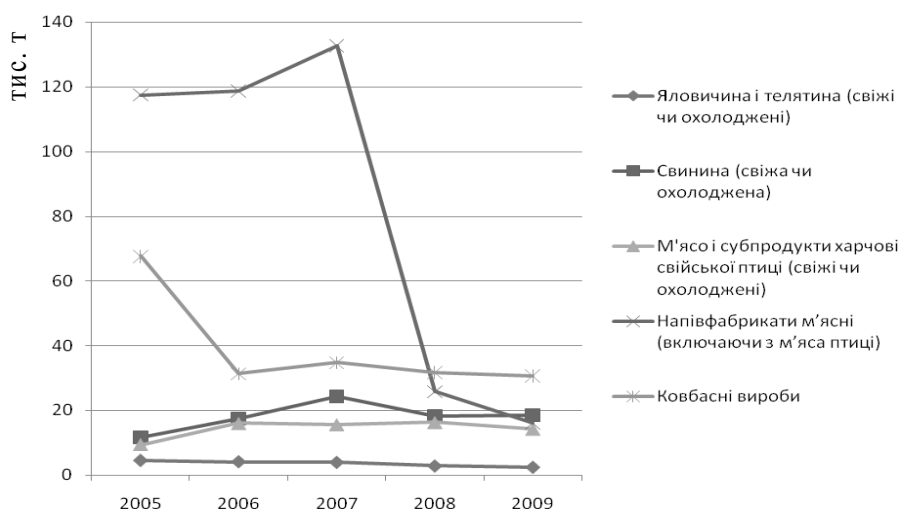


Рис. 3.2.2.1. Динаміка виробництва окремих видів продукції харчової та переробної промисловості Донецької області

По інших галузях харчової та переробної промисловості відбулося незначне зростання виробництва: молока обробленого зі 37,8 тис. т до 43,6 тис. т, олії соняшникової – на 4,4% зі 396,6 тис. т до 414,2 тис. т. Поступово регіон скорочує найбільш рентабельне виробництво спиртово-горілкової та безалкогольної продукції: горілки та інших міцних спиртових напоїв зі 1484 тис. дал у 2005 р. до 656 тис. дал у 2009 р., лікерів та інших спиртових напоїв зі 8693 до 3369 тис. дал, пива – зі 18919 до 10681 тис. дал, напоїв безалкогольних – зі 3765 до 2403 тис. дал, що може в подальшому знизити обсяги залучення іноземних інвестицій в регіон та в галузь зокрема.

Донецька область є беззаперечним лідером з виробництва кондитерських виробів з шоколаду: по цій галузі найвищий показник зростання (56,5%), що дозволяє регіону забезпечити 26,3% загального обсягу виробництва продукту по Україні.

Аналіз динаміки обсягів виробництва по Луганському регіону за період 2005–2009 рр. свідчить про значне скорочення обсягів виробництва основних видів промислових продовольчих товарів. Так, у 2009 р. порівняно з 2005 р. виробництво яловичини скоротилось у 2 рази, молока обробленого рідкого – в 7,1 разу, сирів жирних – в 2,4 рази, хліба і хлібобулочних виробів – в 1,4 разу, виробів кондитерських з цукру – в 2,9 разу, безалкогольних напоїв – в 2,8 разу, води натуральної мінералізованої газованої – в 2 рази (табл. 3.2.2.3).

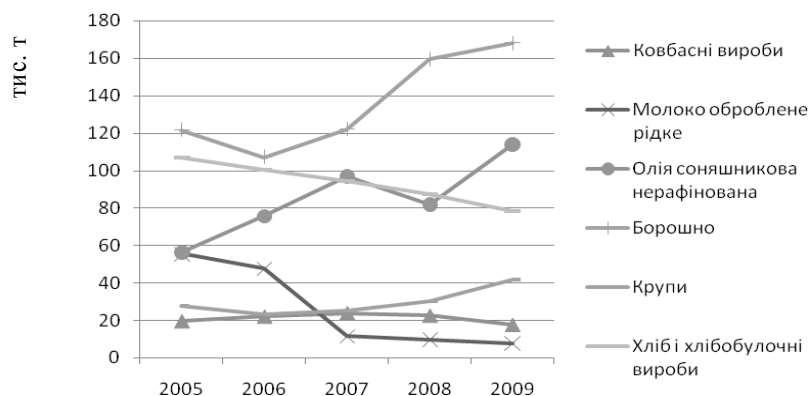


**Обсяг виробництва продукції харчової та переробної промисловості  
Донецької та Луганської областей, тис. т\***

Вид продукту	Донецька область						Луганська область					
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.		2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	
					всього	% до України					всього	% до України
Яловичина і телятина (свіжі чи охолоджені)	4,6	4,2	4,0	2,9	2,5	2,7	4,5	5,5	4,3	2,1	2,3	2,4
Свинина (свіжа чи охолоджена)	11,6	17,4	24,4	18,4	18,5	14,2	4,4	7,8	10,9	8,5	4,9	3,8
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці (свіжі чи охолоджені)	9,4	16,0	15,6	16,3	14,2	2,2	6,8	5,5	9,9	16,4	13,6	2,1
Напівфабрикати м'ясні (включаючи з м'яса птиці)	117,4	118,6	132,6	25,9	16,2	22,1	2,6	3,4	3,5	3,8	2,8	3,8
Ковбасні вироби	67,7	31,3	34,7	31,7	30,6	11,3	19,6	22,1	23,9	22,6	17,6	6,5
Молоко оброблене рідке	37,8	39,0	44,8	47,0	43,6	5,7	55,6	47,7	11,6	9,9	7,8	1,0
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	...	...	...	...	...	-	0,8	0,7	0,6	1,0	1,3	1,5
Сири жирні	...	...	...	...	...	-	4,1	3,2	2,1	2,5	1,7	0,7
Продукти кисломолочні	53,7	57,3	60,0	59,5	49,7	10,1	5,8	5,9	7	9,9	6,8	1,4
Соки фруктові та овочеві, нектари	...	...	...	...	...	-	0,7	0,2	0,1	-	-	-
Овочі консервовані натуральні	...	...	...	...	...	-	0,2	0,2	0,1	-	-	-
Олія соняшникова нерафінована	396,6	374,3	406,6	240,4	414,2	14,8	56,2	75,6	96,7	81,7	113,8	4,1
Борошно	336,1	290,3	282,0	282,8	254,8	9,3	121,7	107,1	121,9	159,4	168,0	6,1
Крупи	7,0	5,7	5,4	6,0	5,2	1,3	27,9	23,2	25,1	30,2	41,6	10,5
Хліб і хлібо-булочні вироби	248,8	228,1	207,8	195,7	179,1	9,8	106,8	100,3	94,4	87,4	78,2	4,3
Макаронні вироби	10,1	8,5	7,9	9,9	9,6	9,0	7,9	8,5	7,8	9,2	8,9	8,3
Вироби кондитерські з цукру	38,6	41,5	42,5	38,6	36,7	13,8	2,6	2,3	1,6	1,5	0,9	0,3
Шоколад та інші продукти харчові готові	55,4	69,0	73,9	84,4	86,7	26,3	18,1	19,6	19,4	19,9	17,4	5,3
Безалкогольні напої, млн. дал	3,8	3,2	3,4	3,0	2,4	1,6	7,5	8,7	7	4,2	2,7	2,0
Води натуральні мінералізовані газовані, млн. дал	...	...	...	...	...	-	0,4	...	...	0,4	0,2	0,2

\* Складено та розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Донецькій і Луганській областях, Державного комітету статистики України.

У регіоні перестала існувати плодово-овочеконсервна галузь: починаючи з 2008 р. взагалі не виробляється продукція. Разом з тим у вказаний період зросло виробництво свинини – на 11,4%, м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці – в 2 рази, напівфабрикатів м'ясних – на 7,7%, сирів жирних неферментованих – в 1,6 разу, продуктів кисломолочних – на 17,2%, борошна – на 38%, крупи – на 49%, макаронних виробів – на 12,7%. Треба зазначити, що для більшості продуктів по двох регіонах максимальне зростання спостерігалось саме в період 2007–2008 рр. (рис. 3.2.2.2).



**Рис. 3.2.2.2. Динаміка виробництва окремих видів продукції харчової та переробної промисловості Луганської області**

У Луганській області більш інтенсивно розвивається олійно-жирова галузь, яка за останні п'ять років наростила виробництво олії соняшникової нерафінованої більш ніж в 2 рази зі 56,2 тис. т до 113,8 тис. т, та борошномельно-круп'яна галузь, яка показує високі показники виробництва борошна (6,1% від загального обсягу виробництва по Україні), круп (10,5%), макаронних виробів (8,3%). Саме ці галузі регіону будуть мати найвищий рівень рентабельності та виступати як інвестиційно привабливі для залучення вітчизняного та іноземного капіталу.

Треба звернути увагу і на структуру експорту-імпорту продукції сільськогосподарського виробництва та переробних галузей, бо це прямо впливає на рівень забезпеченості регіонів продовольством. За підсумками 2009 р. Донецький регіон був лідером серед усіх регіонів України по експорту продукції, який склав 9332,6 млн. дол. США або 23,5% всеукраїнського обсягу, у той час експорт продовольчої продукції склав лише 4,9% загального обсягу або 450,9 млн. дол. США; Луганська область посіла п'яте місце із загальною сумою експорту у 1886,4 млн. дол. США (4,8% всеукраїнського обсягу) та експортом продовольчої продукції на суму 77,3 млн. дол. США (4,1% загального обсягу) [13]. Таким чином, рівень експорту продовольчої продукції по регіонах є незначним через її недостатнє виробництво та високий рівень споживання місцевим населенням.

У структурі експорту продукції харчової та переробної промисловості Донецького регіону переважають готові харчові продукти; експорт продуктів тваринного походження був незначним – 7026,8 тис. дол. США, що нижче за рівень 2008 р. на 42,0% (табл. 3.2.2.3). У структурі даної категорії продуктів переважає молоко та молочні продукти, яйця та мед, але тільки по експорту м'яса та харчових субпродуктів регіон зміг перевищити показники попереднього року.

Експорт продуктів рослинного походження досяг 52,0% обсягу 2008 р. та склав 37158,7 тис. дол. США, причому основне нарощення експорту спостерігалось по овочам і коренеплодам (4194,2% у порівнянні з 2008 р.), насінням і плодам олійних рослин (на 78,2%), за всіма іншими категоріями спостерігалось скорочення: живих рослин та продуктів квітництва – на 6,6%, істівних плодів та горіхів – на 64,7%, зернових культур – на 57,8%, продукції борошномельно-круп'яної промисловості – на 65,6%.

Регіон за 2009 р. змог наростити експорт жирів та олії тваринного або рослинного походження на 67,0% та досягти рівня у 127801,1 тис. дол. США. Деяко скоротився експорт готових харчових продуктів на 18,2%, але його питома вага ще залишилася на рівні 3,0% всього сукупного експорту регіону. Донецька область переважно експортувала вироби з цукру (на 14813,0 тис. дол. США), із зернових культур (на 75239,0 тис. дол. США) та алкогольних і безалкогольних напоїв (на 14448,2 тис. дол. США).

Луганською областю майже не експортувалося продуктів тваринного походження – тільки на 22,0 тис. дол. США, тоді як у 2008 р. цей показник був 4543,6 тис. дол. США; експорт продукції рослинного походження збільшився на 34,3% та становив 19103,4 тис. дол. США (табл. 2.12). За 2009 р. Луганська область багатократно наростила експорт овочів та коренеплодів (зростання на 2400% у порівнянні з 2008 р.), продукції борошно-мельно-круп'яної промисловості (на 2,6%), за всіма іншими категоріями продуктів спостерігалось скорочення експорту: зернових – на 14,8%, насіння і плодів олійних культур – на 36%, продуктів із зернових культур – на 73,2%, залишків і відходів харчової промисловості – на 23,8%.

Загальні обсяги імпорту товарів у Донецькій області за 2009 р. становили 1936,0 млн. дол. США, причому питома вага продовольчої продукції склала 11,6% або 224,3 млн. дол. США; для Луганської області загальний обсяг імпорту склав 2454,1 млн. дол. США, з яких продовольчих товарів – 2,5 млн. дол. США, що становить менше 0,1%, тобто цей регіон переважно споживає продукцію або власного виробництва, або отриману у результаті міжрегіонального обміну.

За 2009 р. у Донецькій області збільшився обсяг імпорту продуктів тваринного походження на 20,6% та склав 76575,4 тис. дол. США, причому більшою частиною за рахунок м'яса та харчових субпродуктів; експорт усіх інших товарів даної групи скоротився у середньому більш ніж на 50%. Регіон скоротив експорт продуктів рослинного походження: овочів і коренеплодів – на 19,2%, істівних плодів – на 30,0%, насіння і плодів олійних рослин – на 32,6%. Збільшився тільки експорт зернових культур на 15,8%, який на кінець 2009 р. склав 1863,9 тис. дол. США. Регіон скоротив імпорт готових харчових продуктів на 17,3%, причому менше імпортувалося як продуктів з м'яса та риби, так і продуктів переробки овочів і плодів, не дивлячись на їх недостатнє власне виробництво.

Таблиця 3.2.2.3

## Товарна структура зовнішньої торгівлі Донецької та Луганської областей за 2009 рік\*

Назва товарів	Донецька область						Луганська область					
	Експорт			Імпорт			Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у% до 2008 р.	у% до загального обсягу	тис. дол. США	у% до 2008 р.	у% до загального обсягу	тис. дол. США	у% до 2008 р.	у% до загального обсягу	тис. дол. США	у% до 2008 р.	у% до загального обсягу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Усього	9332594,7	64,8	100,0	1936010,3	31,9	100,0	1886416,8	29,7	100,0	2454110,5	55,0	100,0
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	7026,8	58,0	0,1	76575,4	120,6	4,0	22,0	0,0	0,0	1047,4	36,1	0,0
01 живі тварини	-	-	-	6257,3	59,1	0,3	-	-	-	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
02 м'ясо та харчові субпродукти	22,7	236,9	0,0	69153,3	138,6	3,6	... <sup>1</sup>	-	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	-	... <sup>1</sup>
03 риба і ракоподібні	58,5	47,6	0,0	802,8	38,8	0,0	-	-	-	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
04 молоко та молочні продукти, яйця; мед	6945,7	59,8	0,1	361,9	46,7	0,0	-	-	-	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
05 інші продукти тваринного походження	-	-	-	-	-	-	-	-	-	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
II. Продукти рослинного походження	37158,7	52,0	0,4	16449,2	63,0	0,8	19103,4	134,3	1,0	522,5	75,9	0,0
06 живі рослини та продукти квітництва	235,4	93,4	0,0	3697,3	63,4	0,2	-	-	-	... <sup>1</sup>	-	... <sup>1</sup>
07 овочі, коренеплоди	843,0	4194,2	0,0	590,8	80,8	0,0	123,5	2500,6	0,0	-	-	-
08 їстівні плоди та горіхи; citrusові	324,1	35,3	0,0	5223,1	70,0	0,3	... <sup>1</sup>	-	... <sup>1</sup>	465,5	90,0	0,0
10 зернові культури	24532,3	42,2	0,3	1863,9	115,8	0,1	2983,5	85,2	0,2	-	-	-
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	2525,8	34,4	0,0	237,0	67,4	0,0	10807,4	102,6	0,6	-	-	-
12 насіння і плоди олійних рослин	8599,0	178,2	0,1	2980,0	45,9	0,2	120,4	64,0	0,0	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	127801,1	167,0	1,4	50897,2	83,6	2,6	39731,4	60,8	2,1	73,4	123,2	0,0
IV. Готові харчові продукти	278914,0	81,8	3,0	80381,6	82,3	4,2	18642,9	39,8	1,0	575,6	127,6	0,0
16 продукти з м'яса, риби	94,4	2,2	0,0	500,0	31,4	0,0	-	-	-	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
17 цукор і кондитироби з цукру	14813,0	61,2	0,2	112,7	12,4	0,0	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
18 какао та продукти з нього	146662,6	85,0	1,6	57110,4	96,5	2,9	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	-	-	-
19 продукти із зернових культур	75239,0	90,0	0,8	590,8	47,2	0,0	1944,3	26,8	0,1	-	-	-
20 продукти переробки овочів, плодів	268,0	22,3	0,0	4958,9	69,8	0,3	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
21 різні харчові продукти	824,5	102,3	0,0	5147,2	34,4	0,3	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	215,8	108,50	0,0
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	14448,2	69,0	0,2	6122,7	68,2	0,3	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
23 залишки і відходи харчової промисловості	26325,0	79,8	0,3	2637,5	102,1	0,1	9458,1	76,2	0,5	... <sup>1</sup>	-	... <sup>1</sup>

...<sup>1</sup> Інформація конфіденційна.

\* Складено та розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Донецькій та Луганській областях.

Щодо Луганської області, то за даний період значно збільшився обсяг імпорту готових харчових продуктів – на 27,6% у порівнянні з 2008 р., жирів та олії тваринного або рослинного походження – на 23,2%, хоча їх питома вага до загального обсягу імпорту є зовсім незначною. Регіон продовжував імпортувати продукти тваринного походження на суму 1047, 4 тис. дол. США, продуктів тваринного походження – на 522,5 тис. дол. США, але більш детальна інформація по окремим видам товарів є комерційною таємницею. Слід звернути увагу, що стосовно Луганської області інформаційна база аналітичних статистичних досліджень є набагато менш доступною.

У 2005–2009 рр. спостерігається позитивна динаміка надходження інвестицій в основний капітал харчової та переробної промисловості, хоча для Донецького регіону зростання було більш суттєвим: з 531,8 млн. грн. у 2005 р. до 799,3 млн. грн. у 2009 р., тобто майже в 1,5 рази; у Луганській області за відповідний період обсяг інвестицій збільшився з 70,2 млн. грн. до 101,3 млн. грн. або в 1,4 рази. Змінилася й питома вага переробних галузей у загальному обсязі інвестицій в промисловість: для Донецького регіону з 8,4% до 11,1%, для Луганської області – з 2,1% до 3,5%, але індекс інвестицій, починаючи з 2006 р., поступово знижується, що пояснюється загальним скороченням процесу інвестування у промисловість даних регіонів. Прямі іноземні інвестиції в галузь склали на кінець 2009 р. по Донецькому регіону 75,6 млн. дол. США або 5,0% їх загального обсягу, по Луганському – 3,9 млн. дол. США або 0,6%. Така змістовна неспівставленість обумовлюється не більш сприятливими умовами господарювання в продовольчій сфері Донецької області у порівнянні з Луганською, а більш високим загальним рівнем соціально-економічного розвитку даної галузі Донеччини та суттєво більш сприятливим інвестиційним кліматом.

Загальний обсяг прибутку підприємств харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів від звичайної діяльності до оподаткування по Донецькій області склав 414,9 млн. грн., при цьому 37,2% підприємств отримало збитки на суму 378,1 млн. грн.; по Луганській області загальний обсяг прибутку склав –33412,6 тис. грн., 56,3% одержали прибуток у розмірі 47214,2 тис. грн., а 43,7% підприємств отримали збитки на суму 80626,8 тис. грн. Як бачимо, для Луганського регіону характерною є більш висока питома вага збиткових підприємств продовольчого під комплексу. Однак, слід звернути увагу і на наступний факт: обсяг збитків підприємств галузі Луганщини на 71% є більшим порівняно з обсягом прибутку, хоча за кількістю збиткових підприємств було менше лише на 12,6%, ніж прибуткових.

Провідними підприємствами галузі у Донецькому регіоні є ЗАТ «Хлібокомбінат «Советський», ТОВ «Донецький лікєро-горілчаний завод «Лік», ЗАТ «Артемівський завод шампанських вин «Артемівськ Вайнері», ТОВ «Донецький м'ясопереробний комбінат», ЗАТ «А.В.К.», ЗАТ «Конті», ДП «Об'єднання «Артемсіль», Агрофірма ДООП «Шахта ім. О. Ф. Засядька» тощо; Луганському регіоні – АТЗТ «Луганськм'ясопром», ВАТ «Луганськмлин», ЗАТ «Сільськогосподарська виробнича фірма «Агротон», ЗАТ «Кондитерська фабрика «АВК», ЗАТ «Луганський лікєро-горілчаний завод «Луга-Нова», ТОВ «Сільськогосподарська фірма «Агроукрптах», ТОВ «Схід-Агро», ВАТ «Коровай» тощо.

Окрім подібного роду потужних монополістичних формувань, доволі розповсюдженою є практика появи та впевненого виходу на ринок підприємств, що стрімко розвиваються в різних галузях продовольчої сфери. Вони певною мірою потіснили навіть найбільших колишніх безподільних «господарів». У Луганській області в цьому відношенні показовим є ринок ковбасних виробів. Так, у 2008 р. перестав існувати Стахановський м'ясопереробний завод, натомість протягом останнього десятиліття з'явилося кілька нових підприємств цього сектору: ТОВ «Любимый», ТОВ «Фіруза», ТОВ «Луганська ковбасна фабрика», ТОВ «Smachnoff», ТОВ «М'ясопереробний завод «Мидам». Кожне з них, за оцінками фахівців АТЗТ «Луганськм'ясопром», займає від 0,5% до 3% ринку ковбасних виробів Луганського регіону. Ще більшою (від 5% до 30%) у своїх секторах є питома вага інших нових підприємств –

ТОВ «Макаронна фабрика «Милам», ПП «Луганська бісквітна фабрика», ПП «Завод продтоварів «Карє» (виробництво мінеральних вод). У Донецькій області подібне «структурне переформатування» проявилось у виході на продовольчі ринки таких нових підприємств як ТОВ «Корпорація «Бахмутська аграрна спілка», ТОВ «М'ясопереробна компанія «Царська охота», СП ТОВ «Агрекс».

Рівень споживання основних продуктів харчування на одну особу за рік у даних регіонах в 2009 р. був дещо різним: у Донецькій області молока і молочних продуктів споживалося на 15,6 кг більше ніж у Луганській (226,8 кг та 211,2 кг відповідно), яєць – на 12 шт. (252 і 240 шт. відповідно), хліба і хлібних продуктів – на 7,2 кг (112,8 і 105,6 кг), плодів та ягід – на 4,8 кг (48,0 і 43,2 кг), цукру – на 6,0 кг (43,2 і 37,2 кг), риби та рибних продуктів – на 3,6 кг (25,2 і 21,6 кг). По одну продукту – овочам та баштанним – різниця у споживанні по регіонах була найвищою: У Донецькій області на рівні 128,4 кг на особу, у Луганській – 88,8 кг. Майже на однаковому рівні в обох регіонах споживалися м'ясо і м'ясопродукти – 70,8 кг, картопля – 88,2 кг, олія – 22,8 кг.

Вкрай важливим є опрацювання прогнозів щодо стану продовольчої сфери Донецького економічного району. За авторськими розрахунками, прогнозні показники розвитку харчової та переробної промисловості Луганського та Донецького регіонів з використанням регресійної моделі прогнозування будуть наступними (табл. 3.2.2.4). Так, передбачається зростання обсягу виробництва продукції харчової та переробної промисловості в період 2011–2015 рр. майже вдвічі, але при цьому частка продукції галузі в промисловості України знизиться до 5,8% та 1,3% відповідно.

Таблиця 3.2.2.4

#### Прогнозовані показники розвитку харчової та переробної промисловості Донецької та Луганської областей

Показник	Донецька область		Луганська область	
	2011 р.	2015 р.	2011 р.	2015 р.
Виробництво продукції, млн. грн.	13795,8	19403,5	3306,6	4615,4
У% до попереднього періоду	94,5	87,3	91,4	81,8
Частка продукції галузі у промисловості області, %	7,5	8,9	4,0	4,1
Частка продукції галузі області у продукції галузі України, %	6,5	5,8	1,5	1,3

Щодо вищенаведених прогнозних показників, необхідно відмітити наступне: економіко-математична модель будується на екстраполяції попередніх тенденцій розвитку галузі на майбутні періоди (у даному випадку 2011–2015 рр.). Це, як свідчить світова практика, виправданий методичний інструментарій, який успішно використовується для середньо- та довгострокового планування соціально-економічного розвитку. Натомість, реалізація науково обґрунтованої політики структурної трансформації харчової та переробної промисловості може значною мірою змінити наведені розрахунки у кращу сторону. Разом з тим, якщо виправдаються прогнози співробітників Українського НДІ метеорологічних досліджень щодо особливо несприятливих за природнокліматичними характеристиками 2011–2012 рр., то це цілком імовірно може суттєво погіршити стан продовольчої сфери району у майбутньому п'ятирічному періоді, особливо у Луганській області.

Прогностичну значущість проведеного аналізу стану продовольчих ринків об'єктивно підвищує неупереджена науково обґрунтована класифікація чинників, які є стимулюючими і стримуючими для Донецької та Луганської областей, їх можливостей та загроз, визначення тактичних завдань та стратегічної мети розвитку продовольчого підкомплексу Донецького економічного регіону.

*Чинники, які є стимулюючими для продовольчого підкомплексу Донецького економічного району:*

- наявність у цілому достатньої сировинної бази;
- відносно високий рівень розвитку харчової та переробної промисловості;
- значний рівень недоспоживання більшості основних харчових продуктів та високий для країни рівень платоспроможного попиту;
- вигідне географічне положення та транскордонне розташування з РФ;
- відносно сприятливий інвестиційний клімат для внутрішніх та зовнішніх фінансових надходжень.

*Чинники, які є стримуючими для продовольчої сфери Донецького та Луганського регіонів:*

- нерациональна структура землекористування та недостатні обсяги виробництва тваринницької продукції;
- дисбаланс потенційної сировинної бази та наявних виробничо-ресурсних обсягів харчової та переробної промисловості;
- структурна деформованість наявної харчової та переробної промисловості;
- високий прогресуючий рівень урбанізації;
- погіршення несприятливих природнокліматичних чинників господарювання.

*Потенційні можливості розвитку продовольчого ринку економічного району:*

- посилення науково обґрунтованої спеціалізації виробництва продовольчої сировини;
- опрацювання та впровадження програмно-цільового середньострокового розвитку продовольчої сфери;

- розробка і реалізація загальнодержавних та регіональних цільових комплексних програм пріоритетних галузей харчової та переробної промисловості;
- високий рівень індустріалізації економічного району та реальна перспектива появи вже в межах середньострокового періоду відносно надлишкового промислово-фінансового капіталу;
- унікальне інституціональне середовище регіону як співорганізатора та співгосподаря EURO-2012.

*Загрози для довгострокового сталого розвитку* продовольчого підкомплексу Донецького економічного регіону:

- традиційна інституціональна недооцінка вагомості продовольчих галузей для соціально-економічної діяльності району;
- відсутність комплексного розвитку галузей і сфер продовольчого підкомплексу;
- низький рівень екологічного менеджменту та невідпрацьованість систем менеджменту якості та безпеки харчових продуктів;
- недостатня інтегрованість у міжрегіональній продовольчій товарообмін.

*Завдання тактичного характеру* щодо можливої мінімізації негативних проявів у продовольчій сфері Донецької та Луганської областей:

- впровадження науково обґрунтованих заходів (хоча б елементарних із відомих, які не потребують значних інвестиційних вкладень) здійснення виробничого процесу у сировинних галузях продовольчого підкомплексу;
- проведення мінімально необхідних і можливих заходів щодо призупинення руйнації об'єктів соціальної та транспортної інфраструктури в сільській місцевості областей, що дозволить зберегти хоча б наявний демографічно-відтворювальний потенціал села;
- розробка упродовж найближчих місяців програм інноваційного технологічного переоснащення пріоритетних галузей харчової та переробної промисловості з наступним закладенням необхідних коштів у бюджеті 2012 р.;
- перехід до середньострокової основи планування комплексного соціально-економічного розвитку регіональних продовольчих підкомплексів;
- приборкання тінювого імпорту харчових продуктів, особливо з низькими якісними параметрами.

*Стратегічна ціль розвитку* продовольчого підкомплексу Донецького економічного району: формування оптимальної структури сировинної бази, харчової та переробної промисловості і галузей, що забезпечують підкомплекс, яка б адекватно відповідала наявному природно-ресурсному та виробничо-комерційному потенціалу району і дозволяла би у повній мірі забезпечувати потреби громадян у харчових продуктах відповідних кількісно-якісних та цінових параметрах шляхом раціоналізації самозабезпечення та/або міжрегіонального товарообміну і зовнішньоекономічної діяльності.

Підсумовуючи, необхідно зазначити: не слід недооцінювати, тим більше ігнорувати, стримуючі чинники та загрози розвитку продовольчого підкомплексу Донецького економічного району. Їхній зміст є вкрай вагомим, а строковість дії – доволі тривалою; для їх приборкання та доведення до прийняттого рівня потрібні значні фінансові ресурси та час. Переважаючими є все ж таки стимулюючі чинники: продовольчий сектор району має потужні потенційні можливості. Опрацювання світового досвіду, об'єктивний аналіз загальнодержавних та регіональних тенденцій розвитку продовольчої сфери та її інституціонального середовища дають підстави стверджувати, що головною перешкодою та вихідною проблемою стабілізації продовольчих ринків Донецького економічного району є структурна деформованість продовольчого підкомплексу, перш за все його переробної сфери. Обґрунтування та реалізація державної регуляторної політики інноваційних структурних перетворень харчової та переробної промисловості виступає однією з головних складових виходу Донецької та Луганської областей з трансформаційної кризи і формування засад довгострокового сталого розвитку їх продовольчих секторів і Донецького економічного району у цілому.

### **3.2.3. Перспективи використання світового досвіду структурних реформ продовольчого ринку в переробних галузях старопромислових регіонів**

Узагальнення досвіду обґрунтування та реалізації державної політики структурних реформ споживчого продовольчого ринку в розвинених та постсоціалістичних країнах виступає невід'ємною складовою опрацювання теоретико-методологічних підходів та господарчо-практичних заходів щодо формування державної регуляторної політики харчової промисловості в Україні як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях, зокрема в старопромислових регіонах країни.

Є всі підстави стверджувати, що в нашій державі регуляторна політика, у тому числі в продовольчій сфері в сучасних умовах, як мінімум – недосконала. Особливо це стосується промислово-орієнтованих регіонів, перш за все, Донецького економічного району, який відповідно до загальноприйнятої в українській економічній науці класифікації включає Донецьку та Луганську області. Конкретних підтверджень даного ствердження, нажаль, безліч.

В Луганському регіоні за останні двадцять років було значно скорочено обсяги виробництва всіх видів продовольчих товарів. Більш того, взагалі перестали існувати цілі галузі харчового підкомплексу: виробництво м'ясних та плодоовочевих консервів, дитячого харчування, комбікормова промисловість. Так неадекватна комерційна діяльність виробничо-комерційної фірми «Фелікс» (м. Краснодон) у 2005–2006 рр. щодо зміни кон'юнктури регіонального продовольчого ринку внаслідок відсутності регуляторних заходів стосовно виробництва сільськогосподарської сировини призвела до призупинення виробничого процесу на Новопсковському та Старобільському молокопереробних заводах; Свердловський молокопереробний завод навіть фізично перестав існувати. Власником

цих трьох заводів ВКФ «Фелікс» стала у 1998–1999 рр. До цих заводів, окрім сільськогосподарських виробників Новоковського, Старобільського та Свердловського районів, комерційно були «прив'язані» також аграрні підприємства та домашні господарства Сватівського, Білокуракінського, Краснодонського, Антрацитівського районів тощо. В останні роки для поодиноких виробників молока Луганщини, у самому прямому сенсі, є дуже проблематичним реалізувати свою продукцію в межах області. Державна регуляторна політика в харчовій промисловості у сучасному її вигляді зумовлює наступне: молоко закуповують, часто за безцінь, переважно переробники Донецької та Харківської областей, а потім вже готові молокопродукти постачаються на Луганщину.

З аналогічних причин у 2005 р. перестало існувати спільне німецько-українське підприємство СП «Айдар-Ан-М'ясо» (с. Кам'янка Новоковського району) внаслідок виходу із засновників німецької фірми «Крупп Лонро Гмбх», яка інвестувала у нього понад 50 млн. DM. Підприємство навіть у кризові 2002–2003 рр. на ринок постачало близько 700 т ковбасних виробів з натуральної екологічно чистої сировини за дванадцятьма товарними групами (усього 170 найменувань продукції): від делікатесних сирокочених та сиров'ялених до субпродуктів. При чому, цінова політика у кожній групі варіювалася від порівняно високих до так званих соціальних цін.

Кошти західному інвестору не повернуто, співзасновник м'ясопереробного заводу з української сторони (колгосп ім. Енгельса, який упродовж 1970–90-х рр. був одним із найкращих на теренах СРСР, а потім і України, щорічно отримував мільйонні прибутки) став власністю підприємницької структури Донецької області і, як самостійний суб'єкт господарської діяльності, взагалі перестав існувати, а Україну у зв'язку з подібним супроводом даного інвестиційного проекту з української сторони можуть очікувати міжнародні суди з прогнозованими і непрогнозованими наслідками.

Необхідно наголосити, що банкрутство молокопереробних заводів ВКФ «Фелікс» та СП «Айдар-Ан-М'ясо» головним чином зумовлено недосконалістю реалізації економічних функцій держави в харчовій промисловості. З боку засновників цих структур було здійснено достатнє фінансове забезпечення господарської діяльності: на сучасному рівні, навіть за європейськими стандартами, функціонував технологічний процес виробництва; були опрацьовані та впроваджені, перш за все фірмою «Фелікс», маркетингові стратегічні програми; була розгорнута власна фірмова торгова мережа, у тому числі в інших регіонах України. Підприємства очолювали справжні лідери у своїх галузях, відомі всій країні. Дані структури мали потужну підтримку регіональної влади, але практична відсутність державної регуляторної політики в харчовій промисловості звела нанівець всі вищезазначені позитивні чинники.

В 2009 р. група компаній «Агротон» (м. Луганськ) розмістила 25% своїх акцій на суму 42 млн. дол. на Франкфуртській фондовій біржі з метою комерційного удосконалення виробничо-технологічного процесу завдяки інвестуванню отриманих коштів. Відсутність державної регуляторної політики спочатку призвела до того, що структура, яка на 01. 11. 2010 р. мала до 134 тис. га угідь (у тому числі і в Харківській області; питома вага «Агротону» в загальному обсязі банку земель Луганської області складає понад 7%) та потужності для виробництва на добу 28 т хлібобулочних виробів, 4 т сирів, 35 т борошна, 15 т макаронних виробів (та ще шести інших товарних груп кінцевих харчових продуктів) не створила, наприклад, служб маркетингу та управління якістю, а потім примушена була продавати долю своєї власності західному інвестору.

В 2007–2010 рр. підприємства колишнього лідера хлібопекарської галузі України – ВАТ «Коровай» (м. Луганськ) – у середньому в 7–9 разів, навіть у порівнянні з дев'яностими роками, коли вже почалися кризові явища, скоротили виробництво кондитерських та макаронних виробів. З шістнадцяти хлібокомбінатів та хлібозаводів колишнього «Короваю» в сучасних умовах виробничо-комерційний процес здійснює лише вісім, кожен з яких обсяги випічки хлібу скоротив мінімум у 4 рази. Їхнім власником стала київська структура ТОВ «Лотуре», розуміло, що і податки сплачуються в Київ. До цього ж слід додати, що в сільськогосподарських районах області хлібозаводи «Короваю» були ще й не тільки бюджетоформуючими підприємствами, а й реалізовували важливу соціальну функцію: забезпечували значну питому вагу робочих місць на локальних ринках праці.

У 2002 р. тодішньому керівництву ВАТ «Коровай» був запропонований проект трансформації підприємства в вертикально-диверсифіковану холдінгову структуру, головні складові якого передбачали наступне [16, с. 82]:

1. На першому етапі оптимізацію закупівельної діяльності щодо основної сировини – борошна, що «на виході» дозволяло знизити ціну на одну булку хліба мінімум на 10 коп. при тодішніх цінах в 1,5–1,6 грн., а також обґрунтування довгострокової маркетингової стратегії товариства.

2. На другому етапі передбачався вихід на зовнішні ринки Росії та Німеччини з конкурентоспроможною продукцією (різноманітні види печива та тістечок довготривалого зберігання тощо). У контексті реалізації даної складової проекту вже було розпочато переговори з структурами зі східних земель Німеччини, до Росії вже було здійснено так звані «пілотні» постачання.

3. На третьому етапі, виходячи з виробничих потужностей тодішніх 16 підприємств товариства, передбачалося утворення власної сировинної бази в обсязі 80 тис. га сільськогосподарських угідь.

Керівництво ВАТ «Коровай» вищезазначений проект зі своїми певними доповненнями прийняло, але саме відсутність державної регуляторної політики в харчовій промисловості не дозволила його реалізувати, що у сукупності з іншими причинами непрозорості вітчизняного продовольчого ринку та недосконалістю інституціонального забезпечення харчового комплексу й призвели до нинішнього стану підприємства.

У Донецькій області в харчовій промисловості подібних руйнівних прикладів менше, але ніяк не завдяки державі та її регуляторному відтворювальному впливу, а завдяки якраз формуванню на регіональному продовольчому ринку потужних вертикально інтегрованих холдінгів. Спочатку на базі тодішнього ТОВ «Енерго» (зараз ЗАТ «Донецьксталь»), трохи пізніше у межах сільськогосподарських та переробних підприємств шахти

ім. А. Ф. Засядька (агрофірма «Шахтар»), Маріупольського металургійного комбінату імені Ілліча (з 2010 р. у структурі групи «Систем менеджмент капітал» – СКМ).

Досвід утворення та аналіз початкового етапу комерційної діяльності інтегрованих структур продовольчого ринку Луганщини та Донеччини висвітлено представниками (як вона отримала назву) «луганської школи холдингів» [16–20].

У Луганському регіоні не існувало жодного подібного прикладу, коли б потужна виробнича або торгівельно-посередницька структура розпочала діяльність у сфері агропромислового виробництва. Показовий факт: у 1989–1990 рр. керівництвом агрофірми «Лугань» – регіонального структурного підрозділу загальнореспубліканського галузевого формування ВАТ «Укрсадвинпром» – був опрацьований докорінний техніко-економічний план (на сьогодні він отримав би назву бізнес-плану або бізнес-проекту) щодо розвитку на середньо- й довгострокову перспективу садівництва та виробництва плодоовочевої продукції Луганської області (аналогічного документу не мала жодна з областей України). Пропозиції щодо участі у ньому на взаємовигідних умовах було надіслано двадцятьвосьми найбільш крупним промисловим структурам області. Усі вони проігнорували такі пропозиції, у тому числі один з передових гірничо-металургійних комбінатів країни – Алчевський ГМК, найбільш потужні в Європі у своїх галузях Лисичаський нафтооргсинтез та «Донбасенерго», вугільні підприємства Свердловську та Ровеньків, які добувають саме висококалорійне у світі вугілля.

За підсумком, 16 спеціалізованих садівницьких господарств практично згорнули діяльність у даній галузі (або взагалі припинили господарську діяльність). Так, були законсервовані всі шість консервних та виноробних підприємств агрофірми, які постачали на республіканський та загальнодержавний продовольчі ринки наприкінці дев'яностих років до 1300 туб соків, 1800 туб яблучного пюре, близько 900 тис. дал. вина. Таким чином, галузь садівництва та виробництва соків, джемів і плодоовочевих консервів у Луганській області перестала існувати, про що мова йшла у попередньому підрозділі.

Окрім вищезазначеного є сенс відмітити, що це був комерційний хід, який на десять-дванадцять років випереджав створення на продовольчому ринку України холдингів. Перші кроки промислового освоєння продовольчої сфери було здійснено міжнародною компанією «Чумак», шахтою ім. А. Ф. Засядька та металургійним комбінатом імені Ілліча.

Опрацювання теоретико-методологічної і нормативно-правової основи регуляторної політики у вітчизняному харчовому комплексі, досвіду її реалізації в розвинених й постсоціалістичних країнах та аналіз розвитку даної сфери за 20 років ринкових реформ в Україні дозволяє стверджувати: головною передумовою у розв'язанні даної проблеми виступає формування сприятливого інституціонального середовища. Визначальними завданнями інституціонального забезпечення формування регуляторної політики в харчовій промисловості доцільно виокремити.

*Перше. Цілісний фінансовий, організаційно-економічний та територіально-просторовий підхід щодо комплексного розвитку сільського господарства, сфери переробки сільськогосподарської сировини, безпосередньо харчової промисловості, логістичного забезпечення галузі та постачання готових харчових продуктів кінцевим споживачем.*

В Україні у сучасних умовах значною мірою відокремлено функціонують сільське господарство, переробка сировини, харчова промисловість та галузі їх забезпечення. Причому, ще з-за радянських часів практика планування соціально-економічного розвитку країни (навіть у гіпертрофованому існуючому варіанті), формування державного бюджету на всіх його рівнях і т. ін. виходить з уявлення, що головним є виробництво сільськогосподарської продукції, а не безпосередньо харчових продуктів. Харчова промисловість існує у певному автономному режимі, функціонує за своєрідним залишковим принципом. Ігнорується проста річ: людина безпосередньо вживає переважно не сільськогосподарську продукцію, бо це тільки сировина, а харчові продукти. Лише 25% продукції сільського господарства вживається у первинному вигляді, а 60% спрямовується на переробку в харчову промисловість (15% залишається в самому сільському господарстві для подальшого забезпечення його виробничого процесу). Не в останню чергу це слугувало своєрідним «підгунтям» провокування самою державою сировинної експортної спрямованості вітчизняного харчового комплексу, його занадто високу залежність від кон'юнктури світових продовольчих ринків.

Натомість, досвід розвинених країн свідчить, що при безумовному визначальному сировинному забезпеченні та структуроформуючій функції сільського господарства у межах харчового комплексу, саме харчова промисловість розуміється як інтегруючий структурний елемент даного комплексу. Модель взаємовідносин виробників сільськогосподарської продукції і переробників у цукровій, плодоовочевій, м'ясо- та молокопереробній тощо галузях в рамках сучасної САР Євросоюзу, про що мова йшла раніше, наочно підтверджує необхідність впровадження в Україні цілісного фінансового, організаційно-економічного й територіально-просторового підходу щодо розвитку всіх складових – структурних елементів харчового комплексу: сільського господарства, сфери переробки, харчової промисловості та галузей, що забезпечують їх виробничо-комерційну діяльність.

Особливо слід зазначити, що в інституціональному плані багато втрачено не тільки харчовою промисловістю, а державою і суспільством взагалі внаслідок ліквідації Міністерства харчосмакової промисловості ще напередодні створення у 1986 р. Агропромислового комплексу СРСР. До речі, це питання в завуальованій формі вже починає підніматися в економічній науці інших країн СНД, бо в них ті ж самі загальні проблеми. У сучасному вигляді існуючий Державний комітет харчової промисловості об'єктивно не може забезпечити реалізацію регуляторних функцій держави в цілому щодо харчового комплексу країни. Відсутня структура, яка б виконувала коригуючі функції розпорозаних підрозділів сучасних Міністерства фінансів, Міністерства економіки та Міністерства аграрної політики (подібне становище перенесено і на регіональний рівень: та ж сама невизначеність розгляду функціонування харчової промисловості структурним службами обласних державних адміністрацій). Подібного роду



«інституціональні пастки» матимуть ще більший прояв у зв'язку з ліквідацією у жовтні 2010 р. посади Віце-прем'єр-міністра з питань АПК. Тому, реформування Кабінету Міністрів з точки зору адекватного функціонального, організаційно-економічного та виробничо-комерційного забезпечення розвитку харчової промисловості – це негайна потреба часу.

У практичному плані підхід щодо цілісного фінансового, організаційно-економічного та територіально-просторового розвитку харчового комплексу країни має втілюватися у відповідному державному прогнозуванні соціально-економічного розвитку національної економіки, державних і регіональних цільових програмах. Слід підкреслити, що їх формування має починатися з регіонального рівня і враховувати галузеву, продовольчу та соціально-економічну структуру продовольчих підкомплексів і, зокрема, харчової промисловості областей.

*Друге. Визначення і нормативно-правове закріплення держави як головного інституціонального суб'єкту продовольчого ринку на загальнодержавному і регіональному рівнях.*

На практичну реалізацію такої законодавчої пропозиції необхідно спрямувати впровадження наступних заходів:

1. Фінансове забезпечення розвитку харчової промисловості у поєднанні з іншими структурними складовими продовольчого комплексу в обсязі не менш як 4% від ВВП з закріпленням цих коштів як захищених статей витрат Державного бюджету на загальнодержавному рівні. Для практично половини областей України, в яких питома вага харчової промисловості і взагалі продовольчих підкомплексів у структурі регіональних господарчих комплексів особливо значна (Чернігівської, Черкаської, Тернопільської, Херсонської, Миколаївської, Одеської, Кіровоградської, Житомирської, Київської, Вінницької) цей показник має бути скориговано у бік підвищення у кожному окремому випадку.

2. Формування стратегічних запасів продовольчих запасів, що переходять на наступні терміни в обсязі 30–33% від прогнозованих потреб кожного наступного року (на кшталт прикладів США та країн Європи).

3. Цілеспрямоване використання системи наступних механізмів: інтервенційних закупівель визначених державою основних видів харчової продукції (з урахуванням специфіки кожного регіону); адміністративного квотування виробництва стратегічних видів продукції, які визначаються державою за номенклатурою та обсягами і доводяться до регіонів і безпосередньо виробників не менш як за 9 місяців до початку кожного наступного року; доплат виробникам за первинну переробку сировини та зберігання харчових продуктів (з поступовою гармонізацією сукупності цих інструментів з відповідними Угодами України з СОТ та практикою сучасної САР Європейського союзу).

4. Відкуп державою у підприємств і приватних землевласників сільськогосподарських угідь, що не використовуються або використовуються неефективно (за прикладом досвіду Російської Федерації, а конкретно Белгородської області) з наступним формуванням на їх основі достатніх цілісних продовольчих земельно-майнових комплексів.

5. Поступове зміщення акцентів державної політики завдяки виключно економічним інструментам у бік формування великотоварних аграрних підприємств з площею сільськогосподарських угідь від 800 до 2,5 тис га (у даному відношенні доцільно використати сучасний досвід Беларусі). При цьому беззаперечно повинні бути збережені майнові права дрібних приватних власників та тих, які вже мають земельні комплекси в обсязі більш як 2,5 тис. га, бо саме останні будуть гарантом продовольчої безпеки країни у межах середньої та довготермінової перспективи. Виходячи з цих умов, має формуватися політика розміщення підприємств харчової промисловості за галузевою та продовольчою ознакою у кожній області та економічному районі країни.

*Третє. Проведення розумного протекціонізму України на зовнішньому і внутрішньому продовольчих ринках.*

Україна за визнанням всіх міжнародних організацій і аналітиків є доволі вагомим гравцем світових продовольчих ринків. На користь такого висновку свідчить питома вага країни на них, що було відзначено у підрозділі 2.1. Причому за всіма оцінками роль України на цих сегментах, як мінімум у межах середньострокової перспективи, буде посилюватися. Тому інституціональне забезпечення регуляторної політики у харчовій промисловості не може не передбачати і зовнішньоекономічний вектор її розвитку.

З часу набуття державою статусу члена Світової організації торгівлі, Україна не має права використовувати більшість тарифних механізмів регулювання, зокрема в харчовій промисловості. Але, цілком можливо і необхідно використовувати нетарифні механізми, які особливо активно застосовують розвинені країни СОТ. У сучасній світовій практиці налічується більш як 800 нетарифних механізмів, об'єднаних у три укрупнені групи: кількісні обмеження нетарифного регулювання (квотування, ліцензування, «добровільне» обмеження експорту), приховані види торговельних обмежень (технічні бар'єри, внутрішні податки та збори, державні закупівлі, вимоги до вмісту місцевих компонентів, фінансові методи торговельних обмежень, як то демпінг, субсидії, експортні кредити). Окрім них слід також використовувати інструменти торгової ескалації з методів тарифного регулювання, перш за все для стимулювання ввозу до України сировини і напівфабрикатів, що теж забезпечить своєрідний поштовх підприємствам вітчизняної харчової промисловості.

Однак, при цьому необхідно враховувати, що нетарифні механізми потребують набагато більшої досконалості і цілеспрямованості щодо реалізації у порівнянні з тарифними, а також те, що результати нетарифних механізмів відтерміновані у часі (хоча і є більш ефективними). У зовнішньоекономічній політиці в переробній галузі слід використовувати не тільки ринкові, а й адміністративні механізми, що при розумному використанні не суперечить Угоді ГАТТ як складової СОТ і цілком оформлені сучасною САР Євросоюзу.

Для харчової промисловості старопромислових регіонів України, особливо Донецької та Луганської областей, використання політики розумного протекціонізму на зовнішніх продовольчих ринках у межах середньострокової перспективи актуально на ринках оліе-жирової, борошно-круп'яної, кондитерської галузей, а у межах найближчої перспективи також і ринках м'яса бройлерів і яєць курячих. На внутрішньому продовольчому ринку використання такої політики, окрім вищезазначених товарних позицій, доцільно у сегментах ковбасних та макаронних виробів, печива, сичужних та твердих сирів.

Перш за все, постає проблема практичної реалізації політики розумного протекціонізму України на зовнішніх продовольчих ринках. Конкретним механізмом її розв'язання має стати підтримка на ділі державою вітчизняного виробника. У цьому відношенні доцільно використати олігополістичну модель ринку. Зовсім не випадкова увага у західній економічній науці щодо її всебічного наукового опрацювання, розкриття і позитивних, і негативних рис олігополії найвідомішими вченими другої половини ХХ сторіччя (у тому числі і нобелівськими лауреатами) як то П. Друкера, Дж. Стігліца, П. Семюельсона, Е. Чемберліна [21–25]. В Донецькому економічному районі відповідно до такого підходу і виходячи з питомої ваги місцевих виробників на зовнішніх ринках, сучасних наявних та реальних потенційних експортних можливостей, а також прогнозованих загальнодержавних і регіональних продовольчих балансів, об'єктивно слід підтримати Групу компаній «Агротон», ТОВ СП «Нібулон», АТЗТ «Луганськм'ясопром», ВАТ «Луганськмлин» (Луганська область); Державне підприємство «Артемівськсіль», ЗАТ «АВК», компанію «КОНТІ», переробну сферу групи СКМ та шахти ім. А.Ф. Засядька (Донецька область).

Опрацювання засад інституціонального забезпечення державної регуляторної політики в харчовій промисловості дає можливість перейти до наступного етапу – обґрунтування її головних організаційно-економічних складових безпосередньо на рівні регіонів. Досвід розвинених і постсоціалістичних країн у регулюванні споживчого ринку та аналіз теоретико-методологічних основ проблематики дає підстави стверджувати, що такими є наступні:

1. Визначення пріоритетних галузей харчової промисловості кожної області, зокрема старопромислових регіонів.

2. Формування в регіонах достатніх сировинних зон для пріоритетних галузей.

3. Обґрунтування балансів споживання основних продовольчих товарів щодо кожного регіону з наступним їх розукрупненням та доведенням до локального рівня.

Визначення пріоритетних галузей харчової промисловості України в сучасній економічній науці є доволі дискусійним. Слід зауважити, що воно має не стільки теоретичне, скільки суто практичне значення. З цього мають випливати важливі господарчі заходи: державне прогнозування соціально-економічного розвитку національного господарства та регіонів, обґрунтування відповідних державних галузевих та територіальних програм, безпосереднє їх фінансування, визначення пріоритетів та здійснення зовнішньоекономічної діяльності. На думку автора, у якості пріоритетних галузей харчової промисловості на загальнодержавному рівні доцільно виділити цукрову, олійно-жирову, борошно-круп'яну, м'ясо- та молокопереробні і лікєро-горілчані галузі, а також виробництво екологічно чистої харчової продукції у всіх галузях і продуктів для дитячого харчування.

У Донецькій та Луганській областях, за виключенням лише цукрової, всі інші з вищезазначених галузей мають можливість і повинні отримати стійкий високоефективний довготривалий розвиток: для цього є достатня сировинна база, потужності переробних підприємств, кваліфікована робоча сила у необхідній кількості, відповідна ринкова та транспортна інфраструктура, досвід менеджерської діяльності та традиції культивування даних виробництв. Причому це стосується (не дивлячись на загальну традиційну промислово орієнтованість регіонів) і виробництва екологічно чистої харчової продукції та продуктів дитячого харчування. За оцінками як зарубіжних, так і вітчизняних фахівців, якість ґрунтів та екологічний стан приазовських та північних районів Донецької області (Новоазовського, Добропільського, Тельманівського, Добропільського) та північних районів Луганської області (Троїцького, Міловського, Новопсковського, Білокуракінського, Сватівського, Старобільського) цілком відповідають стандартам і вимогам ISO та НАССР щодо до цих галузей.

З урахуванням специфіки Донецького економічного району, а саме наявної структури харчової промисловості, до числа її пріоритетних галузей необхідно віднести також кондитерську промисловість та виробництво яєць курячих, видобуток кам'яної солі. На користь такого висновку впливає питома вага місцевих виробників (наприклад, ЗАТ «АВК» та компанія «Конті») на загальнодержавному та внутрішньому ринках. За останні роки питома вага цих структур на вітчизняному ринку кондитерських виробів стабільно складає не менш, ніж 20–21%: на ринку Донецької області – на рівні 68–70%, на Луганщині цей показник дещо нижчий. Упродовж кризових 2008–2009 рр. ЗАТ «АВК» та компанія «Конті» завдяки певній переорієнтації маркетингових збутових програм питому вагу своїх експортних поставок довели до 20%. Продукція постачалася до 15 країн світу, у тому числі, до Європейського Союзу. Дані структури, навіть кожна по собі, починають грати помітну роль на ринках країн СНД. Так, за підсумком 2009 р. питома вага «Конті» на найбільшому з них – ринку РФ – досягла 3,0%.

Подібне стосується і виробництва солі на базі Державного підприємства «Артемівськсіль». Це підприємство взагалі є абсолютним монополістом: займає 95% вітчизняного ринку та 76% своєї продукції постачає на ринки країн СНД. ДП «Артемівськсіль» слід віднести не просто до числа пріоритетних у харчовій промисловості Донеччини, а взагалі визначити його у якості ключового у даній галузі з точки зору забезпечення продовольчої і навіть економічної безпеки країни у цілому.

Специфіка Донецького та Луганського старопромислових регіонів полягає і у тому, що в них вже в сучасних умовах сформовано достатню сировинну базу вищезазначених галузей. Безумовно, є ціла низка проблем щодо оптимізації структуроформуючих відносин у самих галузях, відпрацюванні механізму взаємовигідних відносин сільськогосподарських виробників та переробників, налагодженні системи економічного та технологічного обслуговування тощо. Але в принциповому плані питання формування сировинних зон пріоритетних галузей харчової промисловості на Донеччині та Луганщині у цілому вирішено.

Позитивною відмінністю Донецького економічного району від інших в Україні є територіальна наближеність виробників сировини до підприємств безпосередньо харчової промисловості та споживання готових харчових продуктів (подібної просторової сконцентрованості щодо переробного підкомплексу в країні більше не існує). Це зводить до можливого мінімуму транспортну складову у загальному обсязі витрат галузі.

Однак, вкрай важливим для Донецького району є інше, а саме поглиблення спеціалізації в харчовій промисловості шляхом підвищення питомої ваги пріоритетних галузей у загальних обсягах виробництва регіональних продовольчих підкомплексів. Це дозволить довести рівень розвитку відповідних галузей Донеччини та Луганщини до масштабів, які б забезпечували не тільки їх потреби, а й задовольняли значні обсяги загальнодержавного споживання відповідних харчових продуктів та експортні постачання.

Заключною складовою щодо опрацювання організаційно-економічного забезпечення державної регуляторної політики в харчовій промисловості на регіональному рівні є формування балансів необхідних основних продовольчих товарів. В Україні визначальними є наступні групи харчових продуктів : м'ясо та м'ясопродукти, молоко та молокопродукти, яйця, риба та рибопродукти, цукор, рослинна олія, картопля, овочі та баштанні, фрукти, ягоди та виноград, хлібні продукти. З урахуванням наявної сировинної бази та виробничих потужностей переробної галузі Донецька та Луганська області власними можливостями можуть забезпечити необхідний науковий рівень споживання (або вже в межах найближчої перспективи практично наблизитися до нього) щодо хлібних продуктів, картоплі, олії та яєць. Стосовно інших продовольчих груп постає питання забезпечення міжрегіонального товарообігу, а щодо м'яса та м'ясопродуктів, риби та рибопродуктів, фруктів, ягід та винограду – зовнішньоторговельних операцій як на міждержавному рівні, так і на рівні взаємовідносин між комерційними суб'єктами господарчої діяльності регіонів та іноземних держав.

При цьому не слід недооцінювати гостроти ще одного аспекту даної складової проблеми – методики розрахунку необхідних балансів продовольчих продуктів. До речі, він є актуальним не тільки для вітчизняної науки, а й для вчених інших країн СНД. Вважаємо, що в основу методичного забезпечення складання таких балансів цілком можливо закласти напрацювання ННЦ «ІАЕ» та РВПС НАН України [26].

Визначення головних складових організаційно-економічного забезпечення державної регуляторної політики в харчовій промисловості на регіональному рівні дає підстави щодо опрацювання відповідного програмно-цільового підходу. Слід зауважити, що значною мірою регуляторна політика держави і фокусується в її галузевих програмах, які «прив'язуються» до певних адміністративно-територіальних регіонів (або сукупності регіонів країни). Але практична реалізація програмно-цільового підходу в харчовій промисловості є проблемою і для розвинених держав. При цьому у методичному плані буде доцільним використати перший досвід Євросоюзу щодо реалізації такого підходу в агропромисловій сфері постсоціалістичних країн – Проект «Програма для Шуляви».

Аналіз чотирьохрічного терміну реалізації даної Програми (у тому числі безпосередньо в Польщі) дає можливість обґрунтування пропозицій стосовно формування програмно-цільового підходу в реалізації державної регуляторної політики в харчовій промисловості старопромислових регіонів України.

*Перша.* Такі програми, особливо на початковому етапі, доцільно розробляти для доволі обмеженої кількості локально виділених адміністративно-територіальних районів у межах самих старопромислових регіонів, які органічно виокремлюються за територіально-просторовою, ресурсно-економічною, соціально-демографічною і навіть ментальною ознаками.

*Друга.* Головне завдання кожної програми має бути соціально та економічно важливим, як мінімум для всього регіону, а вкрай бажано й мати загальнодержавне значення.

*Третя.* Програмно-цільовий підхід у контексті реалізації державної регуляторної політики в старопромислових регіонах має бути спрямований або на пріоритетні галузі харчової промисловості, або на ті галузі, які є в Україні в сучасних умовах у найбільш кризовому стані. В останньому випадку реалізація програм повинна забезпечити вихід відповідних галузей харчової промисловості старопромислових регіонів на рівень розвитку пріоритетних.

*Четверта.* В організаційно-управлінському плані реалізація програм має передбачати втілення кластерного підходу в харчовій промисловості. Подібні поодинокі пропозиції в періодичних засобах масової інформації вітчизняними підприємцями вже висунуто, але при цьому явно недооцінюються (або ігноруються) особливості галузі. Аналіз світового досвіду дає підстави стверджувати, що кластерний підхід в харчовій промисловості може бути реалізовано лише у формі вертикально-диверсифікованих холдингів (корпорацій). Виробничо-комерційна діяльність таких структур у закінченому оформленому вигляді в організаційно-управлінському, технологічному і фінансовому аспектах має поєднувати сільське господарство, переробку сільськогосподарської сировини, безпосередньо харчову промисловість, наукове, логістичне та інфраструктурне забезпечення, включаючи функціонування оптових продовольчих ринків.

*П'ята.* Виходячи з особливої соціальної та загальнонаціональної значимості харчової промисловості, державі як невід'ємному суб'єкту господарювання в умовах ринку доцільно мати в організаційно-правових структурах, котрі мають бути засновані під реалізацію таких програм (холдингів, корпорацій), певну й доволі суттєву долю власності (не менш 30%), яку вона має забезпечити інвестиціями з Державного бюджету. Відповідно, представники державних установ влади мають увійти до складу керівних органів холдингів.

*Шоста.* Координуючі функції щодо реалізації державної складової програм слід закріпити за Обласними держадміністраціями регіонів з особистою персональною відповідальністю заступників їх Голів з питань агропромислового розвитку.

*Сьома.* Практична реалізація програмно-цільового підходу в харчовій промисловості старопромислових регіонів має розпочатися негайно. В організаційно-економічному, методичному, часовому аспектах та підсумкових показниках відповідні програми доцільно зорієнтувати на Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 р., яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів від 19. 09. 2007 р. (№ 1158), Стратегію розвитку харчової промисловості України та її регіонів (областей) на період до 2015 року та Проект Концептуальних напрямів стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 року [26–28].

Виходячи з вищезазначених пропозицій в Луганському регіоні найбільш перспективними слід визнати опрацювання Програм щодо розвитку м'ясопереробної (на базі АТЗТ «Луганськм'ясопром») та борошно-круп'яної (на базі Групи компаній «Агротон») галузей. В Донецькому регіоні окрім цих двох галузей перспективними є також кондитерська галузь (на базі ЗАТ «АВК» та компанії «КОНТИ») та сфера так званого курячого бізнесу: вирощування бройлерів та їх постачання до м'ясопереробної галузі (у перспективі виробництво консервів та продуктів дитячого харчування), а також яєць курячих.

Разом з тим декілька програм щодо Донеччини взагалі можуть бути унікальними не тільки для харчової промисловості, а й для національного господарства України. Одну з таких програм доцільно спрямувати на відродження рибництва в Азовському морі.

Безумовно, слід реально враховувати обсяги необхідного інвестиційного та ресурсного забезпечення розробки і реалізації подібної Програми, заохочення необхідного методичного забезпечення, потрібні терміни здійснення тощо. Разом з тим, виходячи з сучасного споживання риби та рибопродуктів в країні, практичної відсутності океанічного та морського флоту держави, потенційних можливостей загальної акваторії Азовського моря яке ще на початку 1960-х рр. було самим ефективним у світі щодо «постачання» з одиниці водної поверхні, з точки зору державницького підходу для України іншого шляху не існує. На користь такої Програми свідчить також практика господарчої діяльності підприємств колишньої системи рибводгоспу Донеччини (а також Запоріжжя) і перші кроки окремих агроцехів Маріупольського меткомбінату ім. Ілліча щодо відродження галузі рибництва та рибпереробки з початку 2000-х рр. Враховуючи рівень прихованого безробіття в Приазовських районах Донецької області, і як наслідок, постійну практику затримання рибалок з цих районів за нелегальний вилов риби в територіальних водах Російської Федерації, розробка та реалізація такої Програми має також вагоме соціальне і навіть політичне значення.

Актуальною для всіх регіонів країни є проблема інфраструктурного забезпечення споживчого ринку. З цієї точки зору першочерговим постає питання створення в Україні оптово-роздрібних продовольчих ринків. У цьому випадку доцільно використати досвід постсоціалістичних країн, який вони, у свою чергу, перейняли в розвинених країнах.

На підставі опрацювання досвіду виробничо-комерційної діяльності оптових продовольчих ринків Польщі, а така практика існує у Франції, Нідерландах, Німеччині, слід відмітити, що подібні структури утворювалися саме поблизу адміністративних центрів найбільш значущих промислово-орієнтованих регіонів. З теоретичної точки зору стосовно Луганська може розглядатися три варіанти територіального розташування оптових продовольчих ринків. Але, виходячи з економічної доцільності, прийнятним може бути лише один – на виїзді з міста до Донецьку поблизу селища Ювілейне (два інших варіанти не зможуть забезпечити ефективність функціонування цивілізованого оптового продовольчого ринку, бо відносно близько будуть розташовані до державних кордонів, тобто наявною буде недостатня сировинна забезпеченість; за суттю такі структури орієнтуються переважно на внутрішнього постачальника). Щодо Донецька, то тут у якості оптимального варіанту слід розглядати розв'язку автомагістралей на виїзді до Маріуполя. Це дозволить виробникам Приазовських та північних районів області, як головних постачальників продовольства регіону, знизити транспортні витрати та час, що об'єктивно зумовить зниження цін для споживачів.

Безумовно, конкретне територіальне розташування таких ринків має бути «вписане» у генеральні плани будівництва міст, а у випадку з Донецьком ще й з підготовчими заходами до Євро-2012. До речі, зовсім не випадково, що у Польщі з п'яти агропродовольчих оптово-роздрібних ринків три розташовано у містах, які приймають футбольний чемпіонат. На користь вибору цих міст у якості господарів Євро було ще й усвідомлення, що спортсменам та гостям чемпіонату будуть потрібні не тільки арени, аеропорти та готелі, але й їжа (про що в Україні ще й не почали думати), яка буде готуватися завдяки закупівлям на оптових продовольчих ринках.

Агропродовольчі оптово-роздрібні ринки конче потрібні нашій країні і ми все однаково прийдемо до них. Але зволікання у часі з їх побудовою призводить до втрат не тільки харчової промисловості, а й національного господарства і суспільства у цілому. Є підстави стверджувати, що побудова агропродовольчого ринку у Донецьку буде позитивно сприйматися не тільки УЄФА (в усіх країнах споруди таких ринків є одними з сучасних найкрасивіших будівель, сприймаються як одні з найвідоміших візитних карток головних міст), а й стане маленьким кроком України до Європи.

Опрацювання світового досвіду державної регуляторної політики в харчовій промисловості дає підстави визначити також певні загрози, які реально можуть очікувати вітчизняну галузь у самі найближчі часи. Аналіз логіки ведення конкурентної боротьби міжнародними транснаціональними компаніями (ТНК) на агропродовольчих ринках та розгортання сучасної світової фінансової та продовольчої кризи дає певні підстави прогнозувати, що на фоні значного недоспоживання окремих харчових продуктів, перш за все м'ясних, деякі ТНК вже в межах короткострокової перспективи можуть розпочати здійснення небезпечних політико-економічних заходів по відношенню до України, що проявляться у лобіюванні реалізації в нашій країні проектів з будівництва комплексів з відгодівлі свиней (в меншій мірі великої рогатої худоби). Для надання начебто найбільшої інвестиційної привабливості подібних проектів в Україні буде пропонуватися також глибока переробка м'яса, навіть включаючи виробництво консервів.

Річ у тому що якби за приклад було взято досвід Франції, Німеччини, Польщі з утримання на одній фермі до 150–200 голів тварин з будівництвом сховищ гною (а ще краще з наявністю на фермах необхідних пасовищ для вигулу тварин), то такі проекти без сумніву, слід підтримувати. Але у даному випадку за аналогію будуть братися великі комплекси Данії та США, на яких одночасно утримуються до 15–20 тис. голів тварин (як мінімум 3 тис.).

В США одночасна загальна кількість поголів'я у таких структурах по всій країні досягає 850–900 тис. голів. Наукою вже однозначно доведено: подібне просторово-концентроване утримання тварин призводить до недопустимого навантаження на природне середовище людини. Так, вченими переконливо доведено, що для окремих північних Штатів Америки потрібно не менш ніж 100 років, щоб в них відновився природний баланс ґрунтів, який порушено внаслідок «господарювання» таких ферм.

Просування таких проектів ймовірно з боку ТНК Данії, США та деяких інших країн. І для їх реалізації іноземним компаніям (з точки зору реалізації їхніх власних планів) найбільш доцільно обрати старопромислові регіони: в них у цілому прийнятний для галузі клімат, достатня сировинна база, величезні обсяги недоспоживання м'ясопродуктів при відносно високому платоспроможному попиті, поєднання місць виробництва і споживання готової продукції. Таким чином, Донецька та Луганська області можуть бути обрані для реалізації подібних «проектів» у першу чергу.

Підсумовуючи аналіз перспектив використання в старопромислових регіонах досвіду розвинених і постсоціалістичних країн у реалізації регуляторної політики в харчовій промисловості, необхідно зазначити, що, по-перше, використання такого світового досвіду в Україні можливе лише за умов попередньої комплексної експертної оцінки (імовірних і позитивних, і негативних наслідків) та з урахуванням природнокліматичних, економічних та інституціональних особливостей країни взагалі і старопромислових регіонів – зокрема.

По-друге, розробка регуляторної політики в харчовій промисловості старопромислових регіонів має бути націлена на досягнення сукупного соціально-еколого-економічного ефекту господарювання областей у цілому.

По-третє, реалізація державної регуляторної політики в харчовій промисловості старопромислових регіонів, як і будь-яких інших регіонів країни, має виходити з мети досягнення соціально-економічного ефекту для галузі і національного господарства України взагалі.

#### *Література до підрозділів 3.2.1–3.2.3*

1. Zalesianie gruntow rolnych. – Warszawa, 2009.
2. System Identyfikacji i Rejestracji Zwierząt / Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. – Warszawa, 2009.
3. Ewa Myśliwiec. Nowe perspektywy dla uprawy rzepaku w Polsce / Ewa Myśliwiec // Rzepak. – Warszawa, 2006.
4. Program Rewitalizacji Gospodarczej Obszaru Delt Wisły i Zalewu Wisłanego. – Gdańsk : TRIADA, 2006.
5. Kierunki i efekty polityki strukturalnej w Polsce w latach 2000–2006. – Warszawa, 2006.
6. Zabezpieczenia w ramach mechanizmów Wspólnej Poltyki Rolnej / Agencja Rynku Rolnego. – Warszawa, 2009.
7. Лебединский Ю. П., Ганечко Л. А. Продовольственный комплекс Украинской ССР / Ю. П. Лебединский, Л. А. Ганечко. – К. : Наук. думка, 1986. – 254 с.
8. Олійник Я. Б. Економіко-екологічні проблеми територіальної організації виробництва і природокористування / Я. Б. Олійник. – К. : Лібра, 1996. – 208 с.
9. Паламарчук М. М., Паламарчук А. М. Агрпромышленные комплексы: географические аспекты / М. М. Паламарчук, А. М. Паламарчук. – М. : Просвещение, 1988. – 48 с.
10. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку в умовах економічної глобалізації : моногр. / А. О. Коваленко, С. І. Князев, Л. В. Дейнеко та ін. ; за ред. д.е.н. проф. Л. В. Дейнеко. – К. : Наук. світ, 2004. – 121 с.
11. Статистичний збірник «Україна у цифрах 2009 р.» – К., 2010. – 258 с.
12. Панорама аграрного сектору України. – К., 2010. – 80 с.
13. Статистичний збірник «Регіони України» : ч. I, II. – К., 2009.
14. Статистичний щорічник Донецької області за 2009 рік. – Донецьк, 2010. – 514 с.
15. Статистичний щорічник Луганської області за 2009 рік. – Луганськ, 2010. – 514 с.
16. Чеботарьов В. А. Структурна трансформація АПК регіону та проблеми її інвестиційного забезпечення / В. А. Чеботарьов // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 81–84.
17. Совершенствование управления в агрокомплексе ОАО «Мариупольского металлургического комбината имени Ильича». Совершенствование организационного механизма управления. Ч. I / В. Н. Попов, С. А. Цыганкова, В. И. Бондаренко и др. – Луганськ : ЛНАУ, Элтон-2, 2003. – 212 с.
18. Совершенствование управления в агрокомплексе ОАО «Мариупольского металлургического комбината имени Ильича». Совершенствование экономического механизма управления. Ч. II / В. Н. Попов, С. А. Цыганкова, В. И. Бондаренко и др. – Луганськ : ЛНАУ, Элтон-2, 2003. – 139 с.
19. Чеботарьов В. А. Умови, проблеми та перспективи формування корпоративних структур в АПК регіону // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 29–31.
20. Чеботарьов В. А. Фінансове забезпечення формування корпоративних структур в АПК регіону / В. А. Чеботарьов // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 43–46.
21. Гордон Ян. Целевая конкуренция / Ян Гордон ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2006. – 368 с.
22. Друкер П. Ф. Управление в обществе будущего : пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 320 с.
23. Портер Майкл Э. Конкуренция. Обновлённое и расширенное издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 592 с.
24. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. – М.: ИНФРА, 1999. – 720 с.
25. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости : пер. с англ. / Э. Чемберлин – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
26. Стратегія розвитку харчової промисловості України та її регіонів (областей) на період до 2015 року / Л. В. Дейнеко, А. О. Коваленко, Л. В. Страшинська, Е. І. Шелудько ; за ред. проф. Л. В. Дейнеко. – К. : РВПС України НАН України, 2004. – 212 с.
27. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 19. 09. 2007 р. № 1158.
28. Концептуальні напрями Стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 р. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2008. – 48 с.

### 3.2.4. Особливості структурних трансформацій в агропромисловому секторі

Стратегія економічного і соціального розвитку агропромислового сектора України спрямована на запровадження інноваційної моделі структурної побудови та зростання економіки, перехід до ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки. Стратегії такого розвитку в Україні розроблені на 2004–2015 рр. «Шляхи європейської інтеграції» [4]. Господарським Кодексом України (Стаття 11) визначено:

1. Здійснення державою економічної стратегії і тактика у сфері господарювання спрямовується на створення економічних, організаційних та правових умов, за якими суб'єкти господарювання враховують у своїй діяльності показники прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку.

2. Законом визначається принципи державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України, система прогнозних і програмних документів, вимоги до їх змісту, а також загальний порядок розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, повноваження та відповідальність органів місцевого самоврядування.

Інноваційною діяльністю у сфері господарювання є діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя. Інвестиціями у сфері господарювання визначаються довгострокові вкладення різних видів майна, інтелектуальних цінностей та майнових прав в об'єкти господарської діяльності, з метою одержання доходу (прибутку) або досягнення іншого соціального ефекту (статті 325, 326) [5].

Система трансформації у агропромисловому секторі України пов'язується, перш за все, з переходом до ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки. Але розвиток сільськогосподарського виробництва не може бути вирішеним лише за рахунок змін у зовнішньому середовищі функціонування підприємств (кредитна політика, податкова політика тощо). Економічне зростання як у агропромисловому секторі так і в економіці України в цілому залежить від внутрішнього потенціалу сільськогосподарських підприємств, підприємств промисловості та інших галузей. Важливим фактором в існуючих умовах глобалізації є поліпшення інвестиційного клімату в Україні для забезпечення надходження інвестицій у агропромисловий сектор та в національну економіку в цілому.

Верховною радою в січні 2001 р. було прийнято Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 роки [1], який визначив основні засади державної політики підтримки сільського господарства і встановлено, що частка видатків державного бюджету на фінансування розвитку сільського господарства має бути не менше 5%.

Реалії наступні: вартість основних засобів сільського господарства із року в рік має тенденцію до зменшення: у 1990 р. вона становила 16,5% від загальної суми в народному господарстві, а за 2001–2005 рр. ця частка відповідно зменшилась із 10,1% до 5,9%, або з 92,5 млрд. грн. до 74,8 млрд. грн. Частка сільського господарства у структурі випуску та реалізації продукції (товарів, послуг) за галузями економіки України зменшилась з 18,7% у 1990 р. до 10,7% у 2005 р. Частка збиткових сільськогосподарських підприємств збільшилась з 0,4% у 1990 р. до 33,8–31,3% у 2005–2006 рр. [2].

Галузь сільського господарства потребує значних обсягів інвестицій.

Обсяг інвестицій в основний капітал в Україні у 2006 р. порівняно з 2001 р. збільшився в 4,57 разу, а у 2007 р. – у 6,84 разу. Обсяг інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств в Україні в той же час порівняно з 2001 р. збільшився у 2006 р. в 4,63 разу, а у 2007 р. – у 6,02 разу.

Наведені дані підтверджують, що незважаючи на зростання інвестицій у формування капіталу сільського господарства, капітал аграрних підприємств – основні засоби має стійку тенденцію до зменшення.

За даними Держаного Комітету статистики України [3]:

- не змінилась питома вага інвестицій у сільське господарство, мисливство і лісове господарство у структурі інвестицій в основний капітал: у 2001р. – 5,0%; у 2007 р. – 5,1%;
- зменшилась питома вага інвестицій у промисловість: у 2001р. – 41,09%; у 2007 р. – 34,1%;
- збільшилась питома вага інвестицій у будівництво: у 2001р. – 3,4%; у 2007 р. – 4,8%;
- збільшилась питома вага інвестицій у торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку: у 2001р. – 3,9%; у 2007 р. – 9,4%;
- збільшилась питома вага інвестицій у операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг (комплекс інженерно-консультаційних послуг, що надаються на комерційних засадах, щодо проектування й спорудження різноманітних об'єктів, а також сфера діяльності з надання таких послуг; розроблення нових фінансових інструментів та операційних схем, придатних для здійснення фінансово-кредитних операцій): у 2001 р. – 14%; у 2007 р. – 20,9%.

Інвестиції в основний капітал в сільському господарстві за напрямками (із 100%):

- на нове будівництво (включаючи розширення будівель, споруд, діючих підприємств) – 24,9%;
- на підтримання діючих підприємств – 2,1%;
- на технічне переоснащення і реконструкцію діючих підприємств – 73,0%.

Таким чином, агропромисловий сектор України на сучасному етапі зазнає нестачу інвестиційних ресурсів для відновлення і придбання основних засобів, виробництва, впровадження нових технологій, підтримки родючості ґрунтів, поліпшення соціальної і виробничої інфраструктури села, що і є основною причиною недостатнього забезпечення продовольчої безпеки нашої країни. Тому подальшій трансформації агропромислового сектора має відводитись важлива роль.

У державному бюджеті України на 2008 р. було заплановано понад 24 млрд. грн. на підтримку агропромислового комплексу. І вперше з державного бюджету було заплановано виділити 100 млн. грн. на захист, відновлення й підвищення родючості ґрунтів.

У сучасних кризових умовах інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, забезпечення технічного прогресу. Інвестиційний процес, його активізація є одним із найбільш діючих механізмів удосконалення системи трансформації у агропромисловому секторі.

У нинішніх умовах загальної фінансово-економічної кризи, яка охопила всі напрями – економічний, управлінський, технологічний і соціальний надзвичайно важливо досягти ефективного розвитку економіки країни, відповідного співвідношення вітчизняних виробників і цим самим забезпечити нормальні макроекономічні показники розвитку економіки й зростання життєвого рівня населення України.

У харчовій промисловості у надзвичайно тяжкому стані знаходиться цукрова промисловість. Галузь практично повністю приватизована і розвалена. За станом на 1991 р. в Україні діяли 199 цукрових заводів (усього в колишньому СРСР – 305), які виробляли в середньому 5,5 млн. т цукру (із 10 млн. т в СРСР), а вже у 2004 р. функціонували лише 120 цукрових заводів, на яких було вироблено 1,45 млн. т цукру, і в наступні роки становище в цукровій промисловості, а відповідно у сільському господарстві погіршується. Підтвердженням цього була Постанова Кабінету Міністрів України «Про регулювання ринку цукру та цукрових буряків» від 04.02.2009 р. Відповідно до цієї Постанови Уряд обмежив граничний розмір квоти на поставку цукру на внутрішній ринок (квота «А») у період з 01.09.2009 р. по 01.09.2010 р. в обсязі 1984 тис. т. Також на цей період затвердили мінімальні ціни на:

- цукрові буряки, які поставлятимуть для виробництва цукру в межах квоти «А» з урахуванням базисної цукристості – 183,33 грн/т (без ПДВ);
- цукор квоти «А» – 2666,67 грн./т (без ПДВ) [7] це зумовлюється втратою ринків збуту та високою собівартістю бурякової сировини і відповідно бурякового цукру, тому цукор з бурякової сировини не може конкурувати на міжнародному ринку із значно нижчим за ціною тростинним цукром.

В Україні зменшення посівів цукрових буряків призвело до зниження виходу жому, як кормів для тваринництва, а це 83–90% до кількості переробного цукрового буряку; зменшення одержання меляси, що використовується для годівлі сільськогосподарських тварин, як засіб здобування грубих і концентрованих кормів.

Зменшення кількості жому, особливо сухого, у балансі кормів для тваринництва, вплинуло на скорочення виробництва продуктів тваринництва (молоко, м'яса) й спричинило безробіття сільського населення і відповідно вплив молоді із села.

Дуже важливим чинником є виробничий сезон цукроваріння, який триває 2–3 місяці у році (або міг би тривати). Увесь інший період цукровий завод практично не працює (частину працівників використовують у ремонтний період), а звідси – низькі показники цукрового виробництва. Щоб поліпшити економічні показники підприємства цукрової промисловості необхідна організація ефективного використання обладнання цукрового заводу, його енергетичної бази для переробки іншої сільськогосподарської продукції.

На базі цукрових заводів доцільно створювати спеціалізовані агропромислові комбінати (агро бізнес) з переробки сільськогосподарської сировини в інтересах національного господарства в конкретних адміністративних районах, які мали б стратегічне значення для України:

1. Переробка цукрових буряків – виробництво цукру-піску, сиропу та цукру-рафінаду; зниження вимог щодо нормативних втрат цукру при його виробництві.

2. Висушування жому з подальшим використанням його для виготовлення комбікормів для тваринництва. На підставі багаторічних фактичних середніх даних визначено, що із 25 кг сухих речовин, що знаходяться у 100 кг перероблюваного буряку, кристалізованого цукру-піску одержують близько 15 кг. Решта кількості сухих речовин – майже 10 кг, або 40% від усіх сухих речовин буряку, – переходить у відходи, приблизно 5,5 кг, тобто більше половини з них залишається у жомі.

3. Використання відходів цукрового виробництва – меляси за трьома основними напрямками:

- сільське господарство;
- спиртова промисловість;
- дріжджова промисловість.

При цьому використовуються повністю всі складові частини меляси: сахароза, що становить 60% до маси сухих речовин, і частина амінокислот, яка засвоюється тваринами. Незасвоєні азотисті речовини й солі калію разом із гноєм потрапляють на поля як добрива.

У зв'язку зі зниженням конкурентоспроможності цукрової промисловості пропонується проаналізувати, науково обґрунтувати і знайти шляхи використання потужностей цукрової промисловості у розв'язанні проблем енергетичного забезпечення.

Можливий наступний шлях:

- знизити вимоги щодо якості цукру, нормованої технологічним процесом (втрати цукру у жомі, патоці (мелясі) тощо) до мінімуму знизити відкачку соку в процесі виробництва цукру;
- збільшити випуск готової продукції у вигляді сиропу (вміст сухих речовин 65–70%) для безпосереднього виробництва спирту на спиртових заводах або в цехах на цукрових заводах (виробництво цукру, виробництво спирту і сухого жому – безвідходне виробництво). Вироблений спирт (він буде не зовсім якісний) використовувати для виготовлення біопалива для потреб автотранспорту, особливо для великих міст України.

Розв'язання цієї проблеми приведе до зменшення енергетичної залежності України (нафти, нафтопродуктів) і буде сприяти захисту навколишнього середовища від шкідливих викидів.

Одночасно слід проаналізувати можливість використання барди спиртового виробництва із розчину цукру на корм сільськогосподарських тварин.

Розв'язання поставлених проблем, пов'язаних із використанням потужностей цукрової промисловості (а не її знищення) приведе для збільшення виробництва цукрових буряків, а значить – і зростання трудової зайнятості сільського населення і відповідно розвитку тваринництва, буде сприяти суттєвому розвитку сільського господарства та зростанню прибутку в агропромисловому секторі України.

Для вирішення цієї комплексної проблеми необхідно відповідним органам створити висококваліфіковану комісію з представників цукрової, спиртової галузей переробної промисловості та фахівців сільського господарства. До складу комісії повинні обов'язково увійти економісти та енергетики. Комісія має підготувати економічно обґрунтовані матеріали і організувати експериментальне виробництво спирту відповідно до запропонованої технології і визначити собівартість 1 т цукру, що міститься в розчині після випарної станції (вміст сухих речовин 65–70%; вода, патока – 30%) і співставити із собівартістю 1 т цукру за існуючою технологією. В подальшому визначити вихід спирту і його собівартість; скласти калькуляцію біопалива, виготовленого з використанням цього спирту. За умови позитивних результатів реалізації такого проекту можна очікувати досить суттєві аспекти розвитку економіки в агропромисловому секторі України [6, 8].

Для поліпшення системи трансформації у агропромисловому секторі України, забезпечення розвитку агропромислового комплексу необхідно:

- удосконалити державну підтримку трансформації у агропромисловому секторі шляхом створення єдиної спеціалізованої державної структури з метою надання конкретної інформації про можливості інвестування, пошук потенційних інвесторів (українських, іноземних);
- створити належну систему захисту прав інвесторів;
- розширити застосування небанківських і фінансово-кредитних інвестицій;
- підвищити ефективність державних інвестицій шляхом цільових державних програм;
- програми розвитку агропромислового сектора повинні розроблятися урядом України з АПК на науково-практичній основі відповідно до інвестиційної політики, реалізуватися і фінансуватися із центрального бюджету під контролем Міністерства фінансів України;
- надати необхідні житлово-комунальні та побутові послуги населенню села шляхом формування мережі підприємств, установ та організацій з метою, в першу чергу, заохочення молоді до роботи і проживання в сільській місцевості;
- відновити розвиток цукрової промисловості та інших галузей;
- зміцнити кормову базу, розвиток комбикормової промисловості, поліпшити якісний склад поголів'я з метою підвищення продуктивності худоби і птиці;
- поліпшити розвиток аграрної науки і освіти.

#### *Література до підрозділу 3.2.4*

1. Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період з 2001–2004 років» від 18. 01. 2001 р. № 2238 (зі змінами і доповненнями).
2. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К. : Консультант. 2007. – 552 с.
3. Статистичний щорічник України за 2007 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ДКСУ, 2008. – 572 с.
4. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. Ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, Мін-во економіки з питань Європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
5. Господарський Кодекс України. 16 січня 2003 р. № 436-IV / Нове законодавство України. – К. : Махаон, 2003. – С. 69–144.
6. Ткаченко Н. М. Проблеми розвитку АПК в умовах вступу України до СОТ / Н. М. Ткаченко // Облік і фінанси АПК. – № 1. – 2009. – С. 120–122.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про регулювання ринку цукру та цукрових буряків» № 63 від 04. 02. 2009 р.
8. Ткаченко Н. М. Ткаченко О. О. Шляхи подолання кризових явищ у цукровій промисловості / Н. М. Ткаченко // Економіка АПК. – 2009. – № 8 (178). – С. 46–50.

### **3.2.5. Кластери в системі аграрного виробництва**

«Кластер» (перекл. з англ. *Cluster*) має три значення: 1) кисть, гроно; 2) скупчення, концентрація; 3) група (явищ, процесів). Термін «кластер» уперше використовували радянські економісти А. Горкін і Д. Смирнягін, а також шведські економісти-бізнесмени К. Фридриксон і Л. Линдмарк для позначення скупчення підприємств у просторі, а також для опису процесів концентрації виробництва. Американський учений, професор Гарвардського університету М. Портер запровадив поняття «кластер» у 1990 р. стосовно галузей економіки, підприємств, організацій [2]. До поняття «кластер» М. Портер прийшов таким чином: він розділив національну економіку кожної держави на галузі і порівняв, які з них є основними в забезпеченні конкурентоспроможності кожної з економік. Аналіз показав, що для економіки кожної держави існує свій набір конкурентоздатних галузей (від трьох до шести), що забезпечують основний об'єм експорту. На думку М. Портера, в таких промислових галузевих кластерах і створюються найкращі умови для підвищення конкурентоспроможності.



Зарубіжні науковці Р. Мартін і П. Санлі до кластерів в економічній науці відносили будь-яку групову організацію економічних суб'єктів, приміром, промислові округи, територіальні промислові комплекси, ТПК, технополіси та ін.

В. Аузан і Т. Гурова – представники російської економічної думки – поняття «кластер» деталізують за такими напрямками:

- кластер – це галузь промисловості або сфери послуг, яка просторово представлена заводами певних фірм, зайнятих у цій галузі промисловості;
- кластер – це ланцюжок доданої вартості в певному регіоні або регіонах.

Свої точки зору про суть і роль кластерів в розвитку галузей виробництва висловили багато вітчизняних і зарубіжних учених: П. Панченко, А. Мігранян, С. Фірсова, С. Леора, В. Ткаченко та ін.

Українські провідні учені-аграрії П. Т. Саблук і М. Ф. Кропивко у ряді своїх робіт розкривають суть формування територіально-виробничого кластера і його вплив на стратегічний розвиток регіону [3]. Проводячи історичну аналогію на прикладі становлення і розвитку Донецького вугільного кластера, який визначив напрям розвитку Донецької і сусідніх областей на 3–4 століття вперед.

Такий аналіз названі учені проводять по наступним складовим кластерної конструкції.

1. Ядро (інтегратор), як лідер, що ініціює процес формування кластера (англійський підприємець Джон Хьюз (Юз), який заснував інноваційне на той період підприємство, – відкривши шахту для розробки перспективного родовища.

2. Навколо цього ядра почав формуватися кластероутворюючий блок – комплекс підприємств-учасників кластера – по виготовленню шахтного кріплення, вентиляційного, освітлювального і транспортного устаткування, виробництва техніки, пристосування, які загальними зусиллями замкнули технологічну мету видобутку вугілля.

3. Для ефективної експлуатації родовища вугілля вимагався блок внутрішньої інфраструктури, тобто тих учасників кластера, які виконують функції по просуванню продукції, наприклад, залізниця для транспортування вугілля споживачам, маркетингова служба для організації продажу та ін.

4. Блок зовнішньої інфраструктури, у тому числі громадської – сукупність суб'єктів господарювання будівництва житла для проживання шахтарів, магазинів і інших організацій побутового і культурного обслуговування; інноваційна сукупність суб'єктів, що забезпечують інноваційну складову розвитку кластера : школи, професійні технікуми, училища, наукові установи для вдосконалення технологій видобутку вугілля і навчання фахівців; фінансової служби та ін.

Створення цієї інфраструктури забезпечував вже не сам підприємець, а органи влади. Так виникло і розвивалося місто Юзівка, нині Донецьк, і Донецький регіон загалом.

Підсумовуючи приведені висловлювання учених про суть кластера, вважаємо необхідністю запропонувати своє визначення цьому явищу в системі активного господарювання: «Кластер» – в загальному розумінні сенсу цього явища, є об'єднання загальними інтересами в географічному регіоні взаємозв'язаних підприємницьких структур, господарств, представників місцевих органів влади; наукових установ у межах певної території в цілях забезпечення підприємств і організацій різних галузей виробництва сучасною технікою і устаткуванням, новими технологіями для створення умов по підвищенню ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках [1, с. 40].

Графічно загальна модель виробничого кластера представлена на рис. 3.2.5.1. Її основними структурними елементами є:

1. Ядро (інтегратор): лідер, який ініціює процес формування кластера.
2. Кластерообразуючий блок: основні учасники продуктового ланцюга.
3. Блок внутрішньої інфраструктури: загальний маркетинговий ланцюг, транспортні й інші сервісні підприємства;
4. Блок зовнішньої інфраструктури: а) інфраструктура інноваційного розвитку (наукові і освітні установи, консалтингові і дорадчі послуги; б) фінансово-кредитна інфраструктура (банки, страхові компанії та ін.); в) загальна інфраструктура (органи місцевого самоврядування, регіональна влада, громадські організації).

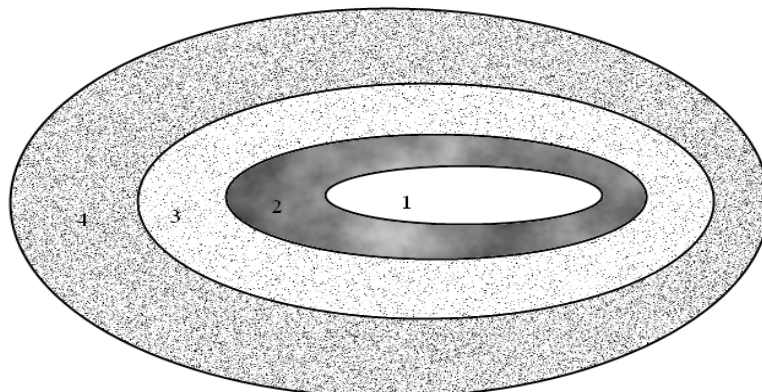


Рис. 3.2.5.1. Модель територіально-виробничого кластера

Потрібно мати на увазі, що у світовій практиці існували і існують різні способи активізації інноваційного середовища в економіці країн: технопарки, бізнес-інкубатори, регіональні і інноваційні фонди, створення мереж технологій та ін. Тому не слід вважати, що кластери є абсолютно новим явищем у розвитку інноваційних процесів. Швидше, це більш вдосконалена система взаємозв'язків фірм і організацій, значущість яких як цілого перевищує просту суму складових частин.

У сучасний період кластери знайшли широке застосування в таких країнах: США, Італії, Німеччині, Нідерландах інших країнах Європейського Союзу. У США, наприклад, на базі університетів створюються мережі центрів впровадження промислових технологій. Від цього заходу вирає малий бізнес, що дістає доступ до сучасних технологій.

Повністю кластеризована фінська і скандинавська промисловість. Країни ЄС прийняли шотландську модель кластера, при якому ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми.

У Італії кластери представлені як гнучкіша і рівноправніша співпраця підприємств малого, середнього і великого бізнесу.

Досвід використання кластерів в зарубіжних країнах показує, що такий підхід служить основою для конструктивного діалогу між представниками підприємницького сектора і держави. Він дозволяє підвищити ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торговельних асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі.

Кластерна організація розвитку в багатьох країнах стає серцевиною їх регіональних і загальнодержавних економічних політик.

У масштабах ЄС близько 60 міждержавних, регіональних і національних, громадських організацій, об'єднаних до Європейського Кластерного Альянсу, прийняли Європейський Кластерний меморандум, в якому зокрема підкреслюється:

1. Кластери є ключовою регулюючою силою новаторства, що дозволяє регіонам створити унікальні проекти спеціалізованих виробництв, щоб зміцнити свою роль як активних і привабливих партнерів в глобальній економіці.

2. Кластер – найважливіший інструмент в сучасній економічній політиці з метою забезпечення інноваційного розвитку конкурентоспроможності і, кінцево кінцем, реального процвітання усієї Європи.

3. Кластеріальна політика, яка базується на активній співпраці між урядом, організаціями, підприємствами, науковими і освітніми організаціями і іншими відповідними структурами на регіональному рівні, є ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності європейських компаній і регіонів.

4. Взаємодія між кластерами визначається взаємною зацікавленістю в їх розвитку, оскільки воно пропонує розвивати сильні сторони і вчитися один у одного, зокрема транснаціональна співпраця робить кластери на міжнародній арені привабливішими.

5. Усунення бар'єрів у торгівлі й конкуренції в Європі та подальші зусилля зі зміцнення європейського бізнес-простору є найважливішою умовою для виникнення потужних кластерів і ефективності кластерної політики.

Така висока оцінка великої ролі і значення кластерів дає основу вважати, що за ними велике майбутнє, і всі країни Європи, у тому числі Україна, вживуть заходів зі створення і розвитку кластерної системи господарювання.

Формування і розвиток територіальних і міжгалузевих кластерів є одним з основних методів активізації інноваційних процесів в ринкових умовах.

Регіональний кластер – це мережева структура, яка включає представників влади, бізнес-співтовариства, наукові установи, організації громадянського суспільства в регіоні, згуртованих навколо ядра конкурентоздатної економічної діяльності. Територіальна концентрація (спеціалізація), поєднання кооперації і конкуренції забезпечують підприємствам кластерів сумарні конкурентні переваги в порівнянні з окремими підприємствами, що підвищує їхні експортні можливості.

До складу кластера входять підрозділи регіональної і муніципальної влади, які нерідко роблять істотну дію на процеси його формування і розвитку. Уся діяльність кластерів в регіонах здійснюється на підставі кластерної політики муніципальних і державних органів влади, що проводиться, зі створення і підтримки розвитку кластерів на конкретних територіях. Вказаною політикою передбачається проведення заходів нормативно-правового забезпечення, а також інвестиційні, фінансово-бюджетні механізми, інформаційне забезпечення заходів, що проводяться.

Загальну характеристику сучасного кластера в умовах функціонування на території регіону можна представити як складну струнку систему господарювання за багатьма напрямками інноваційної та інших видах діяльності (представлено в табл. 3.2.5.1). Існує безліч прикладів, які доводять, що в сучасній економіці основними учасниками конкурентної боротьби поступово стають не окремі підприємства, а кластери за участю малих, середніх і великих підприємств. Нині популярність кластерного підходу така, що великі транснаціональні компанії при розміщенні складальних виробництв вибирають, за інших рівних умов, ті регіони, в яких сформовані кластери постачальників. Переваги, що отримуються регіональною владою при реалізації кластерного підходу, полягають у тому, що кластер дозволяє сфокусувати увагу на проблемах і перевагах економіки. Органи управління кластерами отримують доступ до різноманітної і концентрованої інформації про діяльність підприємств, стани цього сектора економіки, ринку трудових ресурсів.

Кластер створює підприємцям нові можливості для систематизації виникаючих проблем, вибору шляхів їх подолання. Взаємодія з регіональною і муніципальною владою дозволяє знайти методи і засоби розширення тієї частини з них, які лежать у сфері компетенції регіону. Використовуючи вплив і авторитет кластера, бізнес і регіональна влада спільно ведуть пошук шляхів найбільш ефективного просування своїх ініціатив через законодавчі структури, включаючи підготовку законопроектів і лобіювання на високому рівні проходження регіональних і галузевих ініціатив.

**Відмінні риси функціонування сучасного кластера  
в ринкових умовах господарювання**

<b>Найменування чинників діяльності кластера</b>	<b>Зміст і напрям діяльності кластера</b>
1. Інтегруючий чинник	1. Знання змісту інновації, що забезпечують конкурентоспроможність усієї сукупності підприємств і організацій, що входять до складу цього кластера. Наявність створених інформаційно-комунікаційних мереж
2. Тип виробництва	2. Виробництво цілого спектра товарних груп, що постійно змінюються, з урахуванням різних видів і властивостей природних ресурсів
3. Створення (організація) засобів виробництва для випуску товарів	3. Модернізація наявних засобів виробництва підприємств та організацій
4. Організаційна структура управління	4. Мережева, горизонтальна, ядром є постачальник
5. Основні принципи роботи	5. Принципи локалізованого субконтрактингу і аутсорсингу, коли суміжники географічно наближені до основного виробництва
6. Зв'язок між підприємствами та організаціями	6. Технологічний зв'язок не обов'язковий, не обов'язкова і вертикальна інтеграція підприємств, починаючи від сировини і закінчуючи повною його переробкою

Найважливішою особливістю кластерної системи господарювання є її інноваційна спрямованість. Найбільш успішні кластери формуються там, де здійснюється або очікується «прорив» в галузі техніки і технологій виробництва з наступним виходом на нові «ринкові ніші». В зв'язку з цим багато країн – як економічно розвинені, так і тільки початкуючі формувати ринкову економіку – все активніше використовують «кластерний підхід» у формуванні і регулюванні своїх національних інноваційних програм.

Наприклад, завдання формування і зміцнення регіональних інноваційних кластерів в США було поставлене в число найважливіших національних пріоритетів в доповіді Ради з конкурентоспроможності 2001 р. Основне гасло американської інноваційної політики – «інвестування в технології – це інвестування в майбутнє Америки». При цьому особлива увага приділяється визначенню і підтримці тих інновацій, які забезпечують довготривалий розвиток бізнесу. Тут виділялися чотири основні форми державної інноваційної політики :

- пряма бюджетна підтримка розробки, впровадження нових технологій і товарів;
- непряма підтримка за допомогою податкової політики і адміністративного регулювання;
- інвестиції в систему освіти;
- підтримка критичних елементів господарської інфраструктури, необхідних для швидкого просування інновацій.

Велика увага в США приділяється створенню на базі університетів національної мережі центрів впровадження промислових технологій. Від цього заходу особливо вирає малий бізнес, що дістає доступ до сучасних технологій. Значне поширення отримали різні кооперативні форми організації інноваційної творчості – від змішаного капіталу і розподілу ризиків до спільного використання дорогого устаткування. Підтримується і стимулюється утворення інноваційних кластерів.

Багато розвинених ринкових країн у використанні кластерного підходу до управління економікою вже мають певну історію.

Так, повністю кластеризовані фінська і скандинавська промисловість, в США більше половини підприємств працює по такій моделі виробництва – підприємства кластера знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий і інтеграційний потенціал.

Ключові промислові кластери в Німеччині (хімія, машинобудування) і Франції (виробництво продуктів харчування, косметики) сформувалися в 50–60-і рр. минулого століття. В результаті взаємодій цілих груп галузей усередині кластерів сприяло зростанню зайнятості, інвестицій і прискорило поширення передових технологій в національній економіці.

Країни Європейського Союзу прийняли шотландську модель кластера, при якій ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми. Існує і італійська модель – гнучкіша і «рівноправніша» співпраця підприємств малого, середнього і великого бізнесу.

Досвід цих країн показав, що кластерний підхід служить основою для конструктивного діалогу між представниками підприємницького сектору і держави. Він дозволив підвищити ефективність взаємодії приватного сектору, держави, торговельних асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі.

Як приклад застосування кластерного підходу можна привести дослідження по розробці інноваційної стратегії в Нідерландах.

Уся економіка країни була розбита на 10 «мегакластерів»:

- 1) складальні галузі;
- 2) хімічних галузі;
- 3) енергетики;
- 4) агропромисловий комплекс;
- 5) будівництво;
- 6) ЗМІ;

- 7) охорона здоров'я;
- 8) комерційних обслуговуючих галузей;
- 9) некомерційних обслуговуючих галузей;
- 10) транспорт.

Аналіз «потоків знань» між кластерами дозволив виявити характерні риси інноваційних процесів. Виявилось, що 3 кластери (складальні, комерційні обслуговуючі і хімічні галузі) служать «нетто-експортерами» знань в інші кластери. При цьому перших 2 є загальних «експортерів», що експортують знання в усі інші кластери.

Охорона здоров'я і некомерційні обслуговуючі галузі (у яких є великі установи індустрії знань) теж є нетто-експортерами знань, хоча і меншою мірою.

Два кластери є нетто-імпортерами знань – будівництво і ЗМІ.

Три кластери (агропромисловий комплекс, енергетика і транспорт) мають доволі «самовпливовий» характер і виробляють знання в основному для самих себе.

Такий аналіз не лише дозволив отримати загальну картину розвитку інноваційних процесів, але і визначив основні пріоритети в інноваційній політиці держави.

Подібні дослідження стали проявлятися і в Україні. Наприклад, розробка інноваційної політики Західного Донбасу, що проводиться в Дніпропетровському державному технічному університеті залізничного транспорту, базується на використанні кластерного підходу [4].

У світовій практиці склалися наступні основні форми стимулювання малих інноваційних підприємств, у тому числі і у рамках кластерних промислових систем:

- пряме фінансування (субсидії, позики), які досягають 50% витрат на створення нової продукції і технології (Франція, США і інші країни);
- надання позик, у тому числі без виплати відсотків (Швеція);
- цільові дотації на науково-дослідні розробки (практично в усіх розвинених країнах);
- створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди);
- безвідплатні позики, що досягають 50% витрат на впровадження нововведень (Німеччина);
- зниження державних мит для індивідуальних винахідників (Австрія, Німеччина, США та ін.);
- відстрочення сплати мит або звільнення від них, якщо винахід торкається економії енергії (Австрія);
- безкоштовне ведення діловодства по заявкам індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених, звільнення від сплати мит (Нідерланди, Німеччина).

В цілому по рівню розвитку інноваційних зв'язків між різними компаніями і університетами країни світу ранжируються таким чином (табл. 3.2.5.2).

Кластерна стратегія передбачає розвиток кластерних систем господарювання будь-якої форми і в різних галузях виробництва. Велика перевага створення таких систем може мати в сільських, у тому числі, депресивних районах, що неодмінно сприятиме створенню нових робочих місць і підвищенню ефективності виробництва.

Така система господарювання, як показує український досвід, вимагає не лише впровадження світових стандартів якості, екології, охорони довкілля, але і стандартів з уніфікації управлінської документації і документообігу з використанням стандартів бухгалтерського обліку.

Для запобігання фінансовим і майновим втратам в кластері, а також для попередження утворення помилок у віддзеркаленні господарських операцій, необхідною умовою є організація системи внутрішнього контролю.

Таблиця 3.2.5.2

**Ранжирування країн за рівнем розвитку кооперації у сфері НДДКР між компаніями та університетами і міжфірмової співпраці**

Дослідницька кооперація (між компаніями і університетами)	Технологічна кооперація (між фірмами)
1. Фінляндія	1. Фінляндія
2. США	2. Японія
3. Швейцарія	3. Нідерланди
4. Швеція	4. Швейцарія
5. Нідерланди	5. США
6. Ірландія	6. Німеччина
7. Німеччина	7. Швеція
8. Данія	8. Данія
9. Бельгія	9. Норвегія
10. Японія	10. Ірландія
11. Норвегія	11. Франція
12. Великобританія	12. Бельгія
13. Ісландія	13. Ісландія
14. Франція	14. Італія
	15. Великобританія

Все вищепераховане вимагає проведення навчання персоналу підприємств, що входять в кластер. Такий курс лекцій і практичних занять закладений також в заходах Програми розвитку малого підприємництва.

Нещодавно в Запорізькій області почав створюватися інноваційний виробничий кластер у сфері сільськогосподарського машинобудування. 17 липня 2009 р. укладено договір про створення інноваційного технологічного кластера «Сільськогосподарське машинобудування» з центром у м. Мелітополь у рамках створюваного Державним агентством України з інвестицій та інновацій (держінвестицій) національного інноваційного кластера «Нові машини».

Засновниками виробничого кластера є Дніпровський регіональний центр інноваційного розвитку, Придніпровський науковий центр НАН України і МОН України, Таврійський державний агротехнічний університет, Громадська організація «Технологічний парк «Машинобудівні технології», Громадська організація Інноваційно-технологічний кластер «АГРОБУМ».

Цей кластер створений з метою сприяння інноваційному розвитку і підвищенню конкурентоспроможності продукції суб'єктів сільськогосподарського машинобудування, формування ефективної системи взаємодії між підприємствами-учасниками кластера і споживачами продукції, формування у рамках кластера скоординованої технологічної і ринкової політики розвитку сільськогосподарського машинобудування України на базі кращих інноваційних технологій.

Його створення дозволяє прискорити виробництво конкурентоздатної інноваційної продукції у сфері сільськогосподарського машинобудування, яка споживатиметься не лише в нашій країні, але і за її межами.

Нині активно ведеться робота з реалізації законодавчо певних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, з урахуванням існуючого потенціалу і регіональних ініціатив по створенню десяти національних інноваційних кластерів, а саме: «Нові машини» (Дніпропетровськ), «Нові матеріали» (Харків), «Біотехнологія» (Львів), «Нові продукти харчування» (Київ і Київська область), «Нові технології природокористування» (Донецьк), «Інноваційна культура суспільства» (Київ), «Новітні силові установки» (Запоріжжя), «Енергетика стійкого розвитку» (Київ), «Транзитний потенціал України» (Одеса), «Технології інформаційного суспільства» (Київ).

Президія Національної академії наук України схвалила своїм рішенням від 8 липня 2009 р. № 220 Порядок створення і функціонування національних інноваційних кластерів, розроблений робочою групою учених і фахівців з представників Держінвестицій України і НАН України.

Створення національного інноваційного кластера «Нові машини» (м. Дніпропетровськ) передбачається у формі об'єднання ряду технологічних інноваційних кластерів: «Сільськогосподарське машинобудування» (м. Мелітополь), «Ракетобудування» (м. Дніпропетровськ), «Авіабудування» (м. Запорожжя), «Гірниче машинобудування» (м. Кривий Ріг), «Приладобудування» (м. Жовті Води, Дніпропетровська обл.), «Металургійне машинобудування» (м. Дніпропетровськ), «Інфраструктурно-інформаційний кластер» (м. Запорожжя).

В Україні з 1998 р. реалізується програма «Поділля Перший», у рамках якої в Хмельницькій області створені і діють перші регіональні кластери:

- 1) кластер швацьких підприємств;
- 2) кластер сільськогосподарських і переробних підприємств;
- 3) кластер будівельної компанії і виробників будматеріалів.

Їхнє функціонування привело до позитивних структурних змін в регіоні, головне з яких – зміна інвестиційного клімату.

Ця громадська організація першою в Україні почала пропагувати і практично здійснювати кластерну концепцію менеджменту. Її діяльність дала поштовх до подальших робіт в цій області. Так, результатом досліджень, що проводяться в Тернопільській академії народного господарства, став проект створення нових регіональних кластерів в Тернопільській області.

Аналогічні дослідження проводяться і в Росії. Кластерний підхід все частіше використовується при розробці регіональних стратегій розвитку. Наприклад, у Санкт-Петербурзі з 2000 р. виконується спільний російсько-фінський проект «Довгострокова стратегія розвитку економіки Санкт-Петербургу». Теоретичною базою дослідження є модель «ромба» Майкла Портера. На її основі був проведений аналіз в галузях міської економіки, виявлені їх взаємозв'язки, визначені конкуренти. При цьому враховувалися такі чинники, як існуюча структура неплатежів, дебіторська і кредиторська заборгованості, знос основних фондів, наявність трудових ресурсів, можливість залучення інвестицій тощо.

У результаті була створена модель основних міських кластерів. Сьогодні в Санкт-Петербурзі їх налічується дев'ять: енергетичне машинобудування, суднобудування і судноремонт, харчовий, транспортний, туризм, деревообробка, програмне забезпечення і інформаційні технології, оптичне приладобудування, металургія.

Що стосується нашої країни, то ефективна реструктуризація колишніх «промислових гігантів» вимагає глибокої взаємодії і співпраці між великим і малим бізнесом, місцевою владою. Тут кластерний підхід надає необхідні інструменти і аналітичну методологію. Застосування кластерного підходу дозволяє досягати розширеного розвитку малого і середнього підприємництва.

У рамках дисертаційного дослідження, проведеного аспіранткою Луганського національного аграрного університету І. Ф. Ємельяною (науковий керівник – професор В. Г. Ткаченко, ректор цього університету) розглянута наявність інтегрованого агропромислового формування ДП «Ілліч-Агро-Донбас» Донецької області, яке сприяє розширенню масштабів сільськогосподарського виробництва і прискоренню впровадження інноваційних розробок на основі розвитку економічних зв'язків між дочірніми підприємствами агрокомплексу [5].

Конструктивізм пропозицій автора дисертації з підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств через організаційно-економічний механізм і розвиток агропромислової інтеграції передбачає акцентування уваги на

інноваційний складовий як основи успіху, і відповідно формування кластерної організації регіону на основі стратегічного партнерства і міжгосподарської науково-технічної інтеграції в інноваційних процесах. Концептуальна модель інвестиційного кластера у сфері АПК Донецької області показана на рис. 3.2.5.2 [5, с. 12].



**Рис. 3.2.5.2. Концептуальна модель інвестиційного кластера у сфері АПК Донецької області**

У вказаній роботі пропонується розглядати кластер як граничну організацію компліментарно територіально взаємозалежних стосунків співпраці аграрних підприємств і організацій, об'єднаних навколо науково-дослідного центру (вищий навчальний заклад, науково-дослідний інститут або лабораторія, технопарк, бізнес-інкубатор) з метою оперативного, гнучкого і адаптованого розподілу нових знань, наукових винаходів, результатів досліджень та інших інновацій [5, с. 11].

Автором вказаного дисертаційного дослідження запропонована концептуальна модель інноваційного кластера в АПК Донецької області, яка об'єднує навколо Учбово-науково-виробничого об'єднання «Луганський національний аграрний університет», – аграрні підприємства агрокомплексу ВАТ «ММК ім. Ілліча», які знаходяться на території Донецької області і входять в структуру ДП «Ілліч-Агро-Донбас». У цей кластер пропонується включити спеціалізованого постачальника – АТЗТ «Екопрод А.Т.» [5, с. 12].

Запропонована модель інформаційної взаємодії, яка передбачає максимально можливе і ефективне використання науково-дослідного потенціалу Учбово-науково-виробничого комплексу «Луганський національний аграрний університет» шляхом залучення усіх його підрозділів (освітніх, науково-дослідних, виробничих). Інформаційне забезпечення кластера через великий об'єм інформації здійснюватиметься через банки знань: БД «Інновації» та БД «Підприємство». Сформована система інформаційного забезпечення ефективного розвитку кластера і здійснення трансферу інноваційних аграрних технологій між його суб'єктами дозволить підтримувати партнерські стосунки, оперативно приймати управлінські рішення, підвищувати ділову активність, конкурентоспроможність, загальну ефективність господарської діяльності аграрних підприємств. В той же час це дозволить цілеспрямовано розвивати навчальний, науковий і виробничий потенціал Учбово-науково-виробничого комплексу «Луганський національний аграрний університет».

Запропонований нами варіант створення кластерної системи господарювання в конкретних умовах Донецького регіону України дає реальну можливість використовувати накопичений величезний досвід багатьох країн Європи по розробці і здійсненню кластерної стратегії. Це країни: Данія, Нідерланди, Фламандський район Бельгії, Фінляндія, Канада, а також Південна Америка, Франція, Італія та ін.

Нині експертами описано сім основних характеристик кластерів, на комбінації яких базується вибір тієї або іншої кластерної стратегії:

1. Географічна: побудова просторових кластерів економічної активності, починаючи від суто місцевих (наприклад, садівництво в Нідерландах) до достовірно глобальних (аерокосмічний кластер).
2. Горизонтальна: декілька галузей (секторів) можуть входити в більший кластер (наприклад, система мегакластерів в економіці Нідерландів).

3. Вертикальна: у кластерах можуть бути присутніми суміжні етапи виробничого процесу. При цьому важливо, хто саме з учасників мережі є ініціатором і кінцевим виконавцем інновацій у рамках кластера.

4. Латеральна: у кластер об'єднуються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу, що призводить до нових комбінацій (наприклад, мультимедійний кластер).

5. Технологічна: сукупність галузей, що користуються однією і тією ж технологією (наприклад, біотехнологічний кластер).

6. Фокусна: кластер фірм, зосереджених навколо одного центру – підприємство, науково-дослідний інститут або учбового закладу;

7. Якісна: тут істотно не лише питання про те, чи дійсно фірми співробітничать, але і те, яким чином вони це роблять. Мережа далеко не завжди автоматично стимулює розвиток інновацій. Нерідкі випадки, коли в мережах пригнічуються інноваційні процеси. Взаємозв'язки з постачальниками можуть стимулювати інноваційні процеси, але вони ж можуть використовуватися для перекладання витрат на партнерів і утиски їх у фінансовому відношенні. У останньому випадку мережі не можуть бути ні стабільними, ні стимулюючими.

Отже, кластерний підхід, спочатку використовуваний в дослідженнях проблем конкурентоспроможності, став застосовуватися при рішенні дедалі ширшого кола завдань. До них належать такі напрями, де використовуються кластери:

- при аналізі конкурентоспроможності держави, регіону, галузі;
- при розробці програм регіонального розвитку;
- як основа загальнодержавної промислової політики;
- при розробці програм регіонального розвитку.

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) за методологією, запропонованою М. Портером, визначив світовий рейтинг конкурентоспроможності. Це спроба оцінити порівняльний рівень добробуту країн і перспективи зростання процвітання на найближчі декілька років. У щорічно публікованих Глобальних оглядах конкурентоспроможності (Global Competitiveness Report) пропонуються два різних, але взаємодоповнюючих рейтингу. Вони розраховуються з використанням, як статистичних даних, так і результатів опитувань топ-менеджерів компаній. Найбільш важливими є опитні дані, що отримуються у рамках огляду думок менеджерів (Executive Opinion Survey), які щорічно проводиться під егідою ВЕФ.

Перший рейтинг, що розраховується групою фахівців під керівництвом американського ученого Дж. Сакса, вимірює здібності національних економік досягти стійкого економічного зростання в середньостроковій перспективі (найближчі 5 років). До 2000 р. цей індикатор називався просто «Індекс конкурентоспроможності» і був єдиним, таким, що офіційно розраховувалося під егідою ВЕФ. Починаючи з 2000 р., цей показник був перейменований в «Індекс конкурентоздатного зростання» (Growth Competitiveness Index, GCI). Ключові компоненти аналізу такі:

- 1) рівень розвитку технологій (інновацій, обмін технологіями);
- 2) громадські інститути (виконання контрактів і законів, рівень корумпованості);
- 3) макроекономічний клімат (макроекономічна стабільність, кредитний рейтинг країни і бюджетні витрати як відсоток від загального об'єму ВВП).

Другий рейтинг, що розраховується групою фахівців під керівництвом М. Портера і уперше опублікований в огляді за 2000 р., називається «Індекс поточної конкурентоспроможності» (Current Competitiveness Index, CCI). Цей рейтинг відображає міру ефективності поточного використання доступного об'єму ресурсів в економіці. Рейтинг CCI розраховується, виходячи з двох основних індикаторів:

- стратегії і діяльності компанії (якість менеджменту і маркетингу, економічна присутність за кордоном, використання інновацій);
- національного бізнес-клімату (розвиток фізичної і адміністративної інфраструктури, фінансових ринків, рівень конкуренції в галузях та ін.).

Бізнес-клімат країни – поняття комплексне, і згідно з теорією М. Портера є сукупність таких груп умов [2]:

1. Умови фактів виробництва, їх якості і міри спеціалізації:

- Природні ресурси.
- Людські ресурси.
- Фінансові ресурси.
- Фізична інфраструктура.
- Адміністративна інфраструктура.
- Інформаційна інфраструктура.
- Науково-дослідний потенціал.

2. Умови для конкуренції і стратегічного розвитку:

- Інвестиційний клімат і політика регіональної влади.
- Наявність конкурентів і свобода конкуренції.

3. Умови попиту:

- Наявність вимогливих місцевих споживачів.
- Наявність унікальних потреб клієнтів.
- Спеціалізований попит на продукцію або послуги регіонального підприємства, яка може бути затребувана на глобальному ринку.

4. Пов'язані або такі, що підтримують галузі:

- Наявність кваліфікованих постачальників.
- Наявність конкурентоздатних, пов'язаних галузей.

1. У сучасній ринковій економіці, тобто в умовах глобалізації, ділення економіки на сектори або галузі втрачає свою актуальність. На перше місце виходять кластери – системи взаємозв'язків фірм і організацій. Проте високий ефект створення кластерів може бути досягнутий тоді лише, коли вони створюються за ініціативою знизу, коли самі підприємства і фірми усвідомлюють необхідність об'єднання в кластер.

2. Кластерний підхід здатний найпринциповішим чином змінити зміст державної промислової політики. В цьому випадку зусилля уряду мають бути спрямовані не на підтримку окремих підприємств і галузей, а на розвиток взаємин: між постачальниками і споживачами, кінцевими споживачами і виробниками, самими виробниками і урядовими інститутами, тощо.

3. Розвиток потрібно усі кластери, оскільки вони можуть виявитися перспективними для підвищення конкурентоспроможності. Безумовно, що не усі вони можуть бути успішними, це визначає ринок, а не урядові установи. На ранньому етапі, вважає Портер, головне завдання уряду – поліпшити інфраструктуру і усунути несприятливі умови, потім його роль повинна концентруватися на усуненні обмежень до розвитку інновацій.

4. Основою для формування кластерів є підприємницька ініціатива, а також можливість або необхідність спільного використання багатьма господарюючими суб'єктами одного або декількох об'єднуючих чинників, таких як: базова технологія, канали маркетингового просування продукції, система підготовки кадрів, система генерації «ноу-хау», що належать до єдиного продуктового напрямку.

5. Кластери забезпечують: диверсифікацію економіки, підвищення конкурентоспроможності, інноваційну орієнтацію, стимулюють розвиток регіонів і територій. У умовах, що склалися, необхідним стало оновлення форм і методів управління регіональними соціально-економічними системами. Найважливішими напрямками діяльності яких може стати формування кластерів в регіоні. При цьому слід враховувати пріоритетний розвиток окремих видів економічної діяльності на території, що, при формуванні регіональних кластерів, має бути одним з визначальних питань для досягнення конкурентної стійкості регіону.

6. Стосовно України в питаннях можливостей створення і розвитку кластерів стримує, передусім, низький рівень узгодженості дій учасників агропромислового виробництва і низький рівень розвитку територіальних кооперативних структур.

7. Нині постає найважливіше завдання – визначити ефективний шлях подальшого розвитку агропромислової сфери регіонів відповідно до тих напрямів, які вже визначені, розвиваються і перевірені часом в країнах – лідерах світової економіки, тобто створення холдингів, систем, кластерів.

8. Найважливішим є питання формування ринку праці, для створення робочих місць, проте в Україні мало що робиться в рішенні проблем створення ринку праці.

#### *Література до підрозділу 3.2.5*

1. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы : моногр. / под общ. ред. проф. В. Г. Ткаченко и проф. В. И. Богачёва. – Луганск : Книжковий світ, 2010. – 272 с.
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
3. Саблук П. Т., Кропивко М. Ф. Кластеризация как механизм повышения конкурентоспособности та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–17.
4. Сытник В. В. Повышение эффективности инноваций и инвестиционной деятельности предприятий Западного Донбасса [Электронный ресурс] / В. В. Сытник. – Режим доступа : <http://nauka.dp.ua/article/economy/4/sitnik.html>.
5. Удосконалення організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к.е. н. / І. Ф. Ємельянова. – Луганськ : ЛНАУ, 2010.

### **3.2.6. Реструктуризація підприємств виноробства в рамках базових стратегій їхнього розвитку**

Радикальні зміни, що відбулися й відбуваються в економіці України: перехід до ринкових відносин, проведення інтеграційної політики держави до СОТ і ЄС, потребують прискореного забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Перехід до ринкових умов, нажаль, в багатьох випадках негативно вплинув на економічний стан підприємств. Багато з них так і не вийшли на бажаний рівень беззбитковості, не спромоглися бути конкурентними та фінансово стійкими. В сучасних умовах непередбачено мінливої ринкової кон'юнктури та гострої конкурентної боротьби пошук ефективного інструменту управління, який би забезпечував стабільний розвиток вітчизняних підприємств, набуває особливої актуальності, що підтверджується численними теоретичними розробками і практичними дослідженнями вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених реструктуризації підприємств.

Враховуючи значний теоретико-методологічний і практичний вклад вітчизняних і зарубіжних науковців: О. І. Амоші, М. Д. Аістової, Є. А. Бельтюкова, Б. В. Буркинського, А. І. Бутенка, Г. В. Бутковської, М. Ванденборта, Л. Водачека, В. М. Гейця, В. М. Гриньової, С. Б. Довбні, А. І. Ковальова, К. Кордана, Ф. З. Мардаровського, Л. П. Страхової, Т. Фолмена та інших авторів у розробку концепцій реструктуризації підприємства, слід зазначити, що ця проблема вимагає подальшого наукового обґрунтування з урахуванням об'єктивної закономірності розвитку підприємств та змін, що відбуваються у вітчизняній та глобальній економіці.



Аналіз теоретичних поглядів стосовно реструктуризації дозволяє виділити такі моделі реструктуризації підприємств: вартісна, портфельна, ділової досконалості, прагматична [1–5]. Вартісну модель реструктуризації реалізують за допомогою підходу «Пентагон» консалтингової фірми McKinsey&Company [1]. Даний підхід базується на тому, що кінцевою метою функціонування компанії або організації має бути зростання її вартості, яка, у свою чергу, залежить від чистих грошових потоків, які генеруються завдяки діяльності компанії. Цей критерій є прийнятним для всіх партнерів компанії – акціонерів, споживачів, постачальників, кредиторів, держави. Тому будь-які дії з реструктуризації слід розглядати під кутом зору зростання вартості компанії. З теоретичної точки зору вартісна модель реструктуризації, зокрема «Пентагон» McKinsey&Company, є найбільш обґрунтованою. Проте в повному варіанті вона може використовуватися в умовах розвинутого ринку, який не склався в Україні.

Портфельна модель реструктуризації полягає в проєктуванні найбільш обґрунтованої ринкової ніші підприємства, і її наступного завоювання з використанням методів портфельного планування [2, 3]. Портфельна модель реструктуризації вимагає, з одного боку, надійної інформаційної бази, в першу чергу відносно ринкової ситуації, а з іншого – висококваліфікованих фахівців-аналітиків з питань стратегічного маркетингу. Обидва аспекти портфельної моделі в Україні знаходяться у стадії становлення, тому їх застосування в Україні є епізодичним.

Модель ділової досконалості заснована на концепції комплексного управління якістю підприємства. Реструктуризація в цьому варіанті є одним із важелів поліпшення якості функціонування фірми [4]. Зміст і програма реструктуризації в цьому випадку залежатиме від того, яку саме концепцію управління якістю вибере підприємство.

Прагматична модель реструктуризації, базується на пошуку шляхів вирішення проблем з використанням проблемно-цільового підходу [5 с. 273–277]. Вона спирається, перш за все, на досвід експертів і вищого керівництва підприємства в здійсненні програм удосконалення виробничо-господарських процесів.

Оцінка підприємства до і після реструктуризації в моделях ділової досконалості і прагматичної моделі ґрунтується на експертній оцінці фахівців. У зв'язку з цим, дані моделі реструктуризації вимагають залучення висококваліфікованих фахівців-аналітиків з питань реструктуризації підприємства. Проте досвід показав, що підготовка даних фахівців в Україні знаходиться у стадії становлення, а залучення до розробки проєктів висококваліфікованих іноземних консультантів, для яких середовище українського бізнесу і традиції вітчизняного менеджменту є незвичайним, неефективно.

Результат аналізу розглянутих моделей реструктуризації, свідчить про те що вони відображують лише окремі аспекти реструктуризації підприємства: економічний аспект (економічна оцінка підприємства до і після реструктуризації) – модель консалтингової фірми McKinsey&Company – «Пентагон»; маркетинговий аспект (ринкове положення підприємства до і після реструктуризації) – портфельні моделі реструктуризації; управлінський аспект (загальне управління якістю) – модель ділової досконалості; організаційний аспект – прагматична модель.

Підприємство – це певним чином організована (впорядкована) бізнес – система, яка функціонує не хаотично, а відповідно до певних внутрішніх закономірностей. Конкретна «справа» створюється, розвивається, знаходить і завойовує свою ринкову нішу, стабілізується, стагнує, скорочується і припиняє своє існування. В цілому можна говорити про життєвий цикл існування конкретного підприємства – динамічний процес створення, становлення, зростання, насичення (стабілізації), спаду і ліквідації [6, 7]. Рішення, пов'язані зі спробами управління життєвим циклом конкретного підприємства, належать до найважливіших завдань менеджменту підприємства. Прискорення або уповільнення переходу від одного етапу життєвого циклу до іншого неможливе без здійснення певного вигляду реструктуризації підприємства (випереджальної, адаптаційної, фінансово-оздоровчої, санаційної), проте жодна з розглянутих моделей не враховує цю об'єктивну необхідність.

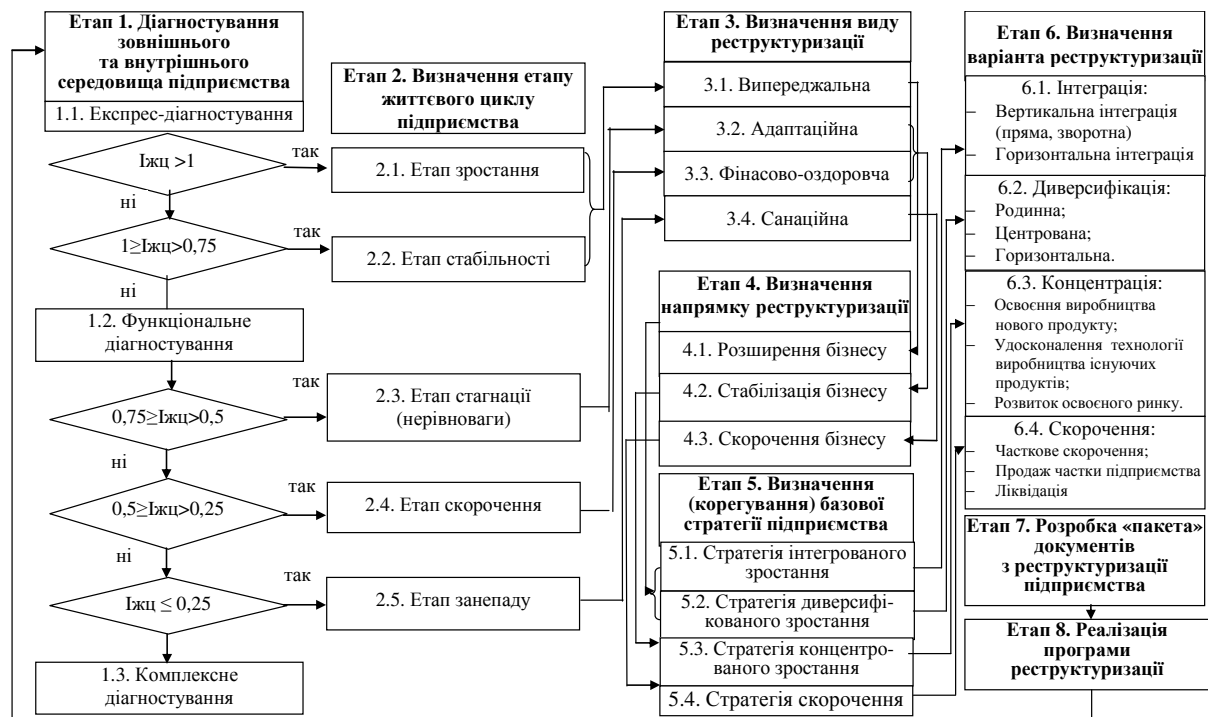
Таким чином, проведені дослідження дозволили зробити висновок, що проблема розробки концепції реструктуризації підприємства, як інструменту управління його життєвим циклом в даний час не вирішена і вимагає подальших наукових і практичних розробок, зокрема розробки методично-структурованого підходу до діагностування (визначенню етапу життєвого циклу) і реструктуризації підприємства. У зв'язку із цим, нам вважається за необхідним запропонувати поетапно-структурований підхід до економічного діагностування і реструктуризації підприємства, який передбачає комплекс заходів щодо: проведення діагностування підприємства, визначення етапу його життєвого циклу, визначення виду і направленості реструктуризації, корекції базової стратегії підприємства відповідно до виду реструктуризації, визначення перетворень підприємства згідно нової стратегії, формування «пакета» документів із проведення реструктуризації та реалізацію програми реструктуризації, що забезпечує можливість ефективного управління життєвим циклом підприємства (рис. 3.2.6.1).

Зупинимося на характеристиках основних блоків схеми.

*Блок 1. Діагностування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.* Зовнішнє середовище підприємства – це сукупність факторів, які впливають на підприємство ззовні, і сприяють підвищенню або зниженню ефективності його діяльності. У зв'язку із цим, без діагностування зовнішнього середовища неможливо виявити досить повно причинно-наслідкові зв'язки і залежності в діяльності підприємства.

Предметом діагностування внутрішнього середовища підприємства, в першу чергу, є фінансова діяльність підприємства. Від фінансового стану залежать інвестиційна, постачальницька, виробнича, маркетингова і кадрова складові господарської діяльності підприємства. Саме фінансові результати діяльності підприємства є передумовою здійснення його реструктуризації.

Діагностування підприємства (блок 1 – алгоритму діагностування і реструктуризації підприємства) є початковим процесом у процедурі розробки концепції і плану заходів реструктуризації, оскільки забезпечує базу для прийняття рішень. Діагностика підприємства проводиться за двома напрямками: діагностика внутрішнього і зовнішнього середовища організації з виявленням основних причин кризи, ключових проблем і можливостей.



**Рис. 3.2.6.1. Блок-схема поетапно-структурованого підходу до діагностування та реструктуризації підприємств виноробства**

Діагностику зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства можна підрозділити на експрес діагностику, функціональну й комплексну діагностику (п. 1.1., п. 1.2., п. 1.4. блок-схеми поетапно-структурованого підходу до діагностування і реструктуризації підприємства).

Експрес діагностика проводиться для отримання невеликої кількості ключової інформації, що дає точну і об'єктивну картину поточного положення зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з урахуванням його специфічних рис. Так, наприклад, для підприємств виноробства експрес-діагностика зовнішнього середовища – це попередній аналіз, що оцінює динаміку наступних показників: площ виноградників в Україні; урожайності винограду; виробництва винограду; виробництва винної продукції; експорту винної продукції; імпорту винної продукції; динаміка споживання винної продукції.

Експрес-діагностування внутрішнього середовища підприємства базується на критеріях, представлених у табл. 3.2.6.1, які забезпечують мінімальні витрати часу і засобів і дозволяють первинно визначити етап життєвого циклу підприємства на основі ключових показників життєвого циклу. При необхідності запропоновані показники можуть вивчатися детальніше при здійсненні функціонального діагностування підприємства.

Таблиця 3.2.6.1

**Критерії експрес-діагностування підприємства**

Показники	Характеристика показника
<b>Ключові показники життєвого циклу підприємства</b>	
1. Індекс динаміки чистого доходу підприємства, Ічд	Характеризує зростання (зменшення) грошових коштів від продажу продукції
2. Індекс динаміки активів підприємства, Іа	Характеризує зростання (зменшення) вартості використовуваних активів
3. Індекс динаміки власного капіталу підприємства, Івк	Характеризує зростання (зменшення) вартості капіталу підприємства
4. Індекс динаміки чистого прибутку підприємства, Ічп	Характеризує зростання (зменшення) прибутковості підприємства

Після визначення ключових показників експрес-діагностування підприємства проводять розрахунок інтегрального показника життєвого циклу підприємства, який акумулює в собі значення запропонованих показників.

Інтегровано-оціночний підхід до експрес-діагностування забезпечує мінімальні витрати часу і дозволяє на підставі одержаних результатів визначити діапазон варіювання інтегральної оцінки та етап життєвого циклу підприємства (табл. 3.2.6.2).

## Шкала визначення етапу життєвого циклу підприємства

№ з/п	Інтегральний показник життєвого циклу підприємства (Іжц)	Діагноз
1.	$> 1$	Етап життєвого циклу підприємства – зростання
2.	$> 0,75 \leq 1$	Етап життєвого циклу підприємства – стабілізація
3.	$> 0,5 \leq 0,75$	Етап життєвого циклу підприємства – стагнація
4.	$> 0,25 \leq 0,5$	Етап життєвого циклу підприємства – скорочення
5.	$\leq 0,25$	Етап життєвого циклу підприємства – занепад

У випадку, якщо динаміка ключових показників життєвого циклу позитивна і підприємство знаходиться на етапах зростання або стабілізації, подальше діагностування не проводиться, в протилежному випадку здійснюється функціональна діагностування підприємства (рис. 3.2.6.1).

Слід зазначити, що в умовах обмежених ресурсів (часу, фінансових коштів) ефективніше починати з обстеження внутрішнього середовища підприємства, а далі в рамках проблем, що визначилися, ознайомитися з його зовнішнім оточенням. Такий підхід дозволяє значно зменшити обсяг інформації, що переробляється.

Послідовність проведення діагностування підприємства принципового значення не має, оскільки даний процес припускає застосування ітерації: діагностування ряду сторін внутрішнього середовища викликає необхідність звернення до зовнішнього середовища, а після вивчення деяких аспектів зовнішнього середовища необхідно звернутися до внутрішнього і т. ін.

Функціональне діагностування зовнішнього середовища підприємства включає: діагностування положення постачальників, споживчого ринку, конкуренції в галузі.

Функціональне діагностування внутрішнього середовища підприємства здійснюють за такими складовими господарської діяльності як ліквідність підприємства, фінансова стійкість (платоспроможність), ділова активність, рентабельність. За кожною групою складових господарської діяльності підприємства зафіксовано відповідний інструментарій проведення діагностування табл. 3.2.6.3.

Таблиця 3.2.6.3

## Інструментарій функціонального діагностування внутрішнього середовища підприємства

Показник	Формула розрахунку за даними фінансової звітності	Нормативне значення
<b>2. Показники ліквідності підприємства</b>		
2.1. Коефіцієнт покриття	$K_{покр} = \Phi 1 \text{ стр.} 260 / \Phi 1 \text{ стр.} 620$	$> 1$
2.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{алік} = \Phi 1 \text{ стр.} (220+230+240) / \Phi 1 \text{ стр.} 620$	0,2–0,25
<b>3. Показники платоспроможності підприємства</b>		
3.1. Коефіцієнт платоспроможності	$K_{плат} = \Phi 1 \text{ стр.} 380 / \Phi 1 \text{ стр.} 640$	$> 0,5$
3.2. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$K_{з.вл.з.} = \Phi 1 \text{ стр.} (260-620) / \Phi 1 \text{ стр.} 260$	$> 0,1$
3.3 Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{маневр.} = \Phi 1 \text{ стр.} (260-620) / \Phi 1 \text{ стр.} 380$	$> 0$
3.4. Коефіцієнт покриття запозичених засобів	$K_{покр.з.з.} = \Phi 1 \text{ стр.} (045+050+070+130+140+150+160+180+210+220+230+240+250) / \Phi 1 \text{ стр.} (480+620)$	$> 2$
<b>4. Показники ділової активності</b>		
4.1. Коефіцієнт оборотності активів	$K_{об.акт.} = \Phi 2 \text{ стр.} 035 / [\Phi 1 \text{ стр.} (280 \text{ гр.} 3 + 280 \text{ гр.} 4)] / 2$	$> 1$
4.2 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{об.деб.} = \Phi 2 \text{ стр.} 010 / [\Phi 1 \text{ стр.} (160-210 \text{ гр.} 3) + (160-210 \text{ гр.} 4)] / 2$	$> 1$
4.3. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{об.кред.} = \Phi 2 \text{ стр.} 040 / [\Phi 1 \text{ стр.} (620 \text{ гр.} 3 + 620 \text{ гр.} 4)] / 2$	$> 1$
4.4. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$K_{об.зап.} = \Phi 2 \text{ стр.} 040 / [\Phi 1 \text{ стр.} (100+140 \text{ гр.} 3) + (100+140 \text{ гр.} 4)] / 2$	$> 1$
4.5. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	$K_{об.ос.з.} = \Phi 2 \text{ стр.} 035 / [\Phi 1 \text{ стр.} (080 \text{ гр.} 3 + 080 \text{ гр.} 4)] / 2$	$> 1$
4.6. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{об.в.кап.} = \Phi 2 \text{ стр.} 035 / [\Phi 1 \text{ стр.} (380 \text{ гр.} 3 + 380 \text{ гр.} 4)] / 2$	$> 1$
<b>5. Показники рентабельності підприємства</b>		
5.1. Рентабельність активів	$R_{акт.} = \Phi 2 \text{ стр.} 220 (225) / [\Phi 1 \text{ стр.} (80+260+270 \text{ гр.} 3) + (80+260+270 \text{ гр.} 4)] / 2$	$> 0$
5.2. Коефіцієнт рентабельності діяльності (ефективності господарської діяльності)	$K_{рент.г.д.} = \Phi 2 \text{ стр.} 220 / \Phi 2 \text{ стр.} 035$	$> 0$
5.3. Коефіцієнт рентабельності продукції підприємства	$K_{рен.прод.} = \Phi 2 \text{ стр.} (100 \text{ или } 105+60) / \Phi 2 \text{ стр.} (40+70+80)$	$> 0$

Комплексне діагностування підприємства здійснюють у разі повної втрати підприємством платоспроможності та у разі надання кредитором або фіскальними органами до відповідних державних органів заяви про порушення справи про банкрутство. Призначається повна аудиторська перевірка і ухвалюється рішення про визнання або невизнання підприємства банкрутом, розробляються план санації і відповідний бізнес-план реструктуризації.

Проведення діагностики, як на початку, так і в ході реструктуризації підприємства буде сприяти гарантованому зниженню невиправданих витрат підприємства, і відображати реальну картину управління життєвим циклом підприємства.

*Блок 2. Визначення етапу життєвого циклу підприємства.* Об'єктивна закономірність еволюції підприємства полягає в переході підприємства від однієї стадії життєвого циклу до інших стадій протягом всієї своєї життєдіяльності. Визначення стадії життєвого циклу підприємства є, на нашу думку, одним із завдань діагностування підприємства. Ідентифікація стану підприємства, виходячи зі стадії його життєвого циклу, є обґрунтуванням доцільності або не доцільності його реструктуризації.

Залежно від етапу життєвого циклу підприємства здійснюють вибір належного виду реструктуризації підприємства та визначаються основні напрями перетворень підприємства (етап 3, 4 блок-схеми діагностування та реструктуризації підприємств виноробства на рис. 3.2.6.2).

*Блок 3, 4. Визначення виду і напрямку реструктуризації підприємства.* Управління життєвим циклом підприємства – прискорення або вповільнення переходу від однієї стадії до іншої є однією з найважливіших завдань менеджменту підприємства. Необхідність продовження певного етапу життєвого циклу, або переходу на інший етап спричиняється необхідністю вибору певного виду реструктуризації підприємства.

Невдале рішення в сфері вибору напрямку перетворень підприємства може мати довгострокові наслідки у вигляді настання нової стадії життєвого циклу підприємства. Тому, визначення напрямку перетворень, виходячи з об'єктивних закономірностей еволюції підприємства і виду реструктуризації, має велике значення для ефективного проведення реструктуризації підприємства.

Залежно від діагнозу (етапу життєвого циклу) підприємства (блок 2 блок-схеми діагностування і реструктуризації підприємства) здійснюється вибір певного виду реструктуризації підприємства.

Підприємствам, що перебувають на етапах росту і стабілізації (блок 3.1., 3.2., 3.3) пропонується проведення випереджальної реструктуризації.

Проведення випереджальної реструктуризації підприємствами, що перебувають на стадії стабілізації життєвого циклу підприємства, дозволить здійснити перехід підприємства на наступний більш високий етап.

Адаптаційна реструктуризація спрямована на стабілізацію бізнесу і передбачає зміцнення існуючих позицій на ринку, організацію випуску конкурентоспроможної продукції даний вид реструктуризації пропонується підприємствам, які знаходяться на етапі стагнації. Проведення адаптаційної реструктуризації дозволить цим підприємствам адаптуватися до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі і сповільнити перехід підприємства на більш низький етап життєвого циклу.

Для підприємств, що перебувають на стадії скорочення, рекомендується проведення фінансово-оздоровчої реструктуризації, спрямованої на стабілізацію бізнесу. Основні дії при даному виді реструктуризації – погашення боргів, зменшення (ліквідація) дебіторської заборгованості, зменшення запасів, відмова від нерентабельних видів продукції або зменшення обсягів її випуску, «активний» маркетинг із метою пошуку перспективної ринкової ніші, пошук стратегічних інвестицій, зміна активів для забезпечення випуску нової продукції.

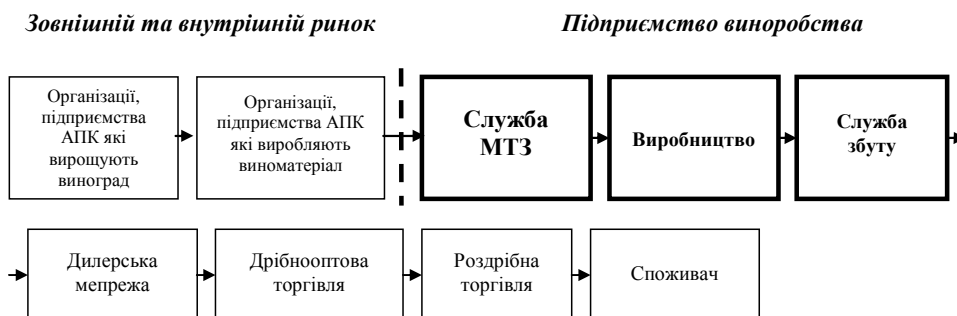
Для підприємств, що перебувають на стадії занепаду, пропонується проведення санаційної реструктуризації, спрямованої на скорочення бізнесу. Даний вид реструктуризації передбачає виділення структурних одиниць, що мають можливість розвиватися надалі, відокремлення частини активів майнового комплексу підприємства боржника і створення на цій базі нового господарюючого суб'єкта.

*Блок 5. Визначення (коректування) базової стратегії підприємства.* Стратегічне управління, як свідчить практика, є найбільш слабкою ланкою в господарському механізмі управління вітчизняними підприємствами. Моделювати стратегічне управління підприємством у цей час намагаються багато хто, але, на жаль, після обраного бачення ринкового статусу підприємства, формулювання місії, постановки цілей і визначення шляхів їхнього досягнення ігнорують діагностування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, проведення стратегічного аналізу і коректування стратегії підприємства. Ігнорування цих найбільш важливих і трудомістких етапів стратегічного управління приводить до необхідності здійснювати реструктуризацію підприємства, відповідно вид і спрямованість реструктуризації спричиняє необхідність коректування (визначення) базової стратегії підприємства.

Так, якщо реструктуризація підприємства виноробства спрямована на розширення бізнесу, можливі три варіанти базової стратегії: стратегія інтегрованого росту (блок 5.1.); диверсифікованого росту (блок 5.2.), або їхній сполучений варіант. Якщо реструктуризація підприємства спрямована на стабілізацію бізнесу – стратегія концентрованого росту (блок 5.3.). Якщо спрямованість реструктуризації – скорочення бізнесу, то базовою стратегією в цьому випадку є відповідно стратегія скорочення (блок 5.4.) Запропоновані види стратегій є еталонними базовими стратегіями підприємства [74–78]

*Блок 6. Вибір варіанта реструктуризації підприємства.* Певний вид базової стратегії передбачає вибір певного варіанта реструктуризації підприємства, залежно від внутрішніх резервів і можливостей підприємства. Запропоновані варіанти перетворень (блок 6.1., 6.2, 6.3., 6.4.) є загальноприйнятими в рамках еталонних базових стратегій. Уточнимо їх для підприємств виноробства.

Вертикальна інтеграція – процес придбання або одержання контролю підприємством всього технологічного ланцюжка випуску продукції на етапах до й після виробничого процесу. Суть вертикальної інтеграції полягає в створенні необхідних для виробничого процесу товарів і послуг усередині підприємства (виробництво винограду, виноматеріалу) замість їхнього придбання на ринку у інших підприємств, як показано на рис. 3.2.6.2.



**Рис. 3.2.6.2. Схема відтворювального процесу підприємства вторинного виноробства до реструктуризації**

Вертикальна інтеграція реалізується у двох основних напрямках: вперед (пряма) і назад (зворотна).

У випадку зворотної інтеграції підприємство отримує або встановлює контроль над джерелом сировини (виноградниками), тобто приєднує функції раніше виконувані постачальниками.

Мотивом такої інтеграції є захист стратегічно важливого джерела сировини і доступ до нових технологій вирощування і оброблення винограду.

Контроль над сировиною спрямований на поліпшення його якості, здешевлення і забезпечення гарантованого доступу до джерел сировини. Подібний контроль є джерелом конкурентної переваги за рахунок низьких витрат і якості готової продукції.

Зворотна інтеграція представляється більш прибутковою, чим пряма, хоча вона може зменшити гнучкість підприємства, тому що пов'язана із придбанням дорогих активів, однак дані активи легко продати. Схема випереджальної реструктуризації підприємств виноробства в рамках стратегії зворотної інтеграції представлена на рис. 3.2.6.3.

#### *Підприємство з виготовлення винної продукції*



**Рис. 3.2.6.3. Випереджальна реструктуризація підприємства виноробства в рамках стратегії зворотної інтеграції**

Підприємство з виробництва вина самостійно робить виноград і виноматеріал і діє в одній господарській області. Організація єдиного виробничого циклу – від вирощування винограду до випуску кінцевої продукції дозволяє знизити собівартість виробництва як мінімум на 5–7%, підвищити якість продукції (гарантований збір винограду у встановлений термін, скорочення кількості днів від збору до переробки винограду), робити вина еліт-класу.

При прямій інтеграції підприємство одержує транспортні служби, канали збуту, тобто приєднує функції, які раніше виконувалися дистрибуторами. Метою прямої інтеграції є забезпечення контролю над збутом продукції, бажання бути ближче до свого споживача (рис. 3.2.6.4).

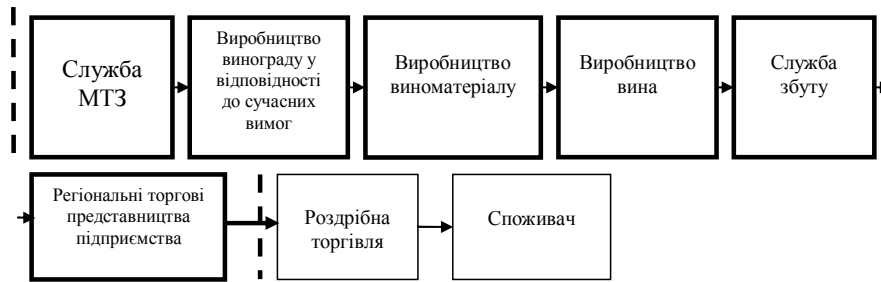
Горизонтальна інтеграція – процес об'єднання підприємств працюючих в одній сфері діяльності. Головна мета горизонтальної інтеграції – посилення позицій підприємства в галузі шляхом поглинання конкурентів або встановлення контролю над ними. Однією з причин горизонтальної інтеграції є географічне розширення ринків, коли поєднуються підприємства виноробства, що працюють у різних регіонах.

Стратегія диверсифікованого росту передбачає такі перетворення стратегій бізнесу як родинна диверсифікованість, центрована диверсифікованість, горизонтальна диверсифікованість.

Стратегія родинної диверсифікованості. При даній стратегії підприємство повинне орієнтуватися на виробництво технологічно не зв'язаних продуктів, які б використовували вже наявні можливості підприємства,

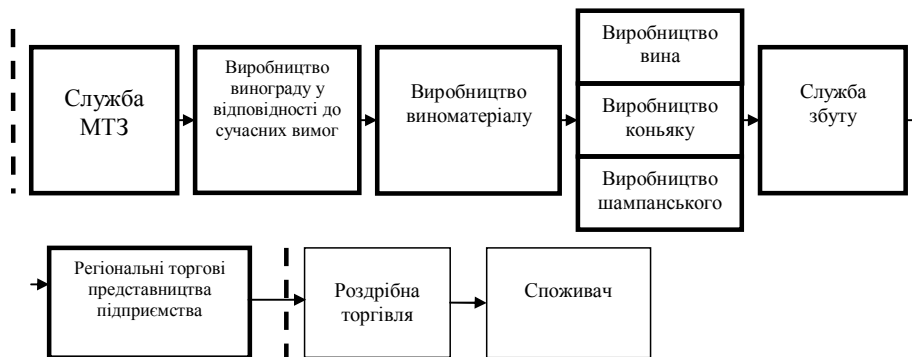
наприклад в області поставок (виробництво не тільки тихих вин, але і виробництво шампанського, коньяку), (рис. 3.2.6.5).

*Підприємство виноробства*



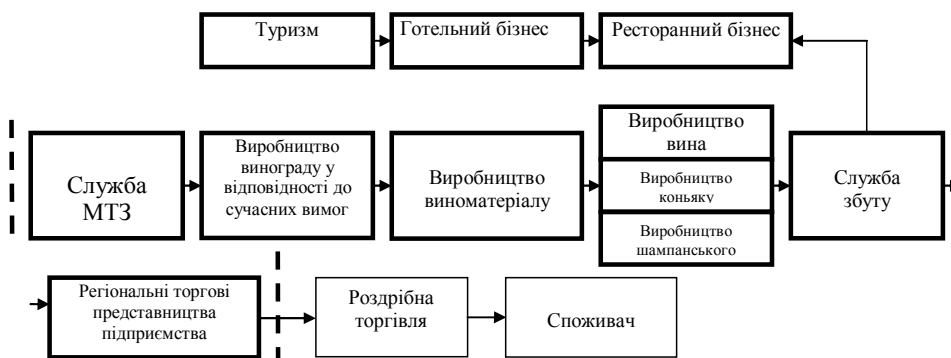
**Рис. 3.2.6.4. Випереджальна реструктуризація підприємства виноробства в рамках стратегії прямої інтеграції**

*Підприємство виноробства*



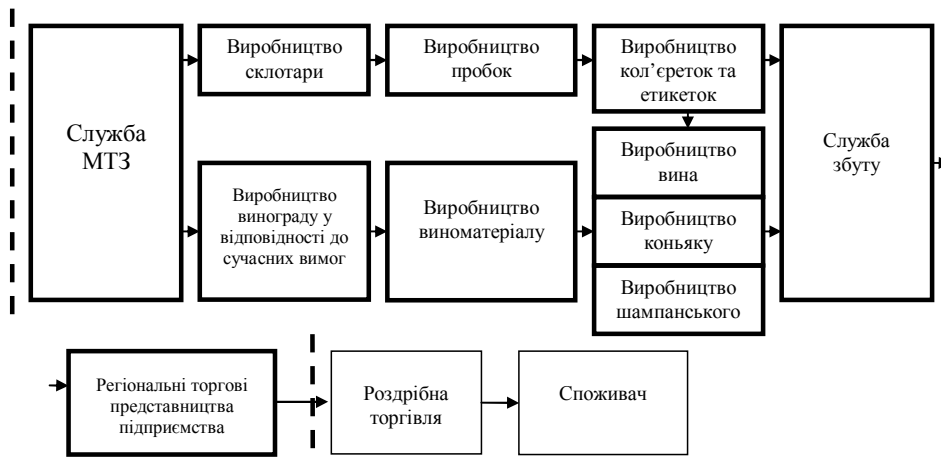
**Рис. 3.2.6.5. Випереджальна реструктуризація підприємства в рамках стратегії родинної диверсифікованості**

Стратегія центрованої диверсифікованості базується на пошуку і використанні додаткових можливостей для виробництва нових продуктів і послуг. При цьому існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає виходячи з можливостей, які знаходяться у освоєному ринку, використовуваній технології або ж в інших сильних сторонах функціонування підприємства (рис. 3.2.6.6).



**Рис. 3.2.6.6. Випереджальна реструктуризація підприємств виноробства в рамках стратегії центрованої диверсифікованості**

Стратегія горизонтальної диверсифікованості припускає пошук можливостей росту на існуючому ринку за рахунок нової продукції, що вимагає нової технології, відмінної від використовуваної. Новий продукт повинен бути орієнтований на споживача основного продукту, по своїх якостях він повинен бути супутнім вже виробленому продукту (рис. 3.2.6.7).



**Рис. 3.2.6.7. Випереджальна реструктуризація підприємства виноробства в рамках стратегії горизонтальної диверсифікованості**

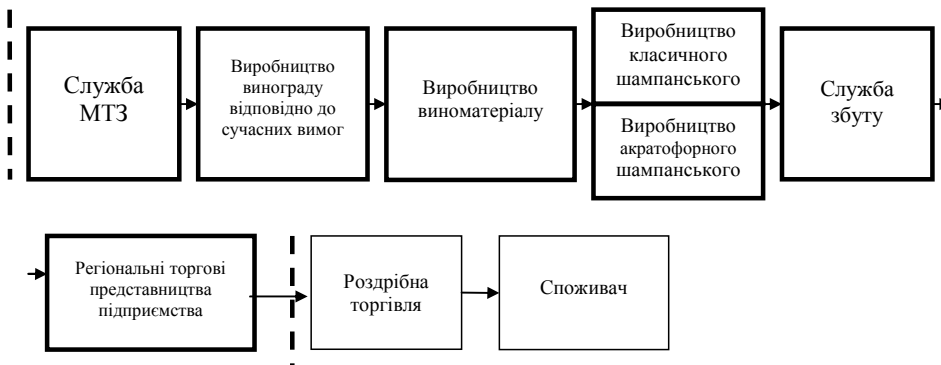
У рамках стратегії концентрованого росту можливі такі перетворення підприємства як: освоєння нового або розвиток освоєного ринку, розвиток продукту. Дані стратегії пов'язані зі зміною продукту та (або) ринку і не зачіпають зміни положення підприємства усередині галузі і технологію. При реалізації даних стратегій підприємство повинне поліпшити свій продукт або почати робити новий, не міняючи при цьому галузь. Що стосується ринку, то підприємство веде пошук можливостей поліпшення свого положення на існуючому ринку або ж переходу на новий ринок.

Стратегія освоєння нового ринку полягає в пошуку нових ринків для вже виробленого продукту.

Стратегія розвитку освоєного ринку вимагає більших маркетингових зусиль. Реалізація цієї стратегії допускає також здійснення «горизонтальної інтеграції», при якій підприємство намагається встановити контроль над своїми конкурентами.

Стратегія розвитку продукту припускає виробництво нового продукту і реалізацію його вже на освоєному підприємством ринку (рис. 3.2.6.8, 3.2.6.9).

#### Підприємство виноробства



**Рис. 3.2.6.8. Адаптаційна реструктуризація підприємства в рамках стратегії розвитку продукту**

У зв'язку зі вступом України у СОТ і посилення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому ринках виробництво якісної і конкурентоспроможної виноробної продукції є найважливішим завданням для підприємств виноробства.

Шампанське, зроблене класичним способом витримується в пляшках протягом трьох років, на відміну від шампанського виробленого акратофорним способом, процес шампанізації і доведення, до відповідної марки якого триває всього 40 днів.

У цей час шампанське вино за класичною технологією роблять тільки три підприємства: ЗАТ «Артемівський завод шампанських вин», ГП Завод шампанських вин «Нове світло», ЗАТ «Смарагдовий». Питома вага виробництва гристого вина за класичною технологією в загальному обсязі виробництва шампанського в Україні відносно малий – 21,3%. Слабка конкуренція з боку вітчизняних підприємств у даному сегменті, активна маркетингова (зокрема рекламна) політика підприємства буде сприяти швидкому просуванню продукції на ринку України.



**Рис. 3.2.6.9. Адаптаційна реструктуризація підприємства в рамках стратегії розвитку продукту**

Відповідно до сучасного уявлення про якість вина, одним з основних факторів, є якість винограду. Діюча в Україні КСУКП розмежована на два складові: контроль якості у виробництві сировини і виробництві винопродукції. На жаль, у першій складовій не враховуються вимоги, пропоновані до якості сировини для виробництва різних якісних категорій вин. Вина контрольованих найменувань по походженню, виробляються за спеціальною технологією з винограду, районованих європейських сортів строго обмеженого району вирощування, і відрізняються оригінальними органолептичними умовами конкретної місцевості, зазначеної в їхньому найменуванні. Вина, контрольованих найменувань по походженню, в усьому світі ставляться до вищої цінової категорії, тому що вже в «найменуванні» споживач одержує гарантію якості і унікальності продукту. Даний продукт розрахований на населення з рівнем щомісячного доходу більше 5000 грн. Загальносвітова статистика, а також результати проведених маркетингових досліджень на території м. Одеси свідчать про збільшення рівня доходу населення і збільшення споживання високоякісного вина (73% опитаних споживачів винної продукції, щомісячний дохід яких становить більше 5000 грн. готові платити від 100–300 грн. за високоякісне вино вітчизняного виробництва).

Стратегія скорочення припускає часткове скорочення, продаж частини підприємства (деінвестування) або повну ліквідацію підприємства.

Стратегія часткового скорочення полягає в пошуку можливостей зменшення витрат і проведення відповідних заходів щодо скорочення витрат. Реалізація даної стратегії зв'язана зі зниженням виробничих витрат, підвищенням продуктивності, скороченням наймання і навіть звільненням персоналу, припиненням виробництва нерентабельної продукції і закриттям нерентабельних потужностей.

Стратегія продажу частини підприємства (деінвестування) передбачає продаж частини активів підприємства, здачу в оренду майна підприємства.

Стратегія ліквідації являє собою граничний випадок скорочення і здійснюється тоді, коли підприємство не може здійснювати подальший бізнес.

У практиці підприємство може одночасно реалізовувати кілька стратегій, тобто здійснювати комбіновану стратегію.

У рамках комбінованої стратегії – стратегії інтегрованого і диверсифікованого росту для підприємств виноробства запропоноване створення винного кластера в Одеському регіоні (рис. 3.2.6.10)

Запропонований кластер розподілений на 5 секторів, функції яких докладно описано в табл. 3.2.6.4.

Склад учасників кластера обумовлений такими причинами.

Тільки тісне співробітництво підприємств виноробства з розплідниками по культивуванню сортового фонду винограду та сільгоспвиробниками дозволить вирішити проблему забезпеченості винзаводів сортовою сировиною. Саме винзаводи повинні визначати групову й сортову структуру виноградних насаджень, сорторайнування, управляти якістю виноградної сировини, щоб виготовляти з неї конкурентоспроможні вина.

На жаль, в Україні не випускається технологічне устаткування для заводів первинного й вторинного виноробства. Інститутом виноградарства й виноробства ім. Таїрова розроблено 16 нових різновидів машин для виноробства, але ці розробки так і залишилися на папері. Машинобудівні підприємства регіону, насамперед ВАТ «Одесасільмаш», могли б виготовляти це устаткування.

Для успішного збуту продукції дуже значимим фактором є естетична пляшка, етикетка (особливо для марочної та призначеної для експорту продукції).

Для фінансування наукових розробок та їх впровадження у виробництво, створення необхідної інфраструктури, вирішення інших спільних проблем доцільно створити інвестиційний фонд. Він формується учасниками кластера за рахунок відрахувань із прибутку.

Підвищення ефективності діяльності підприємств, економії витрат будуть сприяти також спеціалізований маркетинговий центр та торговельні дома.



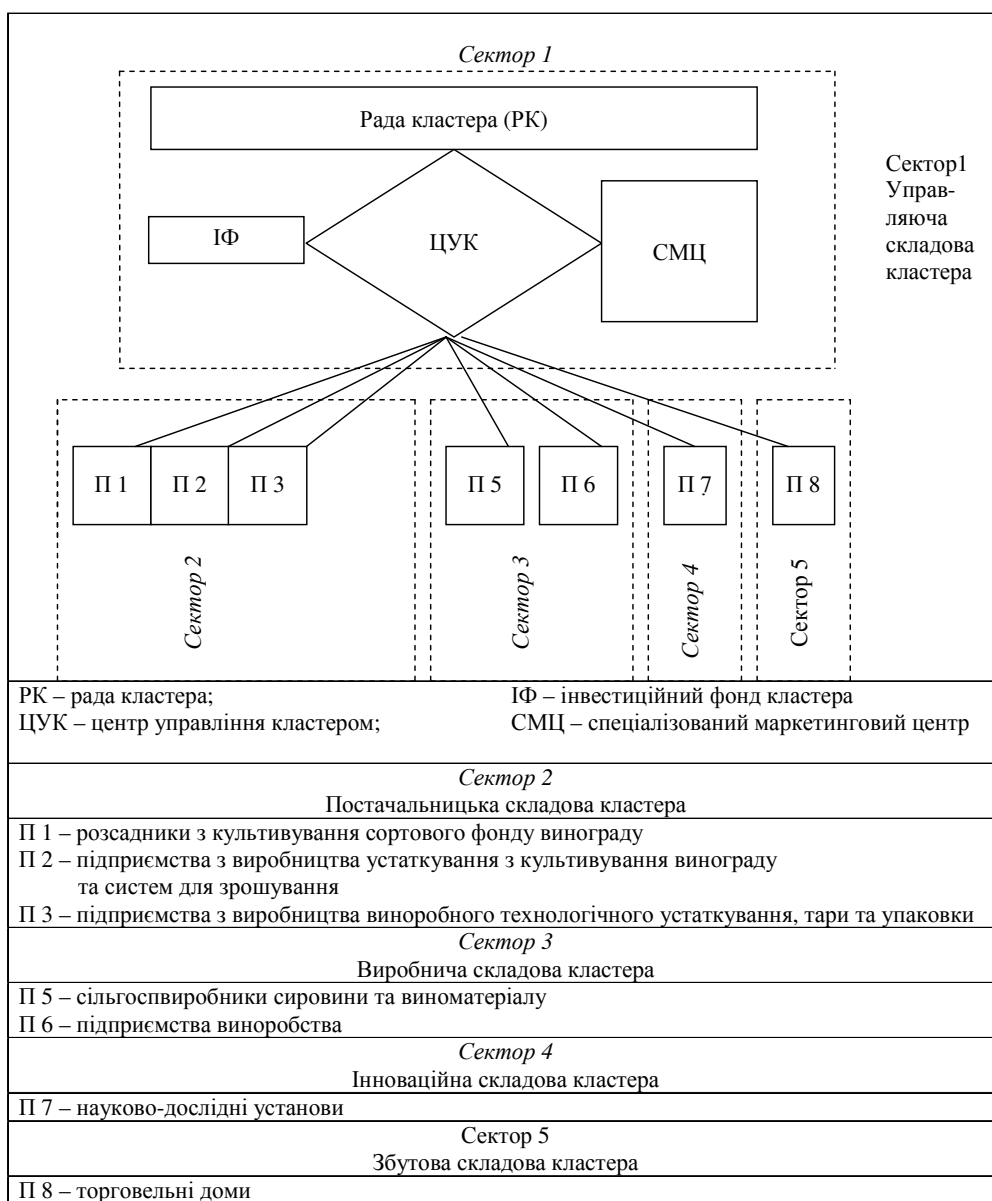


Рис. 3.2.6.10. Структура виноробного кластера Одеської області

Таблиця 3.2.6.4

Основні функції учасників виноробного кластера за секторами

Учасник кластера	Форма організації учасників	Функції
1	2	3
<b>Сектор 1</b>		
Рада кластера	Формують із представників (власників) підприємств-учасників кластера	Контроль за проведенням єдиної політики при укладанні договорів із забезпечення підприємств матеріально-технічними ресурсами, сировиною і впровадженням інновацій
Центр управління кластером	Формують із представників апаратів управління підприємств-учасників кластера	Об'єднання і координація зусиль учасників кластера з вирощування винограду, його переробки, торгівлі, послугах та ін. Формування єдиної стратегії інвестування, постачання, виробництва і збуту продукції. Планування роботи кластера в цілому

1	2	3
Інвестиційний фонд	Формують учасники кластера як інститут сумісного інвестування (ІСІ) на пайовій основі	Фінансування розробок науково-дослідних установ, надання коштів на впровадження їх у виробничий процес. Інвестування в інфраструктуру кластера
Спеціалізований маркетинговий центр	Формують учасники кластера із залученням фахівців в області маркетингових досліджень і логістики	Оцінка конкурентів, аналіз кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків, розробка прогнозів продажів, надання допомоги підприємствам у здійсненні маркетингу та організації роботи фірмових магазинів.
<b>Сектор 2</b>		
Розплідники з культивування сортового фонду винограду	КСП «Велика долина», «Більшовик», «Південний»	Культивування та вирощування лози сортового винограду для сільгоспвиробників. Контроль якості посадкового матеріалу
Підприємство з виробництва добрив, пестицидів, гербіцидів	ТОВ «Акрополь» м. Білгород-Дністровський	Виробництво і збут добрив, пестицидів, гербіцидів для виробників винограду
Підприємство з виробництва обладнання з культивування винограду і систем зрошування	ЗАТ «Одесасільмаш»	Виробництво обладнання і систем зрошування для виробників винограду
Підприємства з виробництва виноробного технологічного обладнання, тари і пакування	ЗАТ «Продмаш», ЗАТ «Південь-Стекло»	Виробництво технологічного обладнання, тари і пакування для підприємств виноробства
<b>Сектор 3</b>		
Виробники сировини і виноматеріалів	«Жовтневка», «Комсомолец», «Хаджибейський», «Південний», «Шампань України», «Дунайський», «Шабо», «Дністровський», «Перемога», «Чорноморець», «Степний», «Надліманський», «Южний», «Приморський», «К. Маркса», АПК «Дністровський» та ін.	Вирощування винограду та виробництво виноматеріалів для підприємств виноробства
Підприємства виноробства	ЗАТ «Одесавинпром», ВАТ «Одеський завод шампанських вин», ВАТ «Ударник», ВАТ «Виноградар», ВАТ «Котовський винзавод», ТОВ «ПТК Шабо», ВАТ «Дунайське», ТОВ «Винодел», ЗАТ «Ізмаїльський вин завод», ЗАТ «Болградський вин завод», ТОВ «Старокозацький вин завод», ТОВ «Бізнес він» та ін.	Виробництво якісної виноробної продукції широкого асортименту
<b>Сектор 4</b>		
Науково-дослідні установи, вищі навчальні заклади	Інститут виноградарства і виноробства ім. Таїрова, Одеський аграрний університет, Одеська національна академія харчових технологій	Удосконалення технологій вирощування та культивування винограду. Розробка пропозицій щодо поліпшення структури сортового складу насаджень. Розробка і впровадження технологічних удосконалень та інновацій у виробничий процес. Розробка пропозицій щодо поліпшення якості та освоєння нових видів продукції
<b>Сектор 5</b>		
Торгові доми		Збут продукції підприємств кластера

*Блок 7. Розробка «пакета» документів щодо реструктуризації підприємства.* На базі результатів (блоки 1–6), формується: перелік заходів щодо здійснення відповідних видів перетворення підприємства, проводиться розрахунок очікуваної економічної ефективності обраних заходів, складається бюджет реструктуризації підприємства, призначаються виконавці і співвиконавці, розподіляється відповідальність за реалізацію кожного заходу, виділяються необхідні ресурси і призначаються строки виконання.

*Блок 8. Реалізація програми реструктуризації.* Після розробки «пакета» документів по реструктуризації підприємства здійснюється реалізація даного процесу. У ході здійснення реструктуризації і після її завершення рекомендується проведення діагностування підприємства (повернення до блоку 1), що буде сприяти гарантованому зниженню невиправданих витрат підприємства і відображати реальну картину управління життєвим циклом підприємства.

Таким чином, запропонований комплексний методичний підхід до діагностування і реструктуризації, дозволить із мінімальними втратами часу і фінансових ресурсів провести діагностування підприємства і ефективно управляти процесом реструктуризації, відслідковуючи зміни в їхньому життєвому циклі.

#### *Література до підрозділу 3.2.6*

1. Реструктурирование предприятия: Рациональная система бизнес-единиц. Обществ. гос. фонд «Российский центр приватизации»; консультацион. компания McKinsey&Company, inc. – М.: Дело, 1996. – 198с.
2. Хлебников Д. В. Подход к реструктуризации предприятия / Д. В. Хлебников // ВКГ Pr. The. – М.: 18. 09. 2002.
3. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, 1998. – 669 с.
4. Всеобщее управление качеством / под ред. О. П. Глудкина. – М.: Радио и связь, 2001. – 600 с.
5. Кузанашвили Р. К., Карпинская А. В. Модель разработки программы реструктуризации предприятий пищевой промышленности / Р. К. Кузанашвили, А. В. Карпинская // Труды Одесского политехнического университета. – 1999. – № 3 (9). – С. 273–277.
6. Стратегия бизнеса : анализ. справочник / под ред. акад. РАЕН, д.э.н. Г. Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 567 с.
7. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.

### **3.3. Перспективи розвитку високотехнологічних галузей**

#### **3.3.1. Напрямки структурних трансформацій промислового комплексу України**

Промислова політика є одним із основних напрямів економічної діяльності держави, сутність якої становить система заходів, спрямованих на якісні й кількісні перетворення промислового сектора та пов'язаних з ним секторів. Складний та суперечливий характер перехідної економіки створює певні методологічні та методичні труднощі її дослідження, оскільки теоретичний пошук здійснюється одночасно з трансформаційними змінами, що суттєво підвищує рівень невизначеності шляхів подальшого розвитку та стратегії формування нової економічної системи. Особливо це стосується вибору пріоритетів, критеріїв та орієнтирів трансформації промислового сектора.

Сучасна ситуація в економіці України і задача переходу до сталого економічного розвитку диктують необхідність особливої уваги до проблем структурних перетворень промислового комплексу країни.

Після тривалого періоду кризового стану в Україні спостерігається поліпшення показників розвитку економіки, але ця динаміка не має стабільного характеру. За підсумками 2008 р. в Україні зафіксоване зростання ВВП на 2,1% у порівнянні з 2007 р. Та вже у 2009 р. падіння валового внутрішнього продукту України становило 15,1% порівняно з попереднім роком. Падіння показника ВВП України у 2009 р. змінилося на позитивну тенденцію, і у 2010 році зростання ВВП проти 2009 р. становило 4,2%. Протягом останніх років відбувається падіння обсягів промислового виробництва. За даними Державного комітету статистики України за 12 місяців 2008 р. падіння обсягів промислового виробництва склало 13,6%. Зниження обсягів промислової продукції почалося з вересня 2008 р. після погіршення ряду економічних показників та виявленню фінансових проблем ряду провідних комерційних банків країни (порівняно з відповідним періодом 2007 р.). У 2009 р. обсяг виробництва скоротився на 9,6%. Після двох років скорочення промислового виробництва у 2010 р. досягнуто 11,2% приросту промислової продукції. Зростання обсягів виробництва досягнуто в багатьох галузях промисловості: на 11,3% у 2010 р. збільшився випуск продукції в машинобудуванні, на 8,4 – у харчовій промисловості, на 6,5 – на підприємствах хімії та нафтохімії, на 3,8% – у металургії.

Проте кількісне зростання економічних показників не може констатувати позитивні зміни у промисловості України. Структура промислового виробництва України за роки незалежності стала ще більш розбалансованою: частка базових галузей із переважаючим енерго- і матеріаломістким виробництвом збільшилася в 1,3 рази, питома вага соціально орієнтованих і високотехнологічних галузей скоротилася майже вдвічі [1, с. 5].

Нестійка динаміка економічного розвитку, високий ступінь залежності вітчизняної промисловості від зовнішньоекономічних чинників, нестача внутрішніх джерел зростання обумовлюють необхідність формування фундаменту подальшого сталого розвитку, що може бути створений шляхом докорінної структурної перебудови промислового комплексу країни.

Проблеми структурування національної економіки нині висувуються на перший план, що пояснюється нагальною необхідністю подолання в економіці руйнівних процесів, підвищення соціально-економічної ефективності господарювання на базі нової структурної політики.

Досвід інших країн переконує, що структурна трансформація є нормальним явищем для будь-якої економіки. Якщо знижується ефективність діяльності організаційної системи – чи то окремого підприємства, чи економіки в цілому, – об'єктивно виникає питання про необхідність змін у її структурі. Структурування являє собою процес структурних змін під контролем державних та господарських органів з використанням новітніх наукових досягнень. У результаті його проведення змінюється роль та значення окремих галузей, технологія та організація виробництва, масштаби та напрями інвестування, коригується структура зайнятості, освітній і професійний рівень робочої сили, територіальне розміщення видів економічної діяльності [2, с. 27–28].

Теорії структуризації й ефективної організації економічного простору спираються на функціональні властивості форм просторової організації видів економічної діяльності й розселення – промислових і транспортних вузлів, агломерацій, територіально-виробничих комплексів, міських і сільських переселень різного типу.

Структурні трансформації в економіці являють собою суттєві зміни внутрішньої будови економічної системи, взаємозв'язків між її елементами, механізмів цих взаємозв'язків, що ведуть до виникнення нової якості економічної системи в цілому. Вони є основою формування нового рівня суспільних продуктивних сил і виробничих відносин. Структурні трансформації в економіці виявляються у формі змін кількісних характеристик господарської системи, часток, пропорцій, місця розташування елементів структури. Особливостями структурних трансформацій є двоїстість їхньої природи, оскільки вони характеризують структурні зрушення як динамічний процес і як результат розвитку, а також їхня діалектична необоротність.

Розглядаючи структурну трансформацію економіки, ми виходимо з того, що вона проявляється, перш за все, як зміна галузевої структури, але зводити її лише до цього не було б слушним, оскільки структурні зрушення охоплюють усі етапи відтворювального процесу й усі сфери економічного життя: інвестиційну, інституціональну, фінансову та ін. [3, с. 49].

Питання про сутність даної політики викликає гострі дискусії, які віддзеркалюють розбіжність у поглядах науковців та практиків щодо ролі держави в економічній системі. Наявними є як надмірні сподівання на ефективність державного управління, з одного боку, так і заперечення необхідності будь-якого державного втручання в господарський процес – з іншого. Аргументи тих учених, які визнають необхідність поєднання державного регулятивного впливу і ринкових складових, що реалізуються державними та приватними інститутами самоорганізації економічної діяльності є цілком переконливими.

В Україні вже напрацьовано певну нормативну базу, яка дає змогу здійснювати структурні зрушення. Але відсутність чітко окресленої мети, глибокого розуміння завдань, механізмів і наслідків цих структурних змін призводить до великої кількості підприємств, що перебувають на межі банкрутства, відпливу внутрішніх фінансових ресурсів за кордон та у тіньову економіку, відсутності достатніх іноземних інвестицій тощо.

Певний стан структури економіки може бути досягнуто шляхом здійснення взаємопов'язаних структурних зрушень [4, с. 13]. Результуюче зрушення характеризується новою системною (синергетичною) якістю, що не дорівнює простій сумі його складових. Синергетичний ефект взаємодії структурних зрушень полягає також у тому, що змінюються не тільки кількісні, але і якісні характеристики економічної системи в цілому [4, с. 15].

Відповідно до етапів розвитку економіки в її структурі мають місце кілька основних видів структурних зрушень: прогресивні, традиційні і регресивні, а також кілька типів структурної рівноваги і зростання, кожний із яких характеризується певним співвідношенням характеристик взаємодіючих структурних зрушень.

Задача ефективної структурної трансформації полягає в оптимізації системи з декількох структурних зрушень, а також завданні послідовності їхнього здійснення, при цьому найвищий ефект мультиплікатора буде спостерігатися між зрушеннями з найбільшою взаємозалежністю.

Процес структурних трансформацій може відбуватися стихійно і за допомогою регулятора. На основі критичного аналізу й узагальнення зарубіжного досвіду показано, що навіть у країнах із розвинутою економікою регулювання структурних трансформацій здійснюється державою, оскільки чинники, що визначають напрям і якість структурних перетворень, входять у сферу «провалів ринку» і не підлягають ефективному ринковому саморегулюванню [4, с. 20].

В умовах становлення ринкових відносин у країнах із перехідною економікою структурні перетворення економіки, і у першу чергу її основної ланки – промисловості, мають бути одним з ключових елементів державної економічної політики. За своїм впливом на основні параметри і тенденції соціально-економічного розвитку структурна політика має в сучасних умовах вирішальне значення в системі заходів, які здійснюються урядами цих країн.

У сучасних умовах держава має в своєму розпорядженні потужний арсенал засобів впливу на процес структурних змін у промисловості, які в дисертаційній роботі систематизовано і об'єднано в групи: економічних методів та інструментів прямої і непрямой дії, а також заходів щодо правового, організаційно-адміністративного та соціально-психологічного забезпечення структурних реформ.

Виходячи з національних інтересів, держава має визначати як стратегічні цілі і пріоритети, так і тактику структурної перебудови економіки і вслякою сприяти їхньому досягненню, використовуючи весь наявний комплекс методів економічного і неекономічного впливу в поєднанні з дією ринкових регуляторів і в такий спосіб створюючи умови для якнайшвидшого формування нових якісних пропорцій в економіці [5, с. 35].

Відсутність детально розроблених і обґрунтованих методологій і стратегій економічного переходу є основною проблемою трансформацій економічних структур.

Стратегія являє собою свого роду договір громадської згоди, відповідно до якого влада, корпорації, громадські організації, населення приймають на себе зобов'язання по досягненню певних орієнтирів і перспектив розвитку.

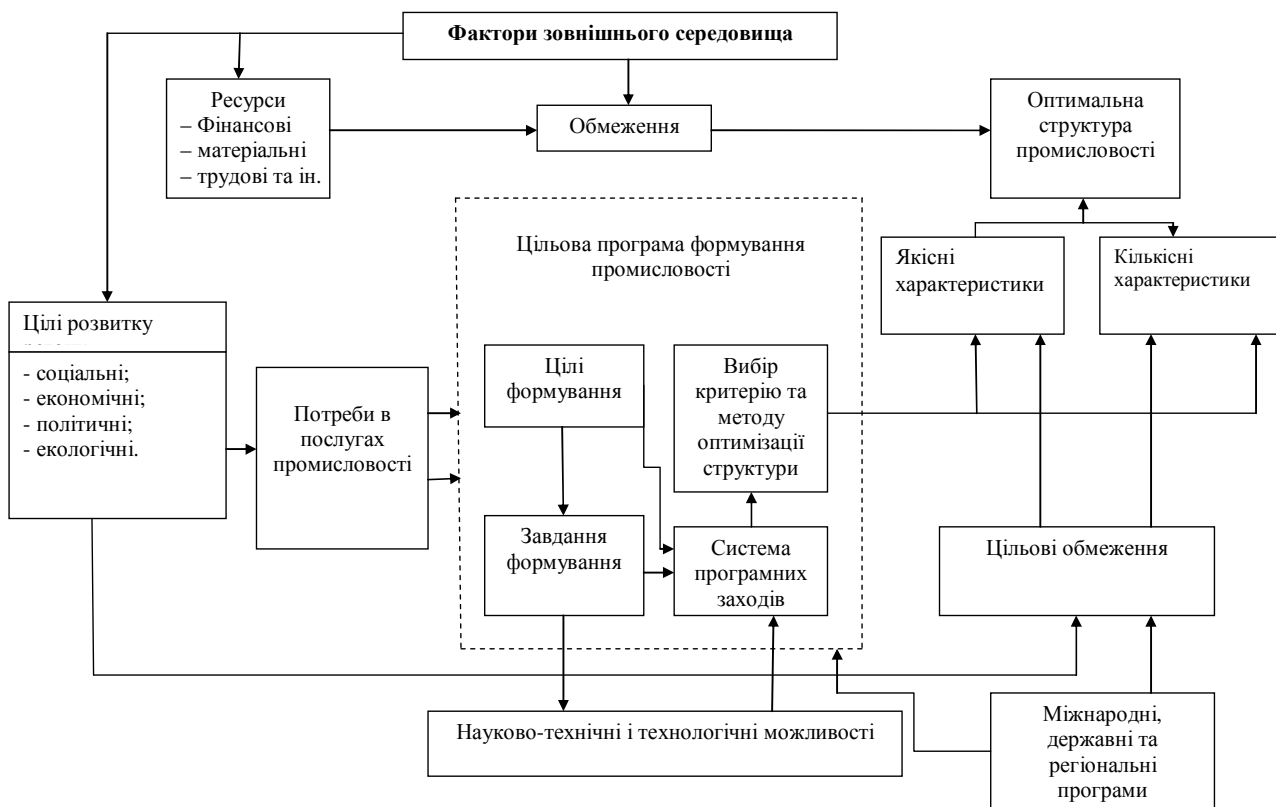
В сучасних кризових умовах функціонування економіки існує проблема поєднання стратегічних і тактичних пріоритетів, які повинні бути направлені, перш за все, на підвищення життєвого рівня населення [6, с. 92].

Модель формування оптимальної промислової структури включає такі обов'язкові складові, як визначення цілей розвитку, аналіз сформованого потенціалу території, зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на її стан і розвиток, вибір пріоритетів і обґрунтування стратегічного плану (рис. 3.3.1.1). У кожному конкретному випадку ця схема наповнюється конкретним змістом і потребує проведення досить складної аналітичної роботи, розрахунків і обґрунтувань.

В основі стратегії мають бути закладені принципи формування механізму реалізації структурного переходу й політики розвитку. До них відносяться такі його складові, насамперед – це структурно-промислова політика, визначення цілей, напрямків і механізмів її реалізації, що будуються, насамперед, на специфічних «порівняльних перевагах» територій, відповідно до яких повинні визначатися структурно-перспективні та структурно-збиткові галузі. Відповідно до цілей промислової політики повинні визначатися й механізми її реалізації (надання субсидій, податкових пільг, установа низьких митних тарифів на імпорт необхідного устаткування та ін.).

Наступною складовою є – технологічна (інноваційна) політика. При правильному формуванні промислової політики природно виникне потреба у відповідній технологічній. Сучасному стану економіки України цілком відповідає характеристика, дана у свій час деяким західним країнам відомим економістом Й. Шумпетером [7, с. 26] як «творчого руйнування». Стара технологічна система, основа неефективної, надмірно статичної економіки, повинна бути зруйнована і на її основі має бути створена нова технологічна система, що відповідає рішенням нових економічних завдань.

При формуванні стратегії території необхідно виявити комплекс факторів та інтересів, які впливають на її розвиток як зсередини, так і ззовні, і спиратися на нього.



**Рис. 3.3.1.1. Модель формування оптимальної промислової структури за допомогою програмно-цільового підходу**

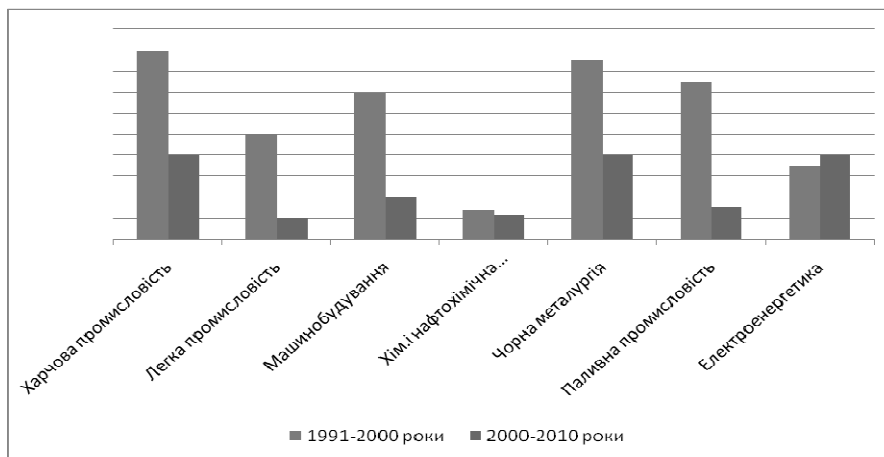
Накопичений на час початку реформ структурний дисбаланс, розрив традиційних господарських зв'язків, втрата керованості економічними процесами, неефективна приватизація, недостатня увага до впровадження адекватних ринкових методів і інструментів управління на всіх рівнях призвели на першому етапі реформ до обвального спаду промислового виробництва, наслідки якого не переборені повною мірою дотепер.

Початок переходу до ринкових принципів господарювання в Україні викликав різке погіршення не тільки кількісних показників виробництва, але й структурних характеристик промислового комплексу. У порівнянні з дореформеним періодом більш ніж у два рази збільшилася частка паливної промисловості; майже чверть обсягу виробленої продукції складає продукція чорної металургії. У той же час майже в два з половиною рази зменшилася частка машинобудування, більш ніж у сім разів знизилася питома вага легкої промисловості в загальній структурі промислового виробництва [8, с. 132]. Таким чином, економічний спад істотно посилює структурні деформації

у промисловості України, а кількісне збільшення економічних показників останніх років не призвело до поліпшення структурних характеристик промислового комплексу.

У галузевій структурі промисловості відображається рівень індустріального розвитку країни і її економічної самостійності, ступінь технічної оснащеності промисловості й провідна роль цієї галузі в економіці в цілому. Більше зроблена галузева структура промисловості певною мірою характеризує ефективність промислового виробництва. Про прогресивність структури промисловості судять як по складу й питомій вазі галузей, що входять у промисловість, так і по тому, наскільки досконала внутрішньогалузева структура тієї або іншої галузі промисловості, тобто наскільки в даній галузі представлені й розвинені найбільш прогресивні виробництва.

Структурні трансформації промислового комплексу України, що сталися за роки незалежності, відбувалися у вигляді стихійних регресивних зрушень, які мали найбільшу інтенсивність на початковому етапі реформ (рис. 3.3.1.2).



**Рис. 3.3.1.2. Інтенсивність структурних зрушень у промисловому виробництві України**

Результати структурних змін у промисловості України підтверджують невиправданість підходу, що панував на початку реформ, до структурних трансформацій як до саморегульованого процесу, що автоматично приведе до підвищення якості економічної системи, і свідчать про необхідність їхнього регулювання шляхом розробки і реалізації активної державної структурної політики.

Інноваційна активність промислових підприємств України є надзвичайно низькою порівняно з країнами ЄС. Переважна більшість вітчизняних підприємств залишається поза конкурентною боротьбою, яка в основному зосереджується у сфері безперервного освоєння нових технологій. Водночас внутрішній ринок не став активним споживачем інноваційної продукції вітчизняних виробників, фактично не сприяючи поширенню зовнішніх ефектів та розвитку потенційних внутрішніх чинників підвищення конкурентоспроможності економіки [9, с. 208].

Функціонування і розвиток реального сектора економіки, системний вплив на нього з боку держави потребують значних інвестиційних ресурсів і наявності відповідної структурно-інвестиційної політики, що забезпечує їхній раціональний розподіл. Про це свідчить характер процесів економічного зростання у світовій практиці, що визначається розмірами і структурою інвестицій, темпами їх освоєння. Отже, фізична та моральна застарілість виробничих фондів в усіх без винятку галузях економіки ставить Україну перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційної діяльності. Кількісне їх нарощування з 1998 р., безумовно, має позитивні наслідки. У 2010 р. на підприємствах промисловості зосереджено 31,4% загального обсягу інвестицій (у т. ч. на підприємствах переробної промисловості – 27,9%, добувної – 2,7%). Серед галузей переробної промисловості найбільші обсяги інвестицій зосереджені на підприємствах металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (13,3% від загального обсягу інвестицій), з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (4,2%), хімічної та нафтохімічної промисловості (3,0%), машинобудування (2,6%), з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (1,8%). Але значний інтерес інвесторів все ж таки викликають підприємства, що здійснюють фінансову діяльність, в них акумульовано 33,7% від загального обсягу інвестицій.

Стосовно джерел надходження коштів, основним джерелом інвестицій залишаються власні кошти підприємств (67–71% капітальних вкладень). За рахунок коштів державного бюджету освоєно 6,8% інвестицій, місцевих бюджетів – 3,9%, кредитів банків та інших позик – 6,7%; коштів іноземних інвесторів – 4,9%, інших джерел фінансування – 10,1%.

Наслідком дії зазначених тенденцій стало формування малоперспективної моделі національної економіки України. Домінування у структурі експорту товарів, порівняльні переваги яких базуються на зниженому курсі національної валюти, низькій вартості робочої сили, прямому і прихованому субсидуванні державою базових галузей промисловості, погіршує перспективи зростання національної економіки, умови торгівлі та виснажує національні інвестиційні ресурси [9, с. 211].

Сучасний стан інвестиційного потенціалу України з точки зору перспектив структурних перетворень потребує суттєвого коригування державної інвестиційної політики, а саме: збільшення обсягу державних інвестицій при підвищенні їхньої ефективності і контролю за їхнім цільовим розподілом і використанням; розробка і впровадження

моделей змішаного фінансування довгострокових інвестиційних проектів; упровадження методів оптимального розподілу ресурсів за інвестиційними програмами з урахуванням їхньої пріоритетності; підвищення ефективності залучення і використання іноземних інвестицій і коштів населення [10, с. 206].

За умов послаблення інвестиційної активності й відсутності ефективної промислової політики заходи з реструктуризації економіки не призвели до модернізації виробництва на основі передових технологій, що забезпечують конкурентоспроможність на всіх технологічних стадіях виробництва. Не було створено умов для відкриття нових виробництв, які б у перспективі могли забезпечити якісні зміни в структурі національної економіки.

Існуюча структурна розбалансованість економіки негативно впливає на потенційні можливості подальшого економічного зростання та покращення конкурентоспроможності у довгостроковому періоді [11, с. 8]. Водночас сучасна глобальна економіка формує виклики, спроможність реагування на які фактично визначатиме для економіки України перспективи паритетної інтеграції до світового господарства та реалізації стратегічних інтересів.

З точки зору потреб структурної модернізації та адаптації економіки України найбільш критичними загрозами є:

- вичерпання поточних конкурентних переваг галузей економіки, які є орієнтованими на зовнішній попит, внаслідок подорожчання імпортованих енергоресурсів;
- недостатній рівень використання інноваційного потенціалу як головного чинника адаптаційних можливостей економіки та зміцнення конкурентоспроможності [12, с. 43];
- відсутність ефективних механізмів перерозподілу капіталу від традиційних до науко- та технологічних секторів економіки.

Реалії сьогодення зумовлюють необхідність поєднання у довгостроковому періоді механізмів оптимізації наявної структури економіки з інструментами, які забезпечують формування складових економіки, заснованої на знаннях [13, с. 11].

Однією з характеристик структурних процесів в економіці України є надзвичайно низькі темпи зростання питомої ваги обробної промисловості у валовій доданій вартості, що є наслідком, насамперед, структурних зрушень, які відбуваються безпосередньо всередині самої обробної промисловості на користь виробництв з низькою часткою доданої вартості. Тенденції структурної динаміки економіки загострюють суперечності між індустріальною складовою та вимогами розвитку економіки, заснованої на знаннях, формують довгострокові загрози та обмеження для зміцнення конкурентоспроможності України.

Як наслідок, структура вітчизняної економіки характеризується високою часткою сировинних галузей промисловості та високою матеріаломісткістю промислового виробництва. Використання дешевої робочої сили, енергетичних ресурсів та низьких транспортних витрат не спроможні забезпечити динамічного зростання конкурентоспроможності економіки.

Передусім необхідна послідовна структурно-інноваційна та науково-технологічна політика, зорієнтована на реалізацію існуючих та створення нових динамічних національних конкурентних переваг при послідовному поширенні імпульсів зростання в суміжні сектори економіки, забезпечення стійкості регіональних економічних систем, прискорення паритетної інтеграції в сучасну світо господарську систему, зокрема створення реальних передумов для інтеграції в ЄС [14, с. 49]. Адже, хоча інноваційні зміни в економіці порушують рівновагу через викликані ними структурні зрушення, проте вони створюють внутрішню енергію зростання й можливості переходу системи в нову якість, значно підвищуючи її конкурентоспроможність [15, с. 117]. Відсутність визначених орієнтирів та механізмів структурної перебудови економіки фактично є чинником посилення інтенсивності впливу на країну можливих зовнішніх кризових процесів.

Необхідність досягнення позитивного впливу структурних чинників економіки на її конкурентоспроможність ставить перед структурно-інноваційною політикою держави потребу вирішення в середньо- та довгостроковому періоді комплексу стратегічних завдань, серед яких головними є наступні:

- орієнтація на збільшення обсягів і розширення складу перспективних технологій, що забезпечують більше зростання доданої вартості;
- стимулювання інвестиційного оновлення та модернізації вітчизняної промисловості;
- стимулювання розвитку наукомістких та високотехнологічних виробництв і створення умов для здійснення капіталовкладень у технологічне оновлення виробництва;
- впровадження механізмів стимулювання та підтримки високотехнологічного експорту;
- вдосконалення державного фінансування структурних та інноваційних зрушень;
- зміцнення інституційних чинників структурних перетворень;
- покращення інвестиційного клімату (як для внутрішніх, так і для іноземних інвесторів) для підвищення ефективності економіки;
- стимулювання заходів щодо подолання ресурсовитратного характеру виробництва.

Отже, особлива значущість структурних перетворень промисловості в ході системних економічних реформ обумовлює необхідність створення відповідного організаційного забезпечення процесу управління структурними трансформаціями промислового комплексу, яке має містити ряд спеціальних органів різного рівня, що забезпечить комплексність розробки, координації і реалізації заходів щодо структурної перебудови промислового комплексу України.

### *Література до підрозділу 3.3.1*

1. Мельник Л. К. Структура регіональної економіки: сутність та напрями трансформації / Л. К. Мельник // Продуктивні сили і регіональна економіка : зб. наук. пр. у 2-х ч. / редкол. : С. І. Дорогунцов, М. І. Фашевський, Л. Г. Чернюк та ін. ; НАНУ, РВПС України. – К., 2001. – Ч. 2. – С. 4–10.
2. Єрохін С. Структурна трансформація національної економіки / С. Єрохін // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 49–52.
3. Бутко М. П. Передумови трансформації та механізми регулювання регіональних економік / М. П. Бутко // Економіка і прогнозування. – К. : Нац. акад. наук України ; Ін-т екон. прогноз., 2004. – № 2. – С. 9–20.
4. Амоша О. І. Механізми переходу економіки України на інноваційну модель розвитку / О. І. Амоша, С. М. Кацура, Т. В. Щетілова та ін. – Донецьк, 2002. – 108 с.
5. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Я. Б. Базилюк. – К., 2002. – 131 с.
6. Бойко С. О. Сучасний стан та наслідки глобалізаційних процесів для національної економіки / С. О. Бойко // Економіка промисловості України : зб. наук. пр. / РВПС України НАН України. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – С. 25–32.
7. Захарченко В. І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України / В. Захарченко. – Вінниця : Гіпаніс, 2004. – 248 с.
8. Папп В. В. Структурні процеси в економіці регіональних суспільних систем: теорія, методологія, практика : моногр. / В. В. Папп ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2009. – 340 с.
9. Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми) / НАН України. Ін-т регіон. дослідж. / наук. ред. П. Ю. Беленький. – Львів, 2002. – 308 с.
10. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 4–12.
11. Шевчук Я. В. Механізми санації депресивних територіальних суспільних систем в контексті формування регіональної політики: Наук.вид. / Я. В. Шевчук. – НАН України, ІРД. – Львів, 2004. – 63 с.
12. Новицький В. Регулятивні стратегії відкритих економічних систем і глобальна конкуренція за ресурси / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 4–14.
13. Папп В. В. Організаційно-економічний механізм інституційного забезпечення управління економікою: державний та регіональний аспекти / В. В. Папп, І. Конопльова // Економіст. – 2008. – № 6. – С. 46–51.
14. Тищенко О. П. Державне регулювання регіонального розвитку: нормативно-правові аспекти / О. П. Тищенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9(64). – С. 114–119.

### **3.3.2. Авіаційна промисловість: трансформаційні процеси, сучасний стан та загрози**

В умовах економіки знань, що базується на використанні інтелектуальних активів, питання функціонування та розвитку авіаційної промисловості є надзвичайно актуальними і вимагає особливої уваги, зокрема й для України. Підґрунтям цього є те, що авіаційні підприємства формують основу V технологічного укладу; на світовому ринку наукоємної продукції наша країна представлена переважно продукцією саме авіаційної промисловості (АП), яка щорічно забезпечує від 5 до 10% валютних надходжень; АП сьогодні є однією з небагатьох, яка може забезпечити Україні успішну конкуренцію із зарубіжними країнами на сучасному ринку передових технологій, а внаслідок її інтеграції в промисловий комплекс країни, – у недалекому майбутньому, стати флагманом економічного зростання.

Радикальні трансформації державного устрою, зміни принципів функціонування економіки, соціальних параметрів суспільного середовища, які мали місце упродовж останніх двох десятиліть, не могли оминати і авіапрому, змінивши його завдання, напрями, пріоритети та темпи розвитку. Поруч з цим, для здійснення якісної характеристики сучасного стану авіаційної промисловості та виявлення ключових загроз економічній безпеці авіаційних підприємств, доцільною буде коротка характеристика особливостей її функціонування до моменту розпаду СРСР та на світанку незалежної України, що, безперечно, мало визначальний вплив на подальший розвиток цієї галузі. Розпочнемо з того, що від Радянського Союзу Україна у спадок отримала наукоємну галузь із замкнутим циклом проектування і виробництва літаків різного класу та призначення, а також реалізований науково-технічний потенціал, який за своїм рівнем не поступався потенціалу країн Західної Європи, і займав в СРСР друге місце після Російської Федерації, становлячи більше 20% всього обсягу аерокосмічного комплексу. Як наслідок, у день здобуття незалежності наша держава володіла колосальним авіаційним потенціалом: 4 авіаційні заводи, 15 наймогутніших авіаремонтних підприємств, конструкторське бюро імені О. К. Антонова, конструкторське бюро авіаційних двигунів «Мотор Січ», 2 авіаційні інститути, 3 вищі військові авіаційні училища, близько 1500 повітряних суден цивільної авіації, понад 6000 літаків військово-повітряних сил. Більш того, уся ця система чітко функціонувала, а техніка була у хорошому стані.

Хоча й зараз Україна входить в елітну дев'ятку держав, що мають замкнутий технологічний цикл створення і виробництва авіаційної техніки (АТ), а літаки «Антонов» найпопулярніша машина не тільки в країнах СНД, а й у країнах Азії, Африки, Латинської Америки, де літають Ан-12, Ан-24, Ан-26, Ан-28, Ан-30, Ан-32, Ан-72, Ан-74, ці досягнення вже належать історії. Стартові можливості для успішної діяльності авіабудівної промисловості незалежної держави були, однак у нових ринкових умовах завантаження підприємств поступово зійшло нанівець.

Наслідком складних трансформаційних процесів та безсистемних економічних реформ у 1992–2000 рр. стала втрата близько 80% авіаційного потенціалу України, а обсяг реалізованої продукції української АП за цей же період становив лише 1,6 млрд. дол. США. Крім цього, в нових умовах АП України виявилася однією з найбільш вразливих до ринкових змін, оскільки за радянських часів її підприємства були вбудовані у структуру ОПК, а отже, не мали достатнього практичного досвіду самостійної комерційної діяльності, у тому числі на світовому ринку. В сукупності



з інфляцією, масовим відпливом висококваліфікованих кадрів та втратою господарських зв'язків це поставило АП у жорсткі умови, за яких серійне виробництво на рівні близько 100 літаків на рік відтепер стало неможливим, і як наслідок – були втрачені деякі ринки збуту. Протягом 2003–2007 рр. українськими підприємствами було вироблено всього 14 літаків, тоді як для зарубіжних конкурентів така кількість зазвичай є предметом одного із багатьох контрактів, які укладаються впродовж року.

Серед основних підприємств АП України функціонують: Авіаційний науково-технічний комплекс ім. Антонова, Київський державний завод «Авіант», Харківський авіаційний завод (ХАЗ), Запорізьке ДКБ «Івченко-Прогрес», а також ВАТ «Мотор Січ» – єдиний в Україні виробник авіадвигунів. Крім того, функціонування і розвиток АП забезпечують близько 25 авіапідприємств, які виробляють різні агрегати та вузли, у тому числі – 16 авіаремонтних заводів.

На базі декількох провідних підприємств України (Державне підприємства «Авіаційний науково-технічний комплекс імені Антонова» (АНТК ім. Антонова, Київ), Київського державного авіаційного заводу «Авіант», Харківського державного авіаційного виробничого підприємства (ХДАВП), Державного підприємства «Київський авіаремонтний завод 410 цивільної авіації», Державного науково-дослідного інституту авіаційних технологій УкрНДІАТ) створено «Корпорацію «Антонов». Необхідно наголосити і на тому факті, що авіабудівна промисловість зазнає систематичного реформування, так на виконання розпорядження КМУ від 01. 07. 2009 р. № 758 та наказу Мінпромполітики України від 10. 07. 2009 р. № 476 ДП «Київський авіаційний завод «Авіант» був приєднаний до ДП «АНТК ім. О.К. Антонова» на правах філії із назвою «Серійний завод «Антонов».

Ключові проблеми, що супроводжували трансформацію авіаційної промисловості в останні два десятиліття, коротко можна охарактеризувати наступним чином:

- по-перше, як і уся промисловість авіапром України був складовою авіабудівного комплексу СРСР, що обумовлювало як вузьку спеціалізацію, так і структурне поєднання діяльності великої кількості авіабудівельних підприємств різних республік. Перше, із зазначеного, виразилось у спеціалізації української АП на розробці і виробництві, у переважній більшості, військової техніки. Так, із 20 моделей, створених у ДКБ О. Антонова, пасажирськими є 7. Друга характеристика обумовила і сьогоднішню високу залежність АП України від поставач комплектуючих виробів тепер уже з інших незалежних держав;
- по-друге, із проголошенням незалежності та зміною політичного вектора розвитку країни зменшилась і потреба у зростанні військового потенціалу, а відтак для підприємств вітчизняного авіапрому були зменшені замовлення від Міністерства оборони України та поступово знизився рівень державної підтримки;
- по-третє, українські авіаційні підприємства постали перед необхідністю створення і впровадження у виробництво цивільних літаків (які, до речі, О. Антонов припинив проектувати у 1978 р.);
- по-четверте, падіння життєвого рівня населення призвело до зниження обсягів пасажирських авіаперевезень з 13 млн. осіб у 1991 р. до 1 млн. осіб у 1999 р. [6], а відтак і зменшився попит на авіаційну цивільну техніку;
- по-п'яте, слід зазначити, що на початку 1990-х рр. російське та українське авіабудівництво ще зберігало передові позиції у світі відносно нових нещодавно розроблених зразків цивільної авіаційної техніки (Ту-204, Іл 96-300, Іл-114, Ту-334, Ан-38, Ан-70), що закінчували сертифікаційні випробовування і за всіма характеристиками відповідали світовим зразкам, але коштів для розгортання їх серійного виробництва вже не було;
- по-шосте, свою роль у процесі падіння показників галузі відіграли тривала економічна криза, брак планів довгострокового розвитку й розриви традиційних зв'язків з іноземними партнерами, а також кадрові проблеми, коли фактично не відбулося зміни поколінь проєктантів, унаслідок чого виникли серйозні труднощі із конструкторськими ресурсами, недостатність сучасних технологій – як технічних засобів, так і програмного забезпечення, відставання в оснащенні бортових радіоелектронних комплексів, а ще існують проблеми в сотень підприємств, що виробляють комплектуючі, без яких літак не є працездатним;
- по-сьоме, не можна оминати увагою ще одну проблему – брак досвіду виробництва та просування товару в умовах ринку. Так, транспортний літак Ан-70, який мав стати рушійною силою розвитку АП України в нових умовах, уже «спожив» 1,5 млрд. дол. США, більше, ніж сума коштів усіх інших проєктів періоду незалежності, разом узятих, але серійне виробництво й досі не налагоджене.

Зазначені проблеми такою ж мірою позначилися і на авіадвигунобудівництві, у сфері якого єдиним в Україні є підприємство «Мотор Січ» (м. Запоріжжя). Однак в ринкових умовах позиція цього підприємства була більш вигідною, адже сьогодні кожен десятий літак та кожен четвертий гелікоптер у світі оснащений двигуном українського виробництва, випущеним підприємством ВАТ «Мотор Січ» [2]. На даному етапі – це підприємство, яке спеціалізується на виробництві наукомісткої продукції, має унікальне виробництво, де сконцентровано новітні авіаційні технології, обладнання, інтелектуальний кадровий потенціал, який дозволяє створити конкурентоспроможну на світовому ринку техніку нового покоління: 43 типи двигунів та їх модифікації, багато з яких тривалий час експлуатуються на авіаційних магістралях 89 країн світу. Однак і за такої потужної бази та вигідного ринкового положення ВАТ «Мотор Січ» переживає не найкращі часи, зокрема внаслідок труднощів із фінансуванням перспективних розробок авіадвигунів V покоління та недостатністю оборотних коштів для закупівлі комплектуючих.

Результатом усіх зазначених обставин стали важкі умови функціонування, а скоріше виживання, вітчизняного авіапрому без державної підтримки за умов суцільної неплатоспроможності населення. З іншої сторони, по при цей песимістичний висновок, зараз вітчизняна авіапромисловість випускає літаки Ан-32, Ан-72, Ан-74 та модифікацію цих літаків – Ан-124. Окрім цього, Україна розраховує на серійне виробництво нових зразків літаків: Ан-70, Ан-74ТК-200, Ан-74ТК-300, Ан-140, а також й Ан-148 та Ан-158, який зробив перший свій політ у 2010 р. Названі

моделі мають зацікавити нових покупців і допомогти старим клієнтам замінити парк застарілих «Анів». Нині заміні підлягають літаки, які майже виробили ресурс, – Ан-12 на Ан-70 і Ан-24, відповідно, на Ан-140. Двигуни до антонівських літаків проектує і серійно виробляє запорізький моторобудівний комплекс: Запорізьке машинобудівне конструкторське бюро «Прогрес» і Запорізьке ВАТ «Мотор Січ». Останнім часом поряд із двигунами Д-27 (для Ан-70), Д-36 (Ан-74) запорізькі двигунобудівники освоюють ринок вертолітних двигунів і двигунів для легких літаків.

На законодавчому рівні авіабудування України у складі машинобудування включена до одного з пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на період до 2013 р. [12]. Така важливість машинобудування відзначена на законодавчому рівні через те, що в Україні воно є однією з бюджетоутворювальних галузей промисловості. Попри це, як уже зазначалось, результати діяльності цього важливого наукоміського сектору в останні два десятиліття є далекі від бажаних. На підставі зазначеного, було проведене аналітичне дослідження, яке дозволило визначити ключові загрози для розвитку вітчизняного авіабудування, як базового сектора високотехнологічного виробництва та важливої умови формування в Україні підвалин економіки знань.

Розпочнемо з того, що складні трансформаційні процеси останніх двох десятиків років суттєво вплинули на рівень конкурентоспроможності продукції вітчизняного АП. У конкурентній боротьбі на світовому ринку авіапродукції українських підприємств залишилися лише окремі переваги. Насамперед це нижча ціна. Так, сучасна ціна пасажирського літака Ан-148 знаходиться на рівні 18–20 млн. дол. США, тоді як російського ПЛ SSI-100 – близько 30 млн. дол. США; сучасна ціна військово-транспортного літака Ан-70 коливається в межах 45–55 млн. дол. США, тоді як його найближчого аналога, європейського Airbus-400M, – в межах 70–80 млн. дол. США. Отже, за ціною сучасні літаки українського виробництва, порівняно з літаками зарубіжних авіавиробників, мають істотну конкурентну перевагу, оскільки коштують у 1,5–2 рази менше.

Другою перевагою є експлуатаційні можливості, оскільки у період СРСР літаки марки «Антонов» проектувалися, виходячи з міркувань необхідності їх експлуатації в нестандартних умовах, що обумовлювалося великою площею неосвоєних територій.

Прикро визнавати, але на сьогоднішньому етапі розвитку авіапрому перелік конкурентних переваг обмежуються цими двома позиціями. Щодо слабких позицій, то їх кількість є значно більшою.

По-перше, цілком закономірним є той факт, що літаки марки «Антонов» виробництва СРСР, маючи суттєву перевагу відносно зарубіжних літаків в експлуатаційних можливостях, поступають їм за такими показниками, як економічність або екологічність, оскільки виконання одночасно декількох вимог у виробництві авіаційної техніки є неможливим.

По-друге, недосконалою є система збуту продукції. Сьогодні в Україні майже не забезпечений механізм лізингу щодо продажу вітчизняної АТ, а взяти новий вітчизняний літак у кредит в Україні ще важче, ніж у лізинг [17]. Натомість наявні умови лізингу щодо літаків зарубіжного виробництва дають змогу українським авіакомпаніям перший рік узагалі не платити, тоді як вітчизняний авіавиробник змушений вимагати передплату [3]. Джерелом зазначених суперечностей є те, що в більшості країн світу власниками літаків є не авіакомпанії, а банки та лізингові компанії [4]. Отже, як бачимо, з погляду умов продажу сучасні літаки марки «Антонов» поступають літакам зарубіжного виробництва.

Окрім цього, як і у випадку з літаками, фактично не діє система лізингового постачання вітчизняних авіаційних двигунів українським авіакомпаніям, а комерційні банки поки що не зацікавлені у наданні дешевих довгострокових кредитів підприємствам авіаційної інфраструктури, оскільки ризик неповернення коштів є дуже високим [17]. Цей недолік суттєво утруднює підтримання вітчизняної авіаційної техніки у робочому стані, її відповідність екологічним вимогам та не сприяє забезпеченню безпеки польотів.

По-третє, низький рівень, або фактична відсутність, післяпродажного сервісу. З погляду наявності розгалуженої мережі сервісних баз у різних регіонах світу, призначених для обслуговування літаків, сучасні літаки марки «Антонов» суттєво поступають літакам зарубіжного виробництва. Такий стан речей є однією з причин того, що вітчизняні авіакомпанії віддають перевагу літакам зарубіжного виробництва, навіть при тому, що літаки марки «Антонов» коштують у 1,5–2 рази менше.

По-четверте, присутність на ринку одиничних зразків, а не серійного продукту. Незважаючи на те, що транспортний літак Ан-70 має суттєву перевагу над зарубіжними аналогами, але на сьогодні він ще не впроваджений у серійне виробництво. Подібна ситуація має місце і з Ан-148, кількість екземплярів якого виготовлених в Україні є менша десяти, попри те, що він був розроблений ще у 2004 р. У свою чергу, серійне виробництво Ан-140 сьогодні здійснюється в Росії, а не в Україні, забезпечуючи, таким чином, робочі місця іншої країни. Такий стан справ свідчить про невирішеність ряду проблем у сфері фінансово-економічного забезпечення виробничого та збутового процесу.

Здійснене порівняння конкурентних позицій продукції вітчизняного авіапрому дозволило визначити, що найбільш суттєва перевага – нижча ціна та окремі характеристики, сьогодні уже не мають в цілому вирішального значення. Окрім цього, після вступу України до СОТ, який вже відбувся, така перевага вітчизняної авіаційної техніки, як низька ціна порівняно із зарубіжними аналогами, поступово буде втрачена через зростання цін на комплектуючі вироби, енергетичні ресурси та технічні послуги, оскільки, будучи інтегрованими у світову економіку, українські авіавиробники відчуватимуть на собі всі прояви економічної нестабільності, так само, як і авіавиробники інших країн – членів СОТ.

Не менш важливим є і те, що за прогнозами експертів [8], вітчизняні авіавиробники у найближчі декілька років не зможуть забезпечити такі умови постачання, які здатні забезпечити зарубіжні виробники під час проведення політики агресивного проникнення на нові ринки збуту, як-то кредитування, лізинг, відстрочка платежів,

післяпродажне обслуговування авіаційної техніки у різних регіонах світу тощо. Отже, ті конкурентні переваги, які мають сучасні літаки марки «Антонов», можуть бути нівельовані, якщо не будуть вирішені наявні проблеми щодо механізму їх продажу. Крім того, ці переваги вітчизняної АТ носять лише тимчасовий характер і можуть втратити актуальність, якщо проекти зі створення аналогічних моделей літаків у зарубіжних країнах будуть реалізовані найближчим часом, а серійне виробництво українських моделей літаків не буде налагоджене.

*Вищенаведені факти дають підстави вважати, що конкурентні переваги сучасних зразків вітчизняної авіаційної техніки мають нижчу конкурентоспроможність у порівнянні із закордонними конкурентами, а окремі носять тимчасовий характер, оскільки її впровадження відбувається надто повільно.*

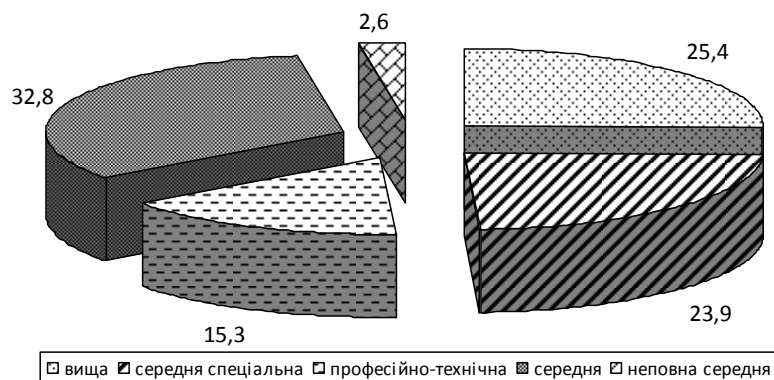
Спадщиною авіаційною промисловості колишнього СРСР можна вважати поєднання діяльності великої кількості авіабудівельних підприємств тепер уже незалежних країн. Якщо раніше ця система сприяла розвитку авіабудування та значно збільшувала його потенціал, то сьогодні це скоріше загроза, яка полягає у залежності технологічного процесу виготовлення авіаційної продукції від постачань сплавів та комплектуючих виробів у більшості із-за кордону. Так, на сьогодні майже 70% комплектуючих у виробництві українських авіаційних двигунів надходить з Росії, зокрема, близько 400 російських підприємств постачає деталі для ВАТ «Мотор Січ» [18], що у грошовому виразі становить 115 млн. дол. США щорічних витрат вітчизняного підприємства [15], а окрім цього, частка витрат праці робітників російських підприємств у структурі загальних витрат на виробництво українських авіаційних двигунів становить 60–80%. Для налагодження виробництва комплектуючих в Україні необхідні кошти, яких зараз немає, а також патенти, якими володіє Росія [9].

*Зазначені факти є свідченням високого рівня залежності виробництва наукоємної продукції, у даному випадку авіаційної техніки, від зовнішніх постачальників, що є явною загрозою в умовах зростання світової економічної нестабільності та конкуренції.*

За роки кризового розвитку вітчизняне авіабудування зазнало суттєвих кадрових втрат. Так, якщо до 1991 р. в АП України було зайнято більше 130 тис. працівників, то на сьогодні їх кількість не перевищує 75 тис. осіб разом із кількістю працівників найбільших забезпечуючих підприємств [1]. Причинами такого суттєвого відтоку робочої сили став перш за все недостатньо високий рівень заробітної плати на підприємствах підгалузі та систематичні багатомісячні затримки з її виплатою. Так, навіть у докризовому 2007 р. на АНТК ім. Антонова середня заробітна плата становила 3 тис. грн., а на ВАТ «Мотор Січ» – у межах 1,3–1,7 тис. грн. З іншого боку, зарплата європейських авіаконструкторів у десятки разів вища, тому зарубіжні авіавиробники доволі часто вдаються до переманювання українських працівників, і не безуспішно [5].

Окрім зазначеного зменшення кількості працівників, більш важливою є проблема, що відтік висококваліфікованої робочої сили спричинив і зменшення інноваційного потенціалу, який дотепер забезпечував українській АП можливість представляти на ринку авіаційної техніки унікальні розробки. Наукоємні галузі (підгалузі) в силу своєї специфіки потребують поглибленої спеціалізації праці та наявності висококваліфікованих працівників, оскільки лише ці працівники, маючи зазвичай вищу освіту та великий досвід роботи, здатні забезпечити виконання НДДКР на найвищому рівні. У розвинутих країнах частка працівників з вищою освітою в АП становить не менше 50–60% і є основою інтелектуального капіталу підгалузі [13]. Крім того, у безпосередньому виконанні НДДКР часто зайняті особи, які мають науковий ступінь у відповідній галузі наук. Крім того, оплата праці у наукоємних галузях (підгалузях), як правило, є високою, тому і поведінка робочої сили тут відзначається стабільністю та передбачуваністю.

У цьому контексті слід відзначити важливу особливість структури промислово-виробничого персоналу ВАТ «Мотор Січ» (рис. 3.3.2.1), яке, як уже зазначалось, є одним із лідерів вітчизняного авіапрому і спеціалізується на розробці та виготовленні новітніх зразків авіадвигунів.



**Рис. 3.3.2.1. Сучасна структура за освітою промислово-виробничого персоналу авіадвигунобудівельного підприємства ВАТ «Мотор Січ» [20].**

Згідно рис. 3.3.2.1, на протипагу вище зазначеним даним щодо якісного складу працівників авіаційних підприємств розвинутих країн світу, частка працівників з вищою освітою на ВАТ «Мотор Січ» становить лише 25%, а близько 35% усього персоналу складають працівники віком старше 45 років, тобто люди, не схильні до інноваційної, ризикової діяльності. Отже, структура промислово-виробничого персоналу не є оптимальною.

*Підсумковою може бути теза, що сьогодні для авіапрому України характерний відплив висококваліфікованих кадрів за кордон, дефіцит працівників робочих спеціальностей, незадовільний рівень мотивації праці, що суттєво знижує інноваційний потенціал авіабудівельних підприємств.*

Однією із найбільш складних проблем авіаційної інфраструктури у найближчий час може стати необхідність заміни застарілих моделей 1960–1970-х рр. випуску. Сьогодні на внутрішніх пасажирських авіалініях масово експлуатуються радянські моделі Ан-24 і Як-40, вичерпання льотного ресурсу яких становить у середньому 70–95%; у сфері військово-транспортної авіації проблеми ті ж самі – моделі радянського періоду Ан-12 і Ан-22 найближчим часом вичерпають свій ресурс і мають бути повністю списані до 2015 р. [14]. Виходячи із цих тенденцій, можна стверджувати, що найближчим часом авіаційна інфраструктура в Україні потребуватиме суттєвого оновлення.

Натомість на українському ринку авіаційних перевезень з'явилося багато авіакомпаній, які у своїй діяльності орієнтуються або на моделі радянського виробництва, або на моделі зарубіжного виробництва (табл. 3.3.2.1) [22].

Таблиця 3.3.2.1.

**Парк провідних авіакомпаній України, 2008 р.**

Авіакомпанія	Склад авіапарку		
	Літаки зарубіжних виробників	Літаки виробництва СРСР (у т. ч. укр.)	Літаки українського виробництва
«Аеросвіт»	Boeing-737 – 13 екз. Boeing-767 – 3 екз.	немає	немає
«Міжнародні авіалінії України»	Boeing-737 – 13 екз.	немає	немає
«Донбасаеро»	Airbus-320 – 2 екз.	Як-42 – 12 екз. Ан-24 – 8 екз.	немає
«Українські середземноморські авіалінії»	Airbus -320 – 1 екз. DC-9 – 4 екз.	Ту-134 – 1 екз. Ан-24 – 1 екз.	немає
«Дніпроавіа»	Boeing-737 – 4 екз. Embraer - 145 – 4 екз.	Як-40 – 6 екз. Як-42 – 3 екз.	немає

Згідно з даними табл. 3.3.2.1 українські авіакомпанії, особливо ті, які спеціалізуються на міжнародних авіаперевезеннях – «Міжнародні авіалінії України» та «Аеросвіт» – віддають перевагу літакам зарубіжного виробництва. Причини зазначеного можна пояснити такими обставинами:

- зарубіжні літаки, на відміну від літаків українського виробництва, повністю відповідають вимогам безпеки та екології, які висуваються ІКАО і пасажирів більш прихильно ставляться до авіаліній, які використовують саме їх;
- ціна «ненового» зарубіжного літака (раніше використовуваного) у 2–3 рази нижча за новий літак вітчизняного виробництва;
- обслуговування літаків зарубіжного виробництва, в т. ч. «ненових», на відміну від українських, здійснюється у більшості країн світу.

*Результатом усіх вище обставин є те, що сьогодні нові літаки вітчизняного виробництва Ан-38, Ан-140, Ан-148 – навіть за умови нижчої ціни не знаходять покупців на внутрішньому ринку. У недалекій перспективі це загрожує насиченням українського авіаринку літаками зарубіжного виробництва, а також поглибленням кризи в АП України, яка не може повноцінно розвиватися в умовах відсутності попиту з боку найближчих потенційних покупців.*

Попри відоме гасло, що науково-технічний потенціал України в галузі авіабудування є одним із найкращих у світі, що дає можливість створювати нові зразки авіаційної техніки, що задовольняють потреби користувачів реальний стан справ не є таким оптимістичним. Так, за 19 років незалежності вітчизняними авіавиробниками так і не було створено жодної моделі дальномагістрального або хоча б середномагістрального літака, яка могла б скласти повноцінну конкуренцію західним аналогам, що масово експлуатуються авіакомпаніями, і не лише українськими. За умов відсутності належної уваги через проект Ан-70. Перспективні українські проекти моделей Ан-180 і Ан-218 залишилися нереалізованими і на сьогодні є замороженими, а створені Ан-140 і Ан-148 лише умовно можна назвати середномагістральними, оскільки виконувати рейси на відстань 4500–6000 км, наприклад, між Україною та країнами Середнього Сходу, вони здатні лише при неповному завантаженні. Більше того, літаки з турбогвинтовентиляторними двигунами, яким є Ан-140, користуються попитом переважно на регіональних перевезеннях, а не на середномагістральних, де особливе значення має високий рівень комфорту. Проте сегмент регіональних пасажирських авіаперевезень знаходиться ще у стадії формування, тоді як розширення клієнтської бази українським авіавиробникам потрібно вже сьогодні.

Зазначені факти стосуються не лише транспортних і пасажирських літаків. Майже відсутні розробки надлегких і легких літаків, вертольотів, надзвукових літаків для підготовки льотного складу військово-повітряних сил. Окремі проекти малої авіації реалізуються силами ентузіастів, але їх не можна розглядати як перспективні. У той же час

потреба в авіації такого класу в Україні є. Вона необхідна насамперед сільському господарству, на потреби якого зараз працюють не дуже пристосовані (з економічної точки зору) для сучасних умов старі літаки АН-2 і такі ж старі вертольоти Мі-2, перероблені на сільськогосподарський варіант. Спеціалізована ж сучасна техніка повністю відсутня. Як висновок зазначеному, може бути теза, що продукція вітчизняного авіапрому не відповідає потребам ринку.

Основними конкурентами українських авіавиробників на сьогодні є [22]:

- у сфері літакобудування – американська компанія Lockheed-Martin, бразильська компанія Embraer, канадська компанія Bombardier, франко-італійське об'єднання ATR, шведський концерн SAAB, а також російське ЗАТ «Цивільні літаки Сухого» з новітнім проектом SSJ-100;
- у сфері двигунобудування – американська компанія Allison, французька компанія Snecma, а також російські підприємства, серед яких Омський та Пермський моторобудівні заводи, а також науково-виробниче об'єднання «Сатурн» з новітнім проектом SaM-146.

Таким чином, українські виробники займають переважно ту ринкову нішу, де спостерігається конкуренція з виробниками так званого «другого ешелону» [8]. Що стосується напрямів реалізації АТ українського виробництва, то вона відбувається переважно в країнах колишнього СРСР та країнах далекого зарубіжжя, які розвиваються, зокрема:

- у сфері літакобудування – Росія, Казахстан, а також країни Африки, Близького Сходу, Пакистан, Індія, Китай та ін.;
- у сфері двигунобудування – більше половини АД реалізується в Росії, решта – у країнах далекого зарубіжжя, переважно у тих саме, що й літаки.

Окрім цього, в нових умовах українська АП зіштовхнулася з конкуренцією на ринках країн Середньої Азії, оскільки в цьому регіоні українські та російські авіавиробники, які представляють тепер різні країни, реалізують схожу за функціональними характеристиками продукцію [7]. Колишні спільні виробники донедавна однієї країни стали тепер конкурентами на освоєних зарубіжних ринках, а ринки колишніх союзних республік стали тепер зарубіжними, у тому числі для української АП. У першу чергу, це стосується Росії, яка є для України одночасно і партнером, і конкурентом.

Зауважимо, що у 2008 р. вже відбулися події, які вказують на зростання конкуренції на ринках, на які орієнтуються вітчизняні виробники авіаційної техніки. Так, у Росії відбувся випробувальний політ регіонального літака SSJ-100, який є прямим конкурентом українського Ан-148, а дещо пізніше в Іспанії здійснив випробувальний політ перший екземпляр військово-транспортного літака Airbus-400M, який є прямим конкурентом українського Ан-70. Окрім цього, російські виробники вже сьогодні реалізують аналогічні проекти, зокрема, російський SSJ-100 планується обладнати двигунами SaM-146 спільної розробки російського науково-виробничого об'єднання «Сатурн» та французької двигунобудівної компанії Snecma.

*Узагальнюючою тезою може бути твердження, що рівень конкуренції на авіабудівельному ринку зростає і сучасними конкурентами вітчизняного авіапрому є не лише виробники з далекого зарубіжжя, але і партнери з колишніх союзних республік.*

На сучасному етапі в АП України спостерігається недостатня завантаженість виробничих потужностей, яка не перевищує 20–30%, що пояснюється, з одного боку, відсутністю достатньої кількості замовлень з боку внутрішніх споживачів, а з іншого – браком обігових коштів, що не дає змоги виконувати наявні замовлення у визначені терміни. Напротивагу цьому, середній рівень завантаження авіаційних підприємств ЄС та США сягає 80–90%.

Причинами незадовільного рівня завантаження виробничих потужностей як низька конкурентоспроможність продукції, незначний попит на внутрішньому та зовнішньому ринках, що було розглянуто вище. Окрім цього, на нашу точку зору, доцільно приділити увагу ще одній важливій проблемі, яка полягає в тому, що однією з головних помилок перехідного періоду стало надмірне покладання на один проект – військово-транспортний літак Ан-70 – без урахування можливостей його комерціалізації. Єдиний екземпляр Ан-70 знаходиться на авіазаводі у Києві і проходить модернізацію, завершення якої планується у 2012 р. Результатом такого підходу стало замороження перспективних вітчизняних проектів зі створення пасажирського літака збільшеної вмістимості Ан-180 та Ан-218, поглиблення проблем з реалізацією проектів зі створення Ан-140 та Ан-148, тоді як сам проект Ан-70 за більше ніж двадцятирічний період його реалізації так і не став успішним.

Результатом зазначеного є відповідно і низькі показники дохідності порівняно з дохідністю зарубіжних країн. Так, якщо обсяг продажів американського виробника Boeing становить 50–60 млрд. дол. США, то аналогічний показник в Україні не перевищує 5 млрд. грн., хоча кількість працівників тут відрізняється не настільки принципово, щоб пояснити цю різницю. В цілому, річний обсяг продажів на одного працівника також складається не на користь вітчизняної авіапрому – 416 тис. дол. у США проти 50–60 тис. грн. в Україні.

Підтвердження зазначеного можна знайти і в результатах проведеного аналізу основних показників діяльності ДП «АНТК ім. О.К. Антонова» та ВАТ «Мотор Січ», які узагальнені у табл. 3.3.2.2.

Обрані об'єкти аналізу – ДП «АНТК ім. О. К. Антонова» та ВАТ «Мотор Січ» – не є випадковими, адже це флагмани вітчизняного авіабудування та авіадвигунобудування, а результати їхньої діяльності з однієї сторони є визначальними для авіапрому, а з іншої – найвищими, оскільки саме їм належить ключова роль в процесі розроблення та виготовлення кінцевої продукції, та й за трансформаційний період вони спромоглися зберегти виробничу базу та кадровий потенціал. Щодо результатів проведених розрахунків, то значення показників фінансової стійкості та ліквідності вказують на стійкий фінансовий стан обох підприємств. Одночасно, фінансові результати діяльності не можна вважати прийнятними, оскільки:

- по-перше, поруч із прибутковою діяльністю у 2008–2009 рр. для обох підприємств була характерною порівняно незначна величина валового прибутку у порівнянні із іншими операційними доходами. Звідси висновок, що позитивні фінансові результати підприємств авіабудування не є наслідком їх основної діяльності;
- по-друге, для фінансування поточної діяльності, зокрема закупівлі комплектуючих, підприємства змушені використовувати позикові кошти, а відсотки за ними суттєво погіршують кінцеві результати;
- по-третє, рівень показників рентабельності є низьким і вказує на недостатній рівень ефективності використання наявних активів та невисоку рентабельність продукції, яка не покриває усіх ризиків розробки та виробництва новітньої наукомісткої продукції;
- по-четверте, рівень зносу основних засобів у ДП «АНТК ім. О. К. Антонова» наближається, а у ВАТ «Мотор Січ» перевищує 50% при недостатньо високій величині фондівдачі.

Таблиця 3.3.2.2

**Динаміка показників фінансово-економічної діяльності  
лідерів вітчизняного авіабудування**

Показники	ДП «АНТК ім. О. К. Антонова»		ВАТ «Мотор Січ»	
	2008 р.	2009 р.	2008 р.	2009 р.
<b>Показники фінансової стійкості</b>				
Коефіцієнт автономії	0,71	0,65	0,51	0,6
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,28	0,31	0,25	0,41
Коефіцієнт фінансової стійкості	2,48	1,95	1,04	1,54
Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	0,52	1,07	0,45	0,88
<b>Показники ліквідності</b>				
Коефіцієнт покриття	1,47	2,37	1,43	1,98
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,46	1,00	0,45	0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,52	0,1	0,21
Робочий капітал (розмір власних оборотних засобів)	652 015	1 720 812	694 346	1 390 403
<b>Показники ділової активності</b>				
Коефіцієнт оборотності активів	0,31	0,38	0,58	0,89
Фондовіддача	0,47	0,63	1,05	1,77
<b>Показники майнового стану</b>				
Частка основних засобів в активах, %	38,22	30,29	23,89	21,87
Знос основних засобів підприємства, %	41,45	49,71	56,82	56,53
Оновлення основних засобів підприємства, %	...	6,53	9,18	9,87
<b>Фінансові результати діяльності</b>				
Чистий дохід від реалізації	1 564 115	2 283 820	2 056 424	3 740 353
Валовий прибуток	291 288	720 924	729 868	1 602 849
Чистий прибуток	198 559	319 430	2 554	741 229
Інші операційні доходи	1 116 147	2 105 027	1 381 562	2 372 129
Прибуток від операційної діяльності	329 562	562 302	258 115	1 104 992
Фінансові витрати	1 837	174 597	53 379	84 279
в т. ч. проценти	1 837	174 597	53 379	84 279
<b>Показники рентабельності</b>				
Рентабельність активів, %	3,93	5,35	0,07	17,6
Чиста рентабельність продажу продукції, %	12,69	13,99	0,12	19,82
Рентабельність продукції, %	22,89	46,13	55,02	74,99

Складено на основі власних розрахунків за даними [20].

Про незадовільний рівень авіабудування в Україні засвідчують наступні статистичні дані: Серійний завод «Антонов» (раніше «Авіант») у 2009 р. не виробив жодного літака, а в 2010 р. – лише чотири: два АН-148 та два АН-32 [23].

*Результуючою може бути теза, що авіабудування в Україні сьогодні має низьку ефективність, що є загрозою для його подальшого розвитку.*

Основною сучасного наукоємного виробництва виступають інновації втілені у новій продукції, процесах, технологіях тощо. Так, серед найбільших революційних техніко-технологічних інновацій в АП, які дали потужний економічний ефект, у тому числі для НТП, слід відзначити перехід на металеві конструкції у 1920-х рр., створення реактивного двигуна у 1940–1950-х рр., а також широке застосування композиційних матеріалів з 1980-х рр. [19].

У свою чергу, створення інноваційної продукції пов'язано із значними інвестиційними витратами, які на порядок вищі у порівнянні із витратами галузей нижчих технологічних укладів. Оскільки на сучасному етапі економіка будь-якої країни прямо залежить від ефективності функціонування наукоємних галузей, то держава створює сприятливі умови для їх розвитку. Так, для створення інноваційного продукту у світовій АП прийнято об'єднувати державний та приватний капітали. Так, частка державних коштів та коштів зарубіжних інвесторів у структурі фінансування технологічних інновацій становить у середньому 30 і 20%, відповідно [21]. Щодо України, то згідно офіційних статистичних даних [16] сьогодні структура фінансування технологічних інновацій залишається неоптимальною, оскільки частка коштів підприємств у структурі фінансування технологічних інновацій є найбільшою (у 2009 р. – 65,0%). У свою чергу нестабільність національної економіки та високий рівень збитковості підприємницьких структур спричиняють погіршення інвестиційного середовища та зниження інноваційної активності.

Підвищення екологічних умов та зростання рівня конкуренції навіть між колишніми партнерами, на чому наголошувалось вище, вимагає від українських виробників авіаційної техніки все частіше пропонувати наявним потенційним клієнтам нові розробки, але в умовах дефіциту інвестиційних ресурсів це завдання є надто складним. Водночас, упровадження інноваційних технологій стримується і застарілим обладнанням, фізичний знос якого, як уже зазначалося, становить більше 50%. У цьому контексті технічний директор ВАТ «Мотор Січ» П. Жеманюк зазначає: «У 1990-х рр. кошти на розробку нових авіаційних двигунів ми знайшли тим способом, повторити який зараз не вдасться, тобто з фонду заробітної плати, переконуючи працівників, що це єдино можливий шлях виживання підприємства. З огляду на вищевикладені факти, у сучасних умовах таке неможливо. Водночас витрати на створення авіадвигуна V покоління постійно зростають – так, на його створення зараз потрібно вкласти близько 3 млрд. дол. США, серед яких 2 млрд. – витрати на наукові дослідження, а 1 млрд. – відпрацювання конструкції і створення нових технологій» [22].

Сьогодні інвестиційна діяльність ДП «АНТК ім. О.К. Антонова» та ВАТ «Мотор Січ» спрямована переважно на будівництво об'єктів промислової інфраструктури, а також на реконструкцію та технічне переоснащення основних виробничих фондів, що обумовлено високим ступенем їх зносу. З огляду на такі обставини, зазначені підприємства вимушені частіше звертатися до позикових коштів, хоча умови банків для підприємств АП є менш прийнятними, ніж для підприємств інших підгалузей машинобудування. З таких обставин теоретично виникає дилема між поверненням кредиту та вкладенням коштів у НДДКР, що в кінцевому підсумку негативно впливає на інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

*Результуючою може бути теза, що складні умови функціонування, брак державної підтримки, невисока ефективність господарської діяльності та необхідність виділення коштів на підтримання життєдіяльності підприємств значно зменшують їх інвестиційні можливості здійснювати інноваційну діяльність.*

У порівнянні з наведеними вище статистичними даними щодо високого рівня авіапромислового комплексу ЄСРСР, доцільно вказати і те, що на сьогодні в Україні функціонує єдина літакобудівельна фірма – АНТК «Антонов» – і два серійні заводи: ХГАПП та Серійний завод «Антонов» (раніше «Авіант»), потужності яких для нинішнього авіаційного ринку України збиткові. За таких умов – не лише подальший розвиток, але і саме існування високотехнологічного сектору стоїть під загрозою. Окрім цього, доцільно ще раз нагадати, що згідно офіційної статистики, для вітчизняної економіки є характерні наступні пріоритети: за показником фінансування науково-технічних розробок: майже 70% коштів сьогодні поглинає 4-й і лише 23% – 5-й технологічний уклади; інноваційні витрати розподіляються таким чином: 60% – 4-й технологічний уклад і 30% – 3-й (сумарно – 90%), а 5-й становить лише 8,6%; стосовно інвестицій, які, власне, і визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, маємо такі пропорції: 75% спрямовуються у 3-й технологічний уклад і лише 20% та 4,5% – у 4-й і 5-й технологічні уклади відповідно; у технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння та модернізація) 83% припадає на 3-й технологічний уклад і лише 10% – на 4-й [10]. В цьому контексті, на думку Я. Жаліло, тривожною виглядає тенденція до збільшення інвестицій на користь традиційних галузей, оскільки це призводить до відволікання ресурсів від сучасного наукоємного виробництва та консервує технологічну відсталість [11]. Сподівання ж на прямі іноземні інвестиції можна вважати марними, адже навіть іноземцям фінансувати своїх прямих конкурентів у пріоритетних для економіки знань сферах.

*Тобто логічною буде теза, про низьку пріоритетність розвитку високотехнологічного виробництва в Україні, що є загрозою формування підвалин економіки знань.*

У даний час, на думку українських фахівців, держава практично самоусунулася від рішення проблем науки і високотехнологічних галузей, віддаючи усе на відкуп ринкові, і вкрай слабо підтримує наукомісткі галузі. Обсяги державного фінансування цільових програм не можуть бути визнані задовільними, в т. ч. і в для авіаційної промисловості. Справа в тому, що кошти, для фінансування авіапрому передбачені в стабілізаційному фонді бюджету, який поповнюється по мірі поступлення доходів до казни. На фоні фінансово – економічної кризи, коли більша частина підприємств країни зупинено, дохідна частина бюджету поповнюється із великими труднощами і наявні ресурси розподіляються в першу чергу по соціальним програмам, а не на стратегічні проекти в промисловості.

Одночасно, важкі умови функціонування вітчизняних підприємств для структур АП ускладнюються тривалістю циклу від наукових досліджень до серійного виробництва (5–7 років для літака і пілотажно-навігаційного комплексу і до 10–12 років – для двигуна), що вимагає постійних, тривалих за терміном і значних за обсягом капіталовкладень, що без участі держави є практично неможливим. Саме так відбувається на Заході. За даними Інституту Бейкера (США), близько 50% усіх державних субсидій припадає на авіаційну галузь. У результаті в ній 70% загального обсягу витрат на НДДКР йде за рахунок державного фінансування.

Досвід провідних авіавиробників демонструє, що навіть такі бренди, як Airbus і Boeing, не можуть тривалий час успішно розвиватися без державної підтримки. У багатьох розвинутих країнах уряд, минаючи вимоги СОТ, фінансує розробку інноваційних зразків авіаційної техніки під виглядом фундаментальних досліджень у сфері аеродинаміки, міцності конструкцій та інших наук, зокрема, в компанії Airbus (ЄС) 1/3 коштів має державне походження, а компанія Lockheed-Martin (США) взагалі спеціалізується на виконанні державних оборонних замовлень [8]. Щодо України, то задекларована на законодавчому рівні державна підтримка підгалузі фактично виконується на 20%, за принципом розподілу коштів є залишковою та хаотичною за об'єктом фінансування.

*Узагальнюючою тезою є те, що сьогодні вітчизняна авіаційна промисловість позбавлена державної підтримки у необхідній для її розвитку мірі.*

Результатом проведеного дослідження став перелік ключових загроз на шляху розвитку вітчизняної авіаційної промисловості. Водночас, на нашу думку, ці загрози потрібно розглядати в більш широкому масштабі, як такі що становлять загрозу і для національної безпеки. Піддурням такого твердження є визначальна роль та увага, яку приділяється у розвинутих країнах розвитку авіабудування та інших високотехнологічних галузей як пріоритетних напрямків забезпечення науково-технологічного прориву. Поруч з тим, потрібно наголосити, що ефективна протидія визначеним загрозам дозволила б нашій країні посісти гідне місце у новому постіндустріальному суспільстві, де знання відіграють ключову роль. Ігнорування ж їх, ускладнює й без того важкий стан економіки та поступово перетворює Україну на сировинний придаток високорозвинутих країн світу.

#### *Література до підрозділу 3.3.2*

1. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : моногр. / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К. : Кондор, 2007. – 356 с.
2. Богуслаев В. А. Сотрудничество – стратегия настоящего и будущего / В. А. Богуслаев // Технологические системы. – 2004. – № 4. – С. 26–30.
3. Быстров Н. Антоновские самолеты возвращаются в Украину / Н. Быстров // Чистое небо. – 2007. – № 5. – С. 52–54.
4. Геперидзе Д. Как за щитить кредиторов и лизингодателей гражданской авиации / Д. Геперидзе // Чистое небо. – 2007. – № 5. – С. 56–58.
5. Гончаров С. Подход пора менять: лимит времени для спасения украинского авиапрома близок к исчерпанию / С. Гончаров // Чистое небо. – 2007. – № 4. – С. 60–63.
6. Динаміка обсягів перевезень авіаційним транспортом у 1980–2007 рр. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.urstst.gov.ua>.
7. Долинчук С. Украинская оборонка: требуются успешные лоббисты [Електронний ресурс] / С. Долинчук // Режим доступу : <http://www.glavred.info/archive/2006/04/12>.
8. Друзь И. Авиационная промышленность Украины на пороге ВТО / И. Друзь // Чистое небо. – 2007. – № 3. – С. 18–21.
9. Дяченко В. На честном слове и одном крыле держится военно-промышленный комплекс Украины [Електронний ресурс] / В. Дяченко // Новости Украины. – Режим доступу : <http://www.from-ua.com>.
10. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозів, Фенікс, 2003. – 1008 с.
11. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : моногр. / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.
12. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16. 01. 2003 р. № 433-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 13. – С. 93.
13. Казаков В. Базові засади процесів трансформації українського авіабудування / В. Казаков, Г. Кривов // Технологические системы. – 2002. – № 4. – С. 5–10.
14. Кривов Г. А. Мировая авиация на рубеже XX–XXI столетий: промышленность, рынки : моногр. / Г. А. Кривов, В. А. Матвиенко, Л. Ф. Афанасьева. – К. : КВИЦ, 2003. – 296 с.
15. Мельник Д. Танец сдержек и противовесов [Електронний ресурс] / Д. Мельник // Официальный сайт журнала «Эксперт». – Режим доступу : <http://www.expert.ru>.
16. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держкомстат України. – К. : Техніка, 2009. – 457 с.
17. Петропавловська С. Е. Авіаційний маркетинг : курс лекцій / С. Е. Петропавловська, С. М. Подреза, О. А. Радченко. – К. : Нац. авіац. ун-т, 2003. – 86 с.
18. Печорина Н. Украинская авиаотрасль в условиях рыночных отношений [Електронний ресурс] / Н. Печорина // Авиамир. – Режим доступу : <http://aviamir.com.ua>.
19. Пристинський В. Л. Сто знаменитых изобретений : науч.-попул. изд. / В. Л. Пристинський. – Харьков : Фолио, 2006. – 511 с.
20. Регулярна інформація про емітентів: ДП «Антонов», ВАТ «Мотор Січ» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/55/41080>.
21. Сагань Ю. Украина не в том технологическом укладе [Електронний ресурс] / Ю. Сагань // Донецкий коммуникационный ресурс. – Режим доступу : <http://www.dkr.ua/index/>
22. Салига С. Я. Управління розвитком промислового наукоємного виробництва : моногр. / С. Я. Салига, П. А. Борисенко. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2010. – 184 с.
23. Серійний завод «Антонов» наращивает обороты ... [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.wing.com.ua/content/view/8414/38/>



### 3.3.3. Неіндустріальні перспективи економіки України

За останні десятиріччя світова економіка стрімко змінилася. Відбувається якісна трансформація інституційних основ світового ринку. Національні економіки активно інтегруються в єдиний глобальний механізм із універсальною системою макроекономічного регулювання та відповідною системою оцінок. По суті – з'являється новий світ, нова економіка, не схожа на традиційну стару економіку часів ринку А. Сміта та Д. Рікардо. Які ж її специфічні відмінності?

*По-перше*, відбувається бурхливий розвиток ринку знань, постійно зростає роль наукоємного сектору, виробництва і збуту сучасних наукоємких технологій, що прискорює процеси комп'ютеризації інформаційного простору економіки та всього суспільного життя. Наприклад, у США витрати на закупівлю комп'ютерної техніки вже перевищують видатки на закупівлю автомобілів, житла і на багато відсотків – видатки на промислове і комерційне будівництво.

*По-друге*, нова економіка – це стрімке зростання капіталізації ринкової вартості компаній, шляхом створення їх розгалужених мереж, які здійснюють проривні дослідження і розробки у новітніх галузях науки та техніки. Ці, як правило, невеликі за чисельністю зайнятих і за обсягом капітальних ресурсів компанії, по суті, визначають промислове обличчя нової економіки.

*По-третьє*, нова економіка – це економіка, в якій система державних пріоритетів у розвитку науки і техніки спрямована, перш за все на капіталізацію витрат, що вкладаються у людину. Основним пріоритетом тут виступає політика щодо підвищення рівня освіти та зміцнення здоров'я населення.

*По-четверте*, нова економіка – це економіка, що забезпечує високі темпи оновлення основного капіталу, інвестованого у життєзабезпечуючі сектори матеріального виробництва та обслуговуючої інфраструктури.

*По-п'яте*, нова економіка – це економіка, що забезпечує приблизно рівні умови для нормальної життєдіяльності кожного громадянина країни, незалежно від місця його проживання: заробітна плата, житло, робота, доступ до інформаційного та транспортного обслуговування тощо [23]. Найбільш прийнятною формою урбанізації за цих умов стають мегаполіси.

Глобальні структурні зрушення у світовій економіці пов'язані з переходом розвинених країн до шостого НЕОІНДУСТРІАЛЬНОГО технологічного укладу, якому притаманні якісно нові соціальні, ресурсні та високі екологічні критерії і стандарти. Вони досягаються через структурні зміни як в економіці загалом, так і в окремих галузях і підприємствах, що забезпечують технологічний прорив на інноваційній основі. За умов глобалізації політичні та корпоративні еліти різних країн вибудовують свої гео економічні стратегії та шляхи модернізації економіки, покликані забезпечити їм гідне місце у новій ієрархії взаємовідносин. При цьому розвинені країни світу концентрують зусилля на тому, щоб зберегти своє лідерство у світовому інноваційному виробництві і закріпити технологічний відрив від інших країн.

Щодо аналізу тієї ситуації, яка склалася в економіці України в дійсний час, то вона характеризується одним словом – КРИЗА! Україна знаходиться на порозі нових випробувань, у вирі масштабних світових викликів, які потребують максимальної концентрації наших спільних зусиль, консолідації всього суспільства. Українській реальності вимагають від вищого керівництва країни оперативного та ефективного реагування, виважених, скоординованих дій, спрямованих на подолання кризових явищ. З іншого боку – це також і своєрідний «момент істини», який дає нам нагоду визначитися, який свій доробок економічна наука, може запропонувати країні та владі у найближчій та більш віддаленій перспективі.

Про нагальну потребу в структурних реформах вітчизняної економіки влада та бізнес говорять ще з кінця 90-х рр. минулого століття [4; 5; 6; 13; 14]. Тож нині чи не кожен громадянин України знає, що у країні, крім конституційних реформ, слід провести реформування державного апарату, спростити дозвільну систему, прийняти новий податковий кодекс, серйозно зайнятися енергозбереженням, здійснивши реформування промислових підприємств і ЖКГ, врешті-решт побудувати легітимний ринок землі [7; 9; 10; 11; 12; 16]. Стосовно необхідності цих і ще багатьох інших реформ уже ні в кого не виникають сумніви. Проте з їх реалізацією вже протягом майже двадцяти років у країні все щось аж ніяк не складається...

Технологічний розвиток економіки передбачає розвиток економіки шляхом прогресивних зрушень, залучення інвестицій, послідовного зростання науково-технологічного сектору, економіки знань. Відставання розробки теорії технологічних укладів, невикористання її в процесі державного прогнозування й управління призводять до викривлень у розвитку країни. Формування постіндустріального суспільства наприкінці ХХ ст. передбачало нову історичну фазу розвитку цивілізації, в якій головними продуктами виробництва стали інформація і знання. Рисами, що відрізняли у розвинутих країнах інформаційне суспільство, стали: збільшення ролі інформації та знань у житті суспільства; збільшення частки інформаційних комунікацій, продуктів і послуг у валовому внутрішньому продукті; створення глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їх потреб щодо інформаційних продуктів і послуг.

У сучасному постіндустріальному суспільстві інформація стала найбільш важливою цінністю, а індустрія одержання, обробки і трансляції інформації – провідною галуззю діяльності, куди з кожним роком вкладають все більш значні капітали. Як вважають провідні вчені, інформація стає важливим стратегічним ресурсом, відсутність якого призводить до суттєвих втрат в економіці. Тому інформатизація суспільства виступає одним із вирішальних чинників модернізації економіки та запорукою інтеграції будь-якої країни в сучасне світове співтовариство.

У теоріях постіндустріалізму набувають специфічного трактування питання сутності, змісту, шляхів і методів соціально-економічних перетворень у національному і глобалізаційному масштабах, системних трансформацій у постсоціалістичних країнах, перехідного періоду до нової економічної системи. Це одна з принципових відмінностей теорій постіндустріалізму, що накладає свій відбиток і на функції цих теорій.

Французький учений Ален Турен у роботі «Постіндустріальне суспільство» [18] запропонував не проводити відмінності між соціально-економічними системами за віссю протиставлення різних типів власності й різних суспільних способів виробництва. Схожі думки висловлені у працях Деніела Белла [1], де автор запропонував так званий багатоосьовий підхід до пояснення переходу від індустріального до постіндустріального суспільства та характеристики останнього. Основними осями при цьому є розвиток науки і техніки, зміни структури виробництва і структури зайнятості, зміни соціальної структури, застосування знань, зміни відносин власності.

Американським ученим Майклом Кастельсом у роботі «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» [19] відмінності відкладаються за іншою віссю – між доіндустріальною епохою, індустріалізмом та інформаційною цивілізацією. Соціально-економічні зміни відбуваються у виробництві в застосуванні видів знання.

Певні відмінності у визначеннях постіндустріального суспільства, економіки знань як теоретичних конструкцій і реальності свідчать про дискусійність окремих проблем, пов'язаних із становленням і розвитком постіндустріальної цивілізації. Настання постіндустріального етапу і відповідного суспільства характеризується процесом створення у сфері послуг все більшої частки ВВП і зосередженням у цій сфері людської активності все більшої частки зайнятих. У країнах із високим рівнем розвитку в структурі ВВП переважає третинний сектор, а вторинний представлений переробною промисловістю, тоді як частка первинного сектору є невеликою.

У сучасній економічній літературі щодо питання індустріалізації можна визначити такі напрями в поглядах на співвідношення інформаційного та постіндустріального суспільств: 1) інформаційне суспільство – це певна частка постіндустріального суспільства (Владислав Іноземцев [2] та інші); 2) постіндустріальне суспільство й інформаційне є взаємозамінними чинниками (М. Коннорз та інші); 3) інформаційне суспільство є наслідком індустріального розвитку (Деніел Белл [1], Дж. Мартін та інші). Заслуговує на увагу точка зору М. Кондратьєва, який пов'язує постіндустріальне суспільство не скільки зі змінами в технологіях, скільки з переходом до суспільства, що базується на постматеріальних, інформаційних засобах. Проте такого розвитку не досягла жодна країна світу.

Технологія, як важливий елемент продуктивних сил, завжди існує у певній суспільно-економічній формі, яка визначається панівними виробничими відносинами. Тому за всієї єдності технологічної та економічної складових суспільного виробництва між ними неминуче виникають невідповідності та суперечності. Нагромадження капіталу і науково-технічний прогрес змінюють структуру капіталу, зростає технічна озброєність праці, а отже, змінюється технічна вартісна структура капіталу, що визначає тенденцію норми прибутку до зниження. На цій основі виведено закони спадної продуктивності капіталу. Нагромадження капіталу є процесом, що поєднує економічні та технологічні зміни. Оскільки технологічні зміни мають історично визначні межі та проходять цикли від наростання своєї ролі у розвитку економіки до її затихання при наближенні до технологічної межі, то цим процесам відповідають процеси збільшення та зменшення віддачі. Глибина спаду виробництва, зниження продуктивності капіталу визначаються істотною мірою станом науково-технічного прогресу та ступенем використання його здобутків. Такі негативні процеси гостро постають при незмінному технічному базисі. І навпаки, науково-технічний прогрес, застосування нової техніки забезпечує зростаючу віддачу.

Особливо загострюється суперечність тоді, коли той чи інший технологічний уклад наближається до своєї межі, вичерпує свої потенційні можливості. Тому подолання цієї технологічної межі досягається переходом до якісно нової технології та технологічного укладу.

Як свідчать оцінки провідних світових учених, ми знаходимося саме зараз на такій стадії розвитку – переходу від низхідної довгої хвилі циклу М. Кондратьєва (п'ятого технологічного укладу) до висхідної хвилі нового – шостого технологічного укладу. Тому виникає ряд закономірних питань: «А чи не вичерпало своїх можливостей проривного розвитку сучасне постіндустріальне, інформаційне суспільство? Чи не ставить на порядок денний перехід до нового шостого технологічного укладу в той же час і перехід до нового НЕОІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА? Чи не зможе стати стратегічно можливим для України гасло: «Від ІНДУСТРІАЛІЗМУ – минаючи ПОСТІНДУСТРІАЛІЗМ – до НЕОІНДУСТРІАЛІЗМУ?».

Особливості таких процесів все більш чітко виявляються в сучасному інформаційному господарстві. Адже інформація і знання як новий виробничий ресурс знімають питання обмеженості, забезпечують зростання віддачі, реалізують дію закону зростаючої продуктивності. Д. Белл зазначає: «Заміна робітників машинами приводить до економії не лише праці, але й інвестицій, тому що кожна наступна одиниця капіталу є більш ефективною і продуктивною, ніж попередня. А отже, на одиницю продукції потрібно і менше витрат» [1, с. 164].

Сучасне інформаційне суспільство вносить зміни до характеру технологічного й економічного розвитку. Індустріальній економіці властиві не лише закон спадної продуктивності капіталу, але і зростання ентропії при використанні речовини й енергії. Проте це можливо, якщо техніко-економічний рівень виробництва залишається незмінним. Якісно нові технології вирізняються тим, що забезпечують раціональне та ефективніше використання речовини й енергії, тому радикальні технології зрушення зумовлюють ресурсозабезпечення і тим самим зменшують ентропію виробничих систем. Одночасно це призводить до зростання норми прибутку, хоча потім знову можливе поступове її зниження протягом відносно довгого періоду.

Методологію технологічного розвитку країни чітко викладено і в працях дослідника Т. Стоун'єра – «в аграрній економіці господарська діяльність була пов'язана переважно з виробництвом достатньої кількості продуктів харчування, а лімітуючим фактором звичайно була доступність хорошої землі. В індустріальній економіці господарська діяльність була переважно виробництвом товарів, а лімітуючим фактором – частіше за все капітал. В інформаційній економіці господарська діяльність – це, головним чином, виробництво і застосування інформації з метою зробити всі інші форми виробництва ефективнішими і тим самим створити більше матеріального багатства.

Лімітуючим фактором є наявне знання» [2, с. 64]. Постає питання визначити, як виглядатимуть ці чинники в умовах неоіндустріальної економіки.

Повертаючись до теорії Белла, слід зазначити, що ним була розроблена нова концепція секторної теорії, яка відокремлювала, крім третього, ще й четвертий і п'ятий уклади: для цього він скоротив третій сектор, обмеживши його транспортними та комунальними послугами, а торгівлю, фінанси, страхування й операції з нерухомістю відніс до четвертинного сектору, а до п'ятиринного включив охорону здоров'я, освіту, відпочинок, урядові установи. Дана концепція Белла викликає багато суперечок у сучасному економічному науковому світі, проте її дослідження дає змогу визначити більш чітко технологічні уклади та відповідні провідні технології в кожному з них.

Незважаючи на такі суперечки, Д. Белом сформульовано характер переходу від індустріального до постіндустріального суспільства: нове суспільство не замінює індустріального чи навіть аграрного, а дає новий аспект, у тому числі у сфері використання даних та інформації, які є необхідним компонентом суспільства, що невідворотно ускладнюється. Таким чином, суспільство нічого не втрачає, а нарощує виробничий потенціал, переводить його на новий рівень розвитку. Перехід до постіндустріального суспільства не заперечує існування аграрного та видобувного секторів. Отже, можна зробити висновок про те, що неоіндустріальне суспільство не заперечуватиме досягнень інформаційного. Розвинута індустрія перетворює сільське господарство і добувні галузі на основі впровадження машинної техніки, комплексної механізації та автоматизації виробництва. Це дозволяє підвищити продуктивність праці та зменшити зайнятість у цій сфері, а вивільнену робочу силу перевести в обробну промисловість.

Перехід на новий технологічний спосіб виробництва супроводжується глибокими структурними змінами у секторах виробництва. Заслужують на увагу погляди Джефрі Сакса, який зазначає, що розподіл праці світу за рівнем розвитку технологій є більш глибоким, ніж ідеологічні відмінності. Менша частка планети, на якій проживає приблизно 15% її населення (розвинуті країни), забезпечує на практиці решту країн світу технологічними інноваціями. Друга частина, яка включає приблизно половину населення, здатна відтворювати ці технології. Решта планети, яку населяє приблизно третина її жителів, є технологічно відірваною – вона сама не створює інновацій і не впроваджує іноземних технологій. Основні проблеми таких країн полягають у розповсюдженні інфекційних захворювань, низькій продуктивності сільського господарства та погіршенні навколишнього середовища. Відповідно технологічні зміни їм не під силу. Тому розвинуті країни перебувають на піку постіндустріальної стадії розвитку. У них панують інформаційно-інтелектуальні технології, зосереджена основна маса комп'ютерів, забезпечений високий рівень життя.

Елвін Тоффлер характеризує особливості сучасного суспільства таким чином: «Суспільства першої хвилі» одержують енергію від живих акумуляторів – м'язові сили людини і тварин – або від сонця, вітру і води, товари звичайного виробництва виготовляються поштучно на замовлення, що значною мірою стосується і розподілу» [3, с. 233]. Інакше кажучи, доіндустріальне суспільство характеризується і примітивним способом виробництва, і низьким рівнем виробництва, а отже, і відповідними умовами життя і праці. Абсолютно правильним є твердження Джефрі Сакса: «Розрив у технологіях подолати набагато складніше, ніж розрив у капіталі».

Економічні погляди Йозефа Шумпетера визначають елементи інституціоналізму і неокласичний напрям науки. У роботі «Теорія економічного розвитку» Шумпетер на противагу Вальрасу досліджує не умови економічної рівноваги, а розробляє теорії економічного розвитку, в центрі яких є ті внутрішні фактори, які викликають економічний розвиток системи. Особливий внесок Шумпетера в економічну теорію полягає в тому, що він досліджує фактори, які викликають рівновагу ринкової системи всередині. Цими внутрішніми факторами стають нові виробничі комбінації, які визначають динамічні зміни в економіці: створення нового продукту; використання нової технології виробництва; використання нової організації виробництва. Виробництво, згідно із вченням Шумпетера, не може існувати без постійних революційних змін у техніці й технології виробництва. Такі постійні інновації, які здійснюються у виробничому процесі, є головним джерелом прибутку, якого не існує в ситуації виробництва. Прибуток можливий тоді, коли економіка перебуває в постійному русі, у процесі динамічного розвитку.

Із новаціями пов'язує вчений і проблему циклічності: нововведення одного суб'єкта підприємницької діяльності призводять до впровадження інновацій іншими, а це у свою чергу – до зростання інвестицій і початку фази зростання; після вичерпання потенціалу нововведень і зниження прибутків настає фаза занепаду. При цьому на даних «довгих» хвилях можливі короткохвильові коливання економічної активності. Коли з'являються нові ідеї, усе повторюється знову. Але «творче руйнування» циклічного руху – невід'ємна закономірність економічного зростання.

За оцінкою С. В. Мочерного [6], модель постіндустріального суспільства (Деніел Белл, Раймон Арон [17]) передбачає найважливіші структурні елементи постіндустріального суспільства за участю університетів, наукових інститутів та дослідницьких організацій, а матеріальні продуктивні сили перестають відігравати вирішальну роль. Влада зосереджується в руках учених. Методологічними вадами цієї теорії є, по-перше, характеристика суспільства лише з боку одного з елементів продуктивних сил, тобто науки; по-друге, ігнорування власності як визначального критерію класифікації суспільства і зведення її до юридичної фікції, до майнових прав; по-третє, значна відірваність від реалій практики, навіть у розвинених країнах світу, які на кілька десятиліть випереджають Україну за економічним потенціалом.

Сучасний російський вчений, академік РАН С. Ю. Глазьев у своїй книзі «Теория долгосрочного технико-экономического развития» дає наступну (табл. 3.3.3.1 та 3.3.3.2) розгорнуту характеристику технологічних устроїв (укладів). Загалом постіндустріальна економіка має особливості, що відрізняють її від індустріальної: 1) підвищення оперативності прийняття рішень; 2) посилення конкуренції на ринку інформаційних послуг; 3) підвищення ролі інтелектуальної праці; 4) рівність інформаційних можливостей великих, середніх і малих підприємств; 5) застосування

нових форм розрахунків та електронних платіжних систем; 6) перехід на передачу інформації через телекомунікаційні мережі; 7) переважна залежність продуктивності від використання досягнень науки і техніки, а також від якості інформації та менеджменту; 8) перенесення уваги виробників і споживачів із матеріального виробництва на інформаційну діяльність; 9) глобальний характер економіки, при якому капітал, виробництво, менеджмент, ринки, інформація і технології долають кордони.

Особливого загострення протилежності індустріальної та постіндустріальної цивілізації набувають в умовах трансформації економічних систем. Політика технологічних укладів є провідником сучасних процесів постіндустріального суспільства. Технологічна структура економіки кожної країни може бути репрезентована розподілом технологій, продуктів і послуг у межах повного технологічного циклу, охоплюючого увесь процес переходу від розвідки та добування первинних ресурсів до завершальних технологій споживання кінцевих продуктів [21].

Таблиця 3.3.3.1

**Хронологія і характеристики технологічних устроїв [20]**

Характеристики устрою	Номер технологічного устрою					
	Період домінування	1770–1830 рр.	1830–1880 рр.	1880–1930 рр.	1930–1970 рр.	від 1970 до 2010 рр.
Технологічні лідери	Великобританія, Франція, Бельгія	Великобританія, Франція, Бельгія, Німеччина, США	Німеччина, США, Великобританія, Франція, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди	США, Західна Європа, Японія	США, Японія	
Розвинені країни	Німецькі держави, Нідерланди	Італія, Нідерланди, Швейцарія, Австро-Угорщина	Італія, Данія, Австро-Угорщина, Канада, Японія, Іспанія, Росія, Швеція	СРСР, Нові індустріальні країни (НІС)	НІС, Бразилія, Росія	
Ядро технологічного устрою	Текстильна промисловість, текстильне машинобудування, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів, водяний двигун	Паровий двигун, залізничне будівництво, транспорт, машино-, пароплаводування, вугільна, верстатно-інструментальна промисловість, чорна металургія	Електротехнічне, важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, лінії електропередач, неорганічна хімія	Автомобіле-, тракторобудування, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого користування, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво і переробка нафти	Електронна промисловість, обчислювальна, оптико-волоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, виробництво і переробка газу, інформаційні послуги	
Ключовий чинник	Текстильні машини	Паровий двигун, верстати	Електродвигун, сталь	Двигун внутрішнього згорання, нафтохімія	Мікроелектронні компоненти	
Ядро нового устрою, що формується	Парові двигуни, машинобудування	Сталь, електроенергетика, важке машинобудування, неорганічна хімія	Автомобілебудування, органічна хімія, виробництво і переробка нафти, кольорова металургія, автотранспортне будівництво	Радари, будівництво трубопроводів, авіаційна промисловість, виробництво і переробка газу	Нанотехнології, молекулярна біологія	
Переваги даного технологічного устрою порівняно з попереднім	Механізація і концентрація виробництва на фабриках	Зростання масштабів і концентрації виробництва на основі використання парового двигуна	Підвищення гнучкості виробництва на основі використання електродвигуна, стандартизація виробництва, урбанізація	Масове і серійне виробництво	Індивідуалізація виробництва і споживання, підвищення гнучкості виробництва, подолання екологічних обмежень на енерго- і матеріалоспоживання на основі КАЛС технологій	

## Інституційна структура технологічних устроїв [20]

Соціально-економічні характеристики устроїв	Номер технологічного устрою				
	1	2	3	4	5
Режими економічного регулювання в країнах-лідерах	Руйнування феодальних монополій, обмеження професійних спілок, свобода торгівлі	Свобода торгівлі, обмеження державного втручання, поява галузевих професійних спілок. Формування соціального законодавства	Розширення інститутів державного регулювання. Державна власність на природні монополії, основні види інфраструктури, зокрема – соціальної	Розвиток державних інститутів соціального забезпечення, військово-промисловий комплекс. Кейнсіанське державне регулювання економіки	Державне регулювання стратегічних видів інформаційної і комунікаційної інфраструктур, зміни в регулюванні фінансових інститутів і ринків капіталу при зниженні ролі держави в економіці. Занепад професійного регулювання економіки. Можлива поява партисипативної централізованої держави
Міжнародні режими економічного регулювання	Британське домінування в міжнародній торгівлі, фінансах	Політичне, фінансове і торговельне домінування Великої Британії. Свобода міжнародної торгівлі	Імперіалізм і колонізація. Кінець Британського панування	Економічне і військово домінування США і СРСР	Поліцентричність світової економічної системи. Регіональні блоки. Становлення інститутів глобального регулювання економічної активності
Основні економічні інститути	Конкуренція окремих підприємств і дрібних фірм, їхнє об'єднання в партнерства, що забезпечують кооперацію індивідуального капіталу	Концентрація виробництва в великих організаціях. Розвиток акціонерних суспільств, що забезпечують концентрацію капіталу на принципах обмеженої відповідальності	Злиття фірм, концентрація виробництва в картелях і трестах. Панування монополій і олігополій. Концентрація фінансового капіталу в банківській системі. Відокремлення управління від власності	Транснаціональна корпорація, олігополі на світовому ринку. Вертикальна інтеграція і концентрація виробництва. Дивізіональний ієрархічний контроль і домінування технологічної структури в організаціях	Міжнародна інтеграція дрібних і середніх фірм на основі інформаційних технологій, інтеграція виробництва і збуту. Постачання «само вчасно»
Організація інноваційної активності в країнах-лідерах	Організація наукових досліджень у національних академіях і наукових суспільствах, місцевих наукових та інженерних суспільствах. Індивідуальне інженерне і винахідницьке підприємництво і партнерство. Професійне навчання кадрів з відривом і без відриву від виробництва	Формування науково-дослідних інститутів. Прискорений розвиток професійного; утворення і його інтернаціоналізація. Формування національних і міжнародних систем охорони інтелектуальної власності	Створення внутрішньофірмових науково-дослідних відділів. Використання учених та інженерів з університетською освітою у виробництві. Національні інститути і лабораторії. Загальна початкова освіта	Спеціалізовані науково-дослідні відділи в більшості фірм. Державне субсидування військових науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Залучення держави до сфери цивільних НДДКР. Розвиток середньої, вищої і професійної освіти. Передача технологій за допомогою ліцензій і інвестицій транснаціональними корпораціями	Горизонтальна інтеграція НДДКР, проектування виробництва і навчання на основі КАЛС-ТЕХНОЛОГІЙ. Обчислювальні мережі і спільні дослідження. Державна підтримка нових технологій і університетсько-промислова співпраця. Нові режими власності для програмного продукту і біотехнології

Відмінності у технологіях, рівнях якості продукції, видах енергоносіїв (вугілля, нафта, газ, електрика тощо), механізмах управління і таке інше в міжнародній практиці розподіляються по так званих укладах – однорідних сукупностях технологій. Еволюція світової індустріальної спільноти з кінця XVIII ст. дозволяє визначити п'ять технологічних укладів, останній з яких, сформований на досягненнях мікроелектроніки, інформатики та біотехнології, нових матеріалів і нетрадиційних енергоресурсах, стає домінуючим з початку 90-х рр. XX ст. у ряді країн-лідерів (Японія, США, окремі країни Західної Європи та Південно-Східної Азії). На черзі – опанування технологій наступного, 6-го укладу.

Перша хвиля (1770–1830 рр.) сформувала уклад, який ґрунтувався на нових технологіях у текстильній промисловості та використанні енергії води. Цей період відзначається широким застосуванням парових двигунів і розвитком машинобудування. Друга хвиля (1830–1880 рр.) позначилася механізацією виробництва практично всіх видів продукції, створенням мережі залізниць і морських шляхів. Економічними символами цього періоду були вугілля і транспортна інфраструктура. Третя хвиля (1880–1930 рр.) базувалася на використанні в промисловому виробництві електроенергії, розвитку важкого машинобудування та електротехнічної промисловості на основі сталевих прокатів, нових відкриттях у галузі хімії, становленні хімічної промисловості. То був період нафтового буму в США, створення потужного воєнно-промислового комплексу в Європі, широкого впровадження радіозв'язку і телекомунікацій. Починає розвиватися виробництво автомобілів та літаків, кольорових металів, алюмінію, пластмас, товарів тривалого користування. З'являються величезні фірми, картелі та трести. Дрібні компанії поглинаються великими, відбувається концентрація банківського і фінансового капіталів.

Четверта хвиля (1930–1980 рр.) характеризується становленням укладу, який базується на подальшому розвитку енергетики з використанням нафти, нафтопродуктів та газу, а також засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. Це ера масового виробництва автомобілів, тракторів, літаків, різноманітних видів озброєнь, товарів тривалого користування, будівництва швидкісних автомагістралей, аеропортів. З'являються та інтенсивно поширюються комп'ютери і програмні продукти для них. Атом спочатку використовується у воєнних, а згодом і в мирних цілях. На ринку панує олігопольна конкуренція, утворюються транснаціональні корпорації.

П'ята хвиля, що розпочалася в середині 80-х рр. XX ст., спирається на досягнення в галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, освоєння нових видів енергії, космічного простору, супутникового зв'язку. Відбувається перехід від розрізнених фірм або навіть транснаціональних корпорацій до єдиної мережі компаній, поєднаних електронними засобами зв'язку, які тісно взаємодіють у галузях технології, контролю якості продукції, планування інвестицій.

Все помітнішими є ознаки наступних – шостого і сьомого – технологічних укладів. Шостий дає поштовх до нового етапу в розвитку медицини, нано- ( $10^{-9}$ ) та біотехнологій, сьомий – до створення пікотехнологій ( $10^{-12}$ ), технологій «холодного термоядерного синтезу», що мають кардинально змінити енергетичний потенціал земної цивілізації. Структура економіки за технологічними укладами досить об'єктивно характеризує ступінь прогресивності наявної технологічної бази країни. Для аналізу структурних аспектів розвитку економіки України в контексті концепції технологічних укладів в міжнародній статистиці застосовується підхід групування відповідних галузей виробництва товарів, які, в принципі, репрезентують певний економічний тип технологій (технологічних укладів). Очевидно, що така класифікація є досить умовною, однак, на думку багатьох експертів, вона може стати дієвим інструментом аналітичної економічної оцінки технологічної еволюції виробничої модернізації інвестиційної діяльності в контексті концепції технологічного детермінізму щодо інноваційного розвитку України.

Президент Росії Дмитро Медведєв особисто займається інноваціями. Він перший з лідерів країни, який активно пише про це у своєму блозі в інтернеті. Вимагає від чиновників освоєння всесвітньої мережі. Оцінка діяльності його підлеглих обов'язково включає і цей параметр. Пильно вивчається зарубіжний досвід впровадження передових технологій. Під час візиту до США російський лідер відвідав знамениту Силіконову долину в Каліфорнії, місце найбільшої концентрації інноваційних фірм і виробництв. Враховуючи, що така ж проблема вельми гостро стоїть і перед Україною, є всі підстави придивитися до дій сусідів, оцінити те, що вже зроблене, запозичувати з урахуванням наших умов нове і передове. При цьому дивитися на досвід сусідів потрібно без «окулярів і шор», тоді можна буде уникнути багатьох помилок і прорахунків.

Зараз найпопулярніша тема в російській пресі – інноваційне містечко в Сколково. Такий собі аналог згаданої американської Силіконової долини. Діапазон думок з цього приводу вельми широкий: від повного захвату до категоричної невіри в досягненні кінцевого результату. Незважаючи на обіцянки досить значних фінансових вливань у Сколково, багато тих, що сумніваються, звертають увагу на способи впровадження нового. Верхівковий і бюрократичний характер створення інноваційного містечка, засадничий характер державного фінансування і відповідного впливу бюрократів на ведення справ. Участь іноземців в цьому процесі мало що міняє.

Законопроект «Про інноваційний центр «Сколково» передбачає об'єднання зусиль держави та приватного бізнесу для швидкої появи нових інноваційних розробок і їх комерційної реалізації. Це повинно стати стимулом реакцією для розвитку інноваційної сфери в цілому і формування в Росії якісно нових конкурентоспроможних дослідницьких колективів. Судячи по тому, що було представлено в залі конгресів нещодавнього Петербурзького міжнародного економічного форуму, автори законопроекту й ті, хто керуватиме Сколково, не дуже ясно розуміють різницю між інноваціями, технологіями і перспективними проектами, для яких потрібні вже інші технологічні пріоритети. Мобільний телефон, який заміняє проїзний квиток у транспорті, прилад, який в режимі реального часу здійснює медичне сканування організму і ставить діагноз, та інші чудеса, від яких в деяких відвисала щелепа від здивування, насправді представляли технології й інновації кінця минулого століття. Нічого нового вони на сьогоднішній день не несуть, передова науки і перспективні технології знаходяться зовсім в іншому напрямі.

Сколковські критерії, при відповідності котрим можна отримати пільги і державну підтримку, включають обов'язкову умову: проект обов'язково повинен здійснюватися за участю зарубіжних фахівців і вищих навчальних закладів, а також відповідати президентським пріоритетам модернізаційного розвитку. До останніх належать: енергоефективність і енергозбереження, у тому числі інноваційні енергетичні технології; ядерні технології; космічні технології, перш за все, в галузі комунікацій і навігаційних систем; медичні технології: устаткування, лікарські засоби, стратегічні комп'ютерні технології і програмне забезпечення. При цьому конкретний учасник проекту може територіально і не знаходитися в Сколково. В принципі, нічого особливого. З урахуванням сучасного зв'язку, географічна роз'єднаність не є непереборною перешкодою. Проте, чисто технологічно концентрація у визначеному місці має значні переваги. Невипадково з Силіконової долини мало хто виходить, навпаки, до неї прагнуть.

Далі починається найцікавіше. Дослідницька діяльність за російським федеральним законом жорстко регламентується правлячою компанією, уповноваженою на свій розсуд навіть не визнавати дослідницьку діяльність як таку в разі порушення «механізму взаємодії осіб, що беруть участь у реалізації проекту». З урахуванням того, що запрошення до співпраці вже прийняли фінські Nokia, німецький концерн Siemens, американський гігант з програмного забезпечення Microsoft, можлива участь в технополісі дослідницьких підрозділів авіаційної фірми Boeing і при недопущенні до преференцій російської промисловості, сповна реальна перспектива перекладу економіки Росії в режим інтелектуального аутсорсингу. Від англ. outsourcing: (outer-source-using) – використання зовнішнього джерела або ресурсу. У нашій практиці на аутсорсинг найчастіше передаються такі функції, як ведення бухгалтерського обліку, забезпечення функціонування офісу, транспортні послуги, підтримка роботи комп'ютерної мережі й інформаційної інфраструктури, рекламні послуги, забезпечення безпеки і так далі. Це важливі, але допоміжні функції, в разі впровадження інновацій аутсорсинг може привести до тривалого підлеглого положення, коли фахівці в Сколково працюватимуть на обслуговування науково-дослідних і дослідно-конструкторських програм зарубіжних фірм.

Прикладом країни, яка активно запроваджувала аутсорсинг у новітніх технологіях, є Індія. Її фахівці стали головним постачальником програмного забезпечення для США. Але в цілому це привело до хронічного відставання індійської науки і технологій від провідних країн. У країні лише доопрацьовують і удосконалюють те, що винайшли і давно впровадили інші. Все це дуже нагадує відомий заклик Микити Хрущова «наздогнати і перегнати». Лише наша історія й практика показали, що без справжньої свободи (в тому числі економічної) навіть наздогнати не вдається, не говорячи вже про те, щоб перегнати. Окремі досягнення в галузі авіації і космічної техніки за радянських часів лише опукло відтіняли постійне відставання і топтання на місці більшої частини науки і промисловості. Запозичення навіть найпереводіших знань і технологій не стало міцною основою розвитку СРСР. Американська компанія General Electric побудувала Дніпрогес за найпереводішими у той час технологіями і науковими знаннями. Інженери фірми Siemens приїжджали дивитися на це диво. До речі, ця фірма тоді відмовилася будувати таку електростанцію, оскільки не володіла такими технологіями і не випускала агрегати необхідної потужності. Генрі Форд побудував автозавод Горького таким, якого у нього самого тоді не було в Детройті. І таких прикладів безліч. І що далі? General Electric, Siemens і Форд пішли далі, а ми так і залишилися на узбіччі технічного прогресу. Навіть найкращі радянські холодильники «Мінськ», «ЗІЛ» і «Ока» всього лише аналоги американських холодильників середини 1920-х рр.

І ще один вельми важливий, але практично не згадуваний аспект такого впровадження інновацій. Йдеться про обороноспроможність країни. Для багатьох стало зрозумілим, що наш ОПК залишається на самих передових позиціях. Ми в змозі виробляти практично весь комплекс сучасних озброєнь. На жаль, це далеко не так. І останні досягнення українських зброярів вселяють не стільки гордість за них, а все зростаючу тривогу за нашу армію. Не лише через її фінансування, а спроможності нашого ОПК озброїти її по-справжньому. І це має безпосереднє відношення до впровадження інновацій. Невже хтось серйозно думає, що з нашими сусідами поділяться самими передовими знаннями і технологіями, що мають військове застосування. У США є знамените DARPA – англ. Defense Advanced Research Projects Agency – агентство передових оборонних дослідницьких проектів. Без його дозволу жодні знання і технології іншим країнам не передаються. В результаті, Індія постачає програмістів в США, а побудувати свій атомний підводний човен не в змозі, танки і літаки випускає за російськими ліцензіями. Та й сама Росія купує корабель-вертольотоносець типу Mistral, хоча сама Франція спорудження таких судів припинила два роки тому.

Все сказане наводить на думку, що широко розрекламоване впровадження інновацій в Росії, не більше, ніж імітація. З якою метою – можна висловлювати різні припущення, але росіянам видніше. Нам же з урахуванням цього варто звернути увагу на ще один штрих такої гонитви за передовими технологіями. Стало модно запитувати у людей, чим вони згодні пожертвувати для досягнення... У Росії не запитують, а закручують гайки. І пояснюють одним: мобілізацією суспільства ради великої мети. А всі невірні, протестуючі й такі, що мають власну думку, повинні мовчати або не плутатися під ногами в поході по стовповому шляху прогресу.

Ми ще навіть не запозичили імітацію впровадження інновацій, а в іншому аспекті вже активно застосовуємо те, що використовуємо не потрібно. Та варто при цьому пригадати, як оцінили можливість Сколково російські фахівці, що працюють в Силіконової долині, на зустрічі з Медведевим. Вони прямо сказали російському президенту, що в проект не вірять і запропонували перенести остаточне впровадження проектів до Каліфорнії з однієї простої і дуже важливої причини – відсутності економічної свободи і бюрократичного контролю. Адже Силіконова долина виникла не по указу американського президента або когось іншого, а за бажанням керівників провідних компаній, а також з міркувань технологічної і фінансової доцільності. А якщо цього немає, то ніколи не буде технічного і наукового прогресу.

Якщо ми збираємося наслідувати приклад росіян, то потрібно вирішити наступне. Імітуватимемо інновації або займатимемося ними по-справжньому. Схоже, що доки ми *deteriora sequor* – копіюємо гірше. Справа навіть не

в затриманні керівника представництва фонду Аденауера в Україні, а в проголосованому в першому читанні Податковому кодексі. Інакше, як настанням реакції, його не назвеш. І так збираємося реформувати Україну?..

За експертними оцінками вчених [22], відтворювальна структура існуючого промислового потенціалу України за технологічними укладами має вигляд, наведений в табл. 3.3.3.3. Із наведеної таблиці видно, що в Україні нині в більшості галузей виробництва домінують 3-й та 4-й технологічні уклади – разом перевищують 95 відсотків промислового виробництва, на відміну від розвинених країн, де панівним став 5-й уклад і простежується бурхливе становлення 6-го ТУ. Тенденція тяжіння до реліктових 3-го і 4-го укладів віддзеркалює просте відтворення стану технологічної бази, що сформувалася в минулому.

Таблиця 3.3.3.3

**Потенціал України за технологічними устроями [21, с. 44]**

Технологічний уклад (ТУ), (наукоємність продукції, %)	Промислова продукція	Фінансування НТР	Інноваційні витрати	Інвестиції	Інвестиції у модернізацію та технічне переозброєння
III ТУ (0,16)	57,59	6,86	29,55	74,67	82,51
IV ТУ (2,41)	38,18	69,47	61,16	20,38	10,88
V ТУ (7,43)	4,19	23,55	8,64	4,52	6,56
VI ТУ (4,36)	0,04	0,12	0,64	0,43	0,04

Технології 5-го укладу, що базуються на широкому використанні в технічних системах комп'ютерної техніки, в Україні задіяні в мізерних масштабах (4,19%) і не видно пріоритетності інвестиційних потоків до цієї групи: лише 4,52% порівняно з майже 75%, що спрямовуються на підприємства 3-го укладу. Переорієнтація української економіки на 5-й уклад відбулася з великим запізненням, яке ще більше зросло в ході проведення поспішної, всеохоплюючої приватизації, котра зруйнувала єдність багатьох унікальних технічних систем. Результати аналізу переконливо свідчать, що середні та великі вітчизняні підприємства, де не розірвався єдиний технологічний ланцюг і які не були штучно розукрупнені і розпродані за безцінь, не втратили своєї інноваційної дієздатності. Так, за даними Мінекономіки, кожне третє підприємство з кількістю працюючих у 500–1000 осіб здійснює заходи, спрямовані на науково-технологічний та інноваційний розвиток виробництва, впровадження нових технологій, модернізацію та оновлення асортименту продукції, що випускається. Такі заходи здійснюються на половині підприємств, на яких працюють 1000–5000 осіб і на 3/4 підприємств з кількістю працюючих понад 5000 робітників та інженерно-технічних працівників. На відміну від інших країн, де невеликі підприємства проявляють інноваційну активність і пропонують на ринку нову продукцію, в Україні спостерігається, на жаль, прямо протилежна ситуація. Так, зокрема, лише одне з кожних 17 підприємств із кількістю працюючих до 50 осіб здійснює інноваційну діяльність, кожне десяте (до 100 осіб) та кожне п'яте підприємство (до 200 осіб), за даними статистики, забезпечують інноваційний розвиток власного виробництва, фінансуючи проведення НДДКР, придбання ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності та супутні їм «ноу-хау», машини, прилади та технологічне устаткування, здійснюючи технологічну підготовку виробництва або інші інноваційні заходи. Зазначені явища стали конче серйозним фактором консервації в країні застарілих технологічних укладів.

Відставання України в модернізації своєї технологічної бази від провідних країн може призвести до перетворення вітчизняної економіки в їх сировинний додаток і втрати конкурентоспроможності на освоєних ринках. Така загроза зростає в умовах переходу розвинених країн до найсучаснішого – 6-го технологічного укладу, який базується на безперервному оновленні всього життєвого циклу продукції з урахуванням зміни ситуації на ринках. Внаслідок втілення стандартів «електронного опису» продукції формується цілісна комп'ютерна технологія удосконалення не тільки техніки виробництва, але і схем реалізації продукції, післяпродажного сервісу, причому на базі безпаперового, блискавичного обміну інформацією між взаємопов'язаними суб'єктами ринку навіть на різних континентах. Прояви цього «ультраукладу» найбільш масштабно виявляються в Японії.

До розповсюдження 6-го технологічного укладу фундаментальна наука, НДДКР, виробництво і споживання продукту функціонували відокремлено. Але 6-й технологічний уклад неймовірний без програмної інтеграції сполучених процесів і в цьому розумінні він, безумовно, є самим наукоємним. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба у проведенні комплексного аналізу сукупності умов технологічного «прориву» України на стадію 6-го укладу, можливо – обминаючи етап освоєння 5-го технологічного укладу. На нашу думку, здійснити такий прорив реально навіть з урахуванням наявної максимальної зношеності технологічного обладнання в провідних галузях народною господарства. Але для цього потрібне суттєве коригування всієї державної науково-технічної політики. Вона повинна бути орієнтована на максимальну централізацію інвестиційних ресурсів, забезпечення пріоритетів фінансування фундаментальних наукових досліджень, НДДКР та розвитку галузей 6-го технологічного укладу.

Подальше збільшення ВВП на базі структурно-депресивних виробництв, а також нарощування випуску неконкурентоздатної продукції недоцільно. Адже при відновленні купівельного попиту підприємства і населення можуть віддати перевагу купівлі більш якісних імпортованих товарів, устаткування, машин. Внаслідок цього можуть виникнути затоварення вітчизняної продукції, спад виробництва, а також девальвація гривні, курсова інфляція. Проблема попиту на вітчизняні товари, в т. ч. виробничого призначення, збережеться навіть при поновленні



внутрішнього сукупного попиту. Поки не буде суттєво поліпшена якість українських товарів на основі технічного переозброєння підприємств переважно за рахунок випуску конкурентоспроможної продукції, Нацбанку України для запобігання спаду виробництва доведеться штучно підтримувати високі темпи девальвації гривня, щоб зробити импорт неконкурентоздатним. А це – не найкращий шлях із значною кількістю негативних побічних виявів.

Розвиток кожного укладу сприяє сходженню цивілізації на новий, вищий рівень, що створює наступність в історичному процесі та значно збільшує економічні можливості суспільства. Істотно ускладнюючи економічні взаємозв'язки та посилюючи їх нелінійний характер, технологічні уклади формують відповідну виробничу структуру, яка справляє визначальний вплив на процес матеріального виробництва і сферу послуг. Перехідні процеси від одного технологічного укладу до іншого характеризуються сприятливою кон'юнктурою та високими темпами економічного зростання. Перехід від однієї технології до іншої не є поступовим і безперервним. На думку американського дослідника Р. Фостера, нові технології – це раптовість, а не запрогнозований процес, це розрив, а не поступовість. Р. Фостер вводить поняття технологічного розриву, який знаменує перехід від однієї технології до іншої, а розвиток кожної технології характеризується за допомогою логістичної S-подібної кривої, яка виступає як основний аналітичний засіб. S-подібна крива відображає залежність між витратами, пов'язаними з розробкою нової технології чи нового продукту, та результатами, одержаними від вкладених коштів.

Як свідчать прогнози вчених, у п'ятому технологічному укладі, початок якого припав на 90-ті роки ХХ ст., і ядром якого, як уже зазначалось, є електронна промисловість, волоконно-оптична техніка, біотехнологія, генна інженерія, космонавтика, передбачається індивідуалізація виробництва, задоволення потреб і бажань як окремої людини, так і суспільства в цілому, повне розуміння феномена духовного життя, яке контролюватиметься на базі так званої психонетики. Це все відчинить двері в нову епоху до «натурального, природного» неконтрольованого суспільства, де на політичному нанорівні назавжди зникне боротьба за виживання та панування над собі подібними.

Аналіз стану сучасного інноваційного розвитку свідчить про прискорення неіндустріальних змін у світовій промисловості – технології, структурі, масштабах, територіальному розміщенні й організації виробництва, а також у співробітництві країн світу, загальною формою якого стає міжнародний трансферт технологій. Країни обмінюються інноваціями в процесі проведення міжнародних конференцій, семінарів, виставок. Під час обговорення та обміну думками, досвідом між науковцями інновації набувають нового змісту, більшої сили і ваги в суспільстві, охоплюють більші території та галузі науки. Виникають умови створення єдиного світового ринку науково-технічних знань і новітніх технологій (завдяки Інтернету) як нового економічного ресурсу. Слід зазначити, що в цих умовах відбулась принципова переоцінка ролі «людського чинника». Саме сучасні інноваційні зміни пов'язані з творчістю, інтелектом, знаннями, новаторством людини як основного носія інноваційних ідей.

В Україні за таким показником, як випуск продукції, вищі технологічні уклади – п'ятий та шостий – становлять близько 4%, причому шостий технологічний уклад, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни у майбутньому, у нашій країні майже відсутній (менше 0,1%). Близько 58% виробленої продукції припадає на найнижчий – третій технологічний уклад (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, обробки металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38% – на четвертий. За показником фінансування науково-технічних розробок склалася така ситуація: майже 70% коштів поглинає четвертий і лише 23% – п'ятий технологічний уклади. Інноваційні витрати розподіляються таким чином: 60% – четвертий технологічний уклад і 30% – третій (сумарно – 90%), а п'ятий становить лише 8,6%. Щодо інвестицій, які власне і визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, то маємо такі пропорції: 75% направляються у третій технологічний уклад і лише 20 та 4,5% – у четвертий і п'ятий технологічні уклади відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння та модернізація) 83% припадає на третій технологічний уклад і лише 10% – на четвертий.

Наведені дані свідчать про надзвичайно загрозливу ситуацію, що спостерігається в економіці України, оскільки сьогодні закладається майбутня структура випуску продукції, де домінуватиме третій технологічний уклад. У той же час у країнах-світових лідерах технологічного прогресу нині розвиваються:

- галузі шостого технологічного укладу – біотехнології, зокрема клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом;
- галузі п'ятого технологічного укладу – фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість.

Отже, очевидно, що пріоритети, які фактично сформувалися в Україні в останні десятиліття, не відповідають тим, що поширені у світі. Реальна стратегія економічного прориву України може базуватися на прискореному розвитку тих вітчизняних виробництв, які довели конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках. Збільшення податкових надходжень від таких підприємств дозволить сформувати фінансово-бюджетну основу державної підтримки наукомістких виробництв п'ятого та шостого технологічних укладів.

Таким чином, останнє десятиліття ХХ та початок ХХІ ст. характеризуються значними змінами у світовій економіці. Нова фаза науково-технічної революції та інтернаціоналізації потоків капіталу трансформувала головні моделі економічного розвитку. Цільовою моделлю, яку намагається впровадити більшість країн, є економіка зростання. Але на цей час такі показники, як динаміка інновацій, обсяг інвестиційних потоків, поступилися місцем у рейтингах економічних оцінок факторам технологічної швидкості та концентрації, що визначають ступінь високотехнологічності зростання сучасної економіки. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна не стільки неоекономічна, а насамперед НЕОІНДУСТРІАЛЬНА РЕВОЛЮЦІЯ, зумовлена технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні наукомісткі,

високопродуктивні та гнучкі види виробництва, що свідчить про домінування у світі гуманітарної спрямованості економіки.

Наприклад, уже зараз такі країни, як Норвегія, Канада, Німеччина, Ірландія та Австрія, переорієнтували свою економіку на створення і використання сучасних знань, що більш ніж на 50% забезпечує зростання їх національного багатства. Найбільш стабільне підвищення науково-технічного потенціалу демонструють США: загальні витрати на НДДКР за останні роки становлять тут у середньому 220,0–225,0 млрд. дол. на рік. За рівнем «інтернетизації» перше місце посідають Ісландія (44,6%), Швеція (40,4%), Норвегія (36,2%) та США (21%). Таким чином, однією із найважливіших рушійних сил економічного розвитку провідної частини світового економічного співтовариства кінця XX – початку XXI ст. стала нова якість взаємозв'язку науки, технологій та економічного зростання. Технологічні зрушення на основі інновацій, скорочення термінів здійснення наукових досліджень із наступним швидким упровадженням їх результатів у промисловість та інші сектори національної економіки, скорочення життєвого циклу товарів, підвищення ролі взаємозв'язків між економічними суб'єктами як умови одержання бажаних економічних результатів – найбільш очевидні приклади зміни характеру організаційно-економічних та соціально-економічних процесів, що обумовили стійкі темпи економічного розвитку та підвищення рівня життя населення провідних країн світу в цей період.

Як показують реалії сьогодення, саме спираючись на подібний взаємозв'язок наукових, технологічних та економічних факторів більшість розвинутих країн намагаються долати негативні наслідки нинішньої світової фінансово-економічної кризи. Стимулювання подальших прогресивних структурних зрушень національних економічних систем у поєднанні з антикризовими заходами регулювання соціально-економічних процесів у масштабах світової економіки поступово дають певні позитивні результати.

На жаль, Україна опинилась серед країн, які найбільше потерпають від світової кризи. Серед комплексу економічних, політичних, соціальних та інших причин, які обумовили нездатність вітчизняної економіки гідно протистояти викликам нинішньої кризи, однією із визначальних, на нашу думку, є саме невідповідність якості технологічного розвитку України останніх років сучасним світовим тенденціям. Загальна відсталість технологічної бази національної економічної системи та слабкість механізмів її інноваційного оновлення – все це значно посилило негативний вплив світової кризи на ситуацію в Україні та ускладнює процес подолання її негативних наслідків. Проте нинішня ситуація в економіці України є свідченням того, що дана проблема і надалі залишатиметься однією серед найбільш актуальних.

Технологічна різноукладність вітчизняної економіки, наявність різних техноекономічних секторів, ринкових і галузевих сегментів – це особливість перехідного етапу її розвитку у технологічному і структурному вимірах. Наслідки застосування «наздоганяючої» моделі значною мірою обумовили змішаний характер техноекономічної моделі української економіки, де існують сектори різної конкурентоспроможності: для деяких із них характерна низька конкурентоспроможність галузей і технологій масового використання; для других – значний потенціал перспективних напрямів фундаментальних і прикладних досліджень у ряді виробництв; для третіх – великі експортні можливості традиційно-індустріальних і сировинно-транзитних галузей.

Утім нас як науковців і представників практичної економіки не може не хвилювати питання, чи потрібно вимагати від влади провести хоча б частину давно назрілих реформ саме зараз – в умовах глобальної фінансово-економічної кризи? З одного боку, спад і стагнація вітчизняної економіки, трансформація світової економічної системи є саме тим моментом, коли слід і можна перебудуватися, щоб стати більш конкурентоспроможними після закінчення глобальної кризи. З іншого – де гарантія, що розпочаті реформи в кризових умовах не зіграють проти нас, остаточно зруйнувавши економіку? Та й, врешті-решт, для серйозних реформ потрібні й серйозні кошти. А їх, як відомо, у нас в країні ніколи немає... Поступальний розвиток світової спільноти як основна соціологічна закономірність у світовій історії з переходом від однієї епохи до іншої, більш високої у своєму розвитку, мотивує прискорення ритму змін як технологічного базису – поколінь техніки і технологій, – так і суттєвих змін соціально-економічних форм самоорганізації суспільства та філософії суспільного розвитку. Відчутно змінюються форми та методи організації виробничих процесів і виробничих відносин, і разом з цим змінюються системи та механізми управління ними.

То чи варто говорити про нинішню економічну кризу як про своєрідний «тайм-брейк» для України, щоб провести якомога більше структурних реформ? Це питання постало перед людством не сьогодні. Воно займало ще М. Туган-Барановського, О. Богданова, М. Кондратьєва.

Ця глобальна криза потребує глобальної відповіді, але, на жаль, відповідальність за заходи у відповідь залишається на національному рівні. Кожна країна розробила свій пакет стимулюючих заходів, щоб максимізувати їх вплив на своїх власних громадян, а не глобальний вплив. При оцінці розміру стимулюючих заходів країни балансували вартість відносно власних бюджетів з одержанням вигоди у вигляді швидшого зростання рівня зайнятості у своїх власних економіках. Оскільки деякі вигоди (більшість із яких належить до маленьких відкритих економік) одержать інші, стимулюючі заходи, ймовірно, будуть менше й гірше сплановані, ніж вони могли б бути. Саме через це необхідно прийняти скоординований на глобальному рівні пакет стимулюючих заходів.

У багатьох частинах світу існує сильний негативний образ, пов'язаний із зверненням до МВФ, і цьому є об'єктивні причини. Незадоволення наявне не лише в позичальників, але також і в потенційних постачальників фондів. Джерела ліквідних фондів сьогодні знаходяться в Азії і на Близькому Сході, однак навздоганюючи цим країнам вкладати гроші в організації, в яких їх голос обмежений і які часто просували політику, протилежну їх цінностям і вірі? Такі реформи не стануться за одну ніч. Однак вони взагалі не зможуть відбутися, якщо роботу над ними не буде розпочато зараз.

Україні для здійснення структурних реформ необхідна стабільна гривня, бо її коливання негативно впливають на стан економічної системи. Тому курсова політика має бути прогнозованою і давати змогу планувати розвиток реального сектору економіки. А кредити МВФ – це своєрідний запобіжник, який забезпечує економічну стабільність у країні. Сам же факт визнання МВФ українського уряду та України як рівноправного партнера у системі взаємовідносин – хороший сигнал. Підтвердженням успішності такої співпраці стало присвоєння Україні агенцією Standard&Poors позитивного рейтингу за довгостроковими зобов'язаннями в іноземній валюті.

Загалом кредити від МВФ – це найдешевші кредити, які взагалі можна взяти на зовнішніх ринках. Україна їх направляє на стимулювання реального сектору економіки, створення надійної основи для банківської системи (на поповнення валютних резервів НБУ) або на погашення зовнішніх боргів. Сама ж по собі економічна стабілізація – це довготривалий процес. Вийти на темпи, які Україна мала до серпня 2008 р., буде проблематично у найближчий рік-півтора, бо існують фактори, які не пов'язані з внутрішніми можливостями країни. Нікуди не поділася й залежність від кон'юнктури світового ринку: в першу чергу це стосується світового попиту на українську продукцію (продукцію металургії, хімії, машинобудування). І хоча в даний час здійснюється політика щодо розвитку внутрішнього ринку та переорієнтації виробництва саме на внутрішній ринок, питання відновлення позитивної динаміки вітчизняного виробництва значною мірою залежить і від зміни попиту та цін на окремих світових товарних ринках. До інших факторів можна віднести ті, які стосуються можливостей наших виробників виробляти конкурентоспроможну продукцію. Тому зараз Україна має не тільки створити умови, щоб вийти на докризові економічні показники, але й суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності своєї продукції.

Не можна допускати, щоб в Україні політичні кризи накладалися на економічні. За всіх умов і процесів, які сьогодні відбуваються в країні, потрібно крок за кроком стабілізувати виробництво та забезпечувати його послідовний розвиток. Жодна політична діяльність не повинна призводити до економічної дестабілізації, бо від цього страждає ціла країна. Поширення рецесійних процесів у світі, падіння попиту та цін на світових товарних ринках знайшло свій відгук у внутрішніх процесах країни та вкрай негативно позначилося на становищі реального сектору економіки. Однак зараз спостерігається стабілізація ситуації та поступове поживлення виробничої діяльності у певних секторах економіки. Таким чином, ситуація в українській економіці стабілізувалася, з'явилися перші ознаки її поступового пристосовування до зовнішніх шоків.

За нинішніх умов Україна має діяти, виходячи з раціональних форм захисту внутрішнього ринку. Що ми зараз маємо у плані рівнів тарифного захисту ринків України порівняно з іншими країнами-учасницями СОТ. Відповідно до проведеного Мінекономіки аналізу за рівнем зв'язаної ставки мита (граничний рівень мита) Україна із 152 країн у постійній номенклатурі товарів посідає 119 місце. Нижче тільки середньоарифметичні ставки у США, Японії та ще деяких країнах. За сільськогосподарськими товарами країна посідає 118 місце, за несільськогосподарськими – 116 місце. Крім того, порівняння середньоарифметичної зв'язаної митної ставки України в рамках членства в СОТ здійснено також за товарними групами. Аналіз проведено порівняно з двадцятьма країнами-членами СОТ, серед яких наші головні торговельні партнери, що приєдналися до організації після 1995 р. Так, за результатами цього аналізу з'ясувалося, що за ставками на сільськогосподарські продукти Україна посідає: на живі тварини, м'ясо та м'ясні продукти – 15 місце, на овочі, фрукти та на насіння олійних культур – 13, на цукор та кондитерські вироби – 12 місце. Серед несільськогосподарських товарів показники є такими: риба та рибопродукти – 15 місце, мінеральні продукти та метали – також 15, продукти хімічної промисловості – 12, електричні машини – 14. Тобто результати підтверджують, що рівень тарифного захисту внутрішнього ринку відповідає принципам експортоорієнтованої зовнішньоекономічної політики. У той же час рівень тарифного захисту не дозволяє визначити доступ до внутрішнього ринку України як закритий. Отже, в нинішніх економічних умовах Україна має діяти, виходячи з усіх можливостей захисту свого внутрішнього ринку та захищаючи свої інтереси.

### *Література до підрозділу 3.3.3*

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество : пер. с англ. / Д. Белл ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Академия, 1999. – 720 с.
2. Иноземцев В. Л. Модели постиндустриализма: сходство и различия / В. Л. Иноземцев // Общество и экономика. – 2003. – № 4–5. – С. 51–96.
3. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : БЕК, 2004. – 612 с.
4. Моделі ендогенного зростання економіки України / за ред. д-ра екон. наук М. І. Скрипченко. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 576 с.
5. Методологія наукових досліджень в парадигмі синергетики : моногр. / С. І. Ходаківський, В. К. Данилко, Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир : Житомир. держ. технол. ун-т, 2009. – 304 с.
6. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів : Каменяр, 2003. – 326 с.
7. Нижник В. М., Ніколайчук М. В. Економічна безпека України в системі євроатлантичних інтеграційних процесів : навч. посіб. / В. М. Нижник, М. В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 439 с.
8. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М., 1996. – 462 с.
9. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 607 с.
10. Чухно А. А., Юхименко П. І., Леоненко П. М. Сучасні економічні теорії : підруч. / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2007. – 878 с.
11. Пилипенко Ю. І. Технологічна структура національної економіки України та стратегія її реформування / Ю. І. Пилипенко // Економіка і держава. – 2009. – № 12. – С. 22–34.
12. Грушинська Н. М. Теоретико-методологічні засади сучасного економічного розвитку з урахуванням трансформації технологічних укладів / Н. М. Грушинська // Економіка і держава. – 2009. – № 12. – С. 29–32.

13. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / за ред. д-ра екон. наук Ю. М. Бажала. – К. : Ін-т екон. і прогноз., 2002. – 320 с.
14. Федулова Л. І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 58–76.
15. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України. – К. : Консультант, 2009. – 584 с.
16. Денисенко М. П. Вплив інновацій на прискорення розвитку економіки // Проблеми науки. – 2002. – № 2. – С. 14–21.
17. Aron R. 28 Lectures on Industrial Society / R. Aron. – London, 1968. – 356 p.
18. Touraine A. The Post-Industrial Society / A. Touraine. – London, 1974. – 266 p.
19. Castells M. Information Technology and Global Capitalism / M. Castells // On the Edge. Living with Global Capitalism. – London, 2000. – P. 59–74.
20. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М. : Наука, 1993. – 348 с.
21. Шестопапов Г. Г. Інноваційний потенціал економічного зростання країни / Г. Г. Шестопапов // Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки : зб. наук. праць. – К. : Об'єд. Ін.-т економіки, 2004. – С. 39–55.
22. Інноваційний розвиток економіки та напрями його прискорення / за ред. В. П. Александрової. – К. : ІЕП НАН України, 2002. – 77 с.
23. Пирожков С. І. Моделі і сценарії структурно-інноваційної перебудови економіки України / С. І. Пирожков // Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки : зб. наук. праць. – К. : Об'єд. Ін.-т економіки, 2004. – С. 5–10.
24. Райхель Ю. Тот пример. И не тот... / Ю. Райхель // День – 2010. – 30 июня. – С. 3.

### 3.3.4. Формування транскордонних високотехнологічних кластерів

Початок ХХІ ст. характеризується соціально-гуманітарними трансформаціями, що визначають параметри глобального соціального порядку сучасного світу, і обумовлені тими технологічними зрушеннями, які почалися три десятиліття тому. Ключова роль технологічного фактора в процесі економічного зростання більшості країн світу реалізується на сучасному етапі через систему державних технологічних пріоритетів, що виступають рушійною силою прогресивних технологічних структурних зрушень в економіці. Частка технологічних інновацій в обсязі ВВП розвинутих країн становить від 70 до 90%. У той же час сфера впливу наукомістких технологій обмежується не тільки економічною системою, зокрема такими її важливими характеристиками, як ВВП, обсяги промислового виробництва, зайнятість, продуктивність праці персоналу і технологічного встаткування, але і суспільним ладом, оскільки суспільство формується під впливом технологічних змін і одночасно регулює напрям їх розвитку.

Науковий журнал Technology Review («Огляд технологій»), що видається Массачусетським технологічним інститутом, опублікував перелік десяти перспективних технологій, які, на думку вчених, вплинуть на суспільство в найближчі десятиліття.

1. Наномедицина. Дозволить доставляти лікарські засоби безпосередньо у хворі клітини.
2. Епігенетика. Діагностувати онко- та інші захворювання на ранніх стадіях, ґрунтуючись на генетичних тестах.
3. «Ядерне перепрограмування». Обновляти організм, клонувати здорові клітини.
4. «Дифузійне зображення». Використовуючи технології сканування головного мозку, навчитися діагностувати й виліковувати такі важкі хвороби, як шизофренія, хвороба Альцгеймера тощо.
5. Технологія «порівняльної взаємодії». Досконально вивчивши, яким чином різні складові клітин взаємодіють один з одним, запобігати «смертоносним поломкам» організму, продовжувати життя.
6. «Когнітивне радіо». Розвиток бездротового зв'язку викликає нову проблему – перешкоди. Навчити мобільні телефони, комп'ютери, підключені до бездротового інтернету, радіостанції тощо працювати злагоджено, не заважаючи один одному.
7. «Безпечний інтернет». Зберегти користувачів інтернету від розголошення особистої інформації.
8. «Нанобіомеханіка». Проаналізувати процеси механічної взаємодії клітин, створити біохімічні комплекси, здатні виконувати роботу на мікрорівні.
9. «Бездротовий Всесвіт». Навчити електронні пристрої «спілкуватися» один з одним.
10. «Кремній, що розтягується». На кремнії «тримається» сучасна електроніка. Створюючи нові форми цієї речовини, одержати нові технологічні можливості.

Технологічні відносини на даному етапі розвитку суспільства розглядаються не тільки як певна взаємодія суспільства й природи, але і як взаємодія людей, яка є центральною ланкою відносин соціально-економічної системи. Звідси – з'являється нова концепція технологічного способу виробництва як динамічної системи технологічних відносин, що у свою чергу визначає характер технологічного розвитку, який йде шляхом послідовної зміни технологічних способів виробництва, у результаті чого одна система технологічних відносин діалектично переходить в іншу.

Незважаючи на численні проектні розробки в сфері сучасних технологій, найменш дослідженими до цього часу залишаються питання їх економічної природи, особливо механізмів формування ціни на сучасну технологію як об'єкт інтелектуальної власності й важливий елемент національного багатства країни; специфіки процесу комерціалізації технологій; системності прояву і взаємозв'язку з іншими економічними об'єктами тощо. Але для того щоб сформувати відповідний методичний інструментарій у цій сфері економіки, необхідно розкрити сутність і усвідомити сучасний категоріальний апарат як методологічну складову сучасної концепції технологічного розвитку.

Слід зазначити, що зацікавленість інноваціями, розробками і дослідженнями виникла за часів створення сучасної промислової корпорації. Особливу увагу дослідників завжди викликали проблеми технології, технологічного прориву, науково-технічного прогресу (НТП). Так, якщо в 50–60-х рр. ХХ ст. проблеми НТП розглядалися головним чином на макрорівні як заходи, які сприяли або перешкоджали економічному зростанню країн,

то починаючи з 1970-х рр. проблеми технологічного розвитку поступово включаються до завдань розвитку на всіх рівнях економічних систем.

Підвищення інноваційності й конкурентоспроможності вітчизняної економіки проголошено на державному рівні як стратегічний напрям розвитку країни. Однак поки не вдається вибудувати цілісний економічний механізм, що зв'язує науку, промисловість і освіту. Протягом останніх років здійснюються спроби створення окремих елементів інноваційної системи (державних фондів підтримки наукових досліджень та інновацій, технопарків, венчурних фондів, особливих економічних зон), але поза зв'язком з основними учасниками інноваційної діяльності. Більше того, формування інноваційної системи відбувається в рамках інституціонального середовища, не адекватного ринковій економіці, і за відсутності інших умов, необхідних для інноваційного розвитку [10–12]. Отже, інноваційна діяльність має фрагментарний і несистематичний характер, а формування інноваційної системи відбувається стихійно й локалізовано.

Особливий інтерес до формування вітчизняної інноваційної системи і до дослідження її характеристик виник після фінансової кризи 1998 р. Останнім часом з'явилися вітчизняні дослідження, у яких увага зацентрована на регіональній складовій інноваційної системи. Специфічні риси, характерні для інноваційної системи, що формується в країні, визначають особливу актуальність досліджень, у яких розглядаються фактори інноваційної активності та механізми формування в регіоні економіки інноваційного типу. Вивчення територіальних інноваційних систем обумовлене тим, що значна частина інноваційної діяльності відбувається на рівні регіонів, територіальних кластерів і навіть окремих міст. Інституціональне середовище, соціокультурні особливості, рівень людського капіталу, науково-технічні та виробничі компетенції територій визначають створення і розвиток у регіонах певних технологій.

Розвитку нанотехнології – науково-технологічного напрямку, що сформувався на стику фізики, хімії, біології медицини та матеріалознавства, надається велике значення у всіх розвинутих у технічному відношенні країнах. Очікуване до 2015 р. широке промислове застосування нанотехнологій внесе серйозні економічні та соціальні зміни в життя всього людства. За кордоном роботи в цій сфері стрімко розвиваються протягом останніх років у рамках ряду пріоритетних програм урядів Японії, США, ФРН, Франції, Китаю та інших країн. За останні роки десятки країн прийняли національні програми розвитку нанотехнологій як вищий національний пріоритет. За даними консалтингової компанії «Lux research», у 2004 р. уряди, корпорації та приватні підприємці по всьому світу витратили близько 9 млрд. дол. на науково-дослідні роботи у сфері нанотехнології, кількість зареєстрованих патентів наближається до 90 тис.

Щорічне державне фінансування досліджень і розробок у цій сфері, за оцінками деяких експертів, становить у Європейському союзі близько 800 млн. євро, у США – близько 800 млн. дол., у Японії – до 500 млн. дол., у Китаї – більше 100 млн. дол. За прогнозом Національного фонду науки США (National science foundation), до 2015 р. річний оборот ринку нанотехнології досягне 1 трлн. дол. [1].

Терміни «наноекономіка» і «нейроекономіка» були введені в науковий обіг на пострадянському просторі відповідно Г. Клейнером [2] і Г. Ю. Трофімовим [3]. Апокаліптичні настрої, із захватом розповсюджені ЗМІ напередодні зміни тисячоліть, схоже, дуже повільно і вкрай непевно, але все-таки знижують своє напруження. Незважаючи на те що різні конфлікти, теракти, стихійні та інші лиха, як і раніше, залишаються в центрі уваги журналістів, залишаючи в тіні досягнення світової науки і техніки, які ще не так давно вважалися фантастичними. І все-таки відкрито дивуватися тому, що стрілка індикатора рівня банального людського щастя не тільки не підстригнула різко вправо, але навіть недозволенним чином хитнулася кудись уліво, дозволяють собі тільки економісти.

Про провідну роль нанотехнологій у стратегічній перспективі розвитку людства дозволяє судити і використання ідей М. Кондратьєва. Головний елемент творчої спадщини Кондратьєва – це, за загальною думкою, його теорія довгих хвиль. У тому або іншому контексті вона перебуває в центрі уваги багатьох провідних економістів сучасності [4]. Перші висловлення про довгі хвилі з'явилися наприкінці XIX ст., коли цілий ряд відомих економістів (у тому числі М. Туган-Барановський) звернули увагу на наявність тривалих, з періодом приблизно 50 років, коливань окремих економічних показників. З тих пір публікації на цю тему тривають, але найбільший внесок у створення концепції та теорії довгих хвиль зробив Кондратьєв. Він пов'язав довгі хвилі не тільки з динамікою цін, але й із загальним контекстом економічного зростання [5, с. 28–79; 6 с. 5–72, 178–219, 243–269]. Довгі хвилі мають найбільший період коливань (до півстоліття) (табл.3.3.4.1).

Таблиця 3.3.4.1

Цикли Кондратьєва – таблиця Менделєєва для економіки [8, с. 123]

	1–2	2–3	3–4	4–5	5–6*
Провітання	1785–1815	1860–1873	1905–1920	1948–1970	2015–2030
Спад	1815–1825	1873–1886	1920–1929	1970–1990	2030–2045
Депресія	1825–1840	1886–1896	1929–1937	1990–2000	2045–2060
Відновлення	1840–1860	1895–1905	1937–1948	2000–2010–15	2060–2075
Тривалість циклу	65 років	56 років	41 рік	65–67 років	Близько 60 років
Домінуючі технології та галузі виробництва	Енергія пари, текстильна промисловість	Вугілля, сталь, залізниця	Нафта, електроенергія, хімічна й автомобільна промисловість	Комп'ютери, ракети, авіа- та електронна промисловість	Біотехнології, інформаційні та нанотехнології

\* Оцінки авторів.

На відміну від коливань ділового циклу, які можуть бути виявлені безпосередньо, ефект довгих хвиль стає помітним тільки після певної обробки статистичних даних. Ця обставина піднімає питання, що хвилює багатьох економістів, про додаткову перевірку реальності довгих хвиль.

Однак це не найбільш цікаве питання. Куди важливіше, ніж визначити, чи існують довгі хвилі в економіці «насправді», встановити можливість ефективного вбудовування моделі Кондратьєва у більш загальну модель довгострокового, у масштабі ряду десятиліть, економічного зростання (довгострокову економічну динаміку). Так розумів значення своєї теорії сам Кондратьєв: «Якщо великі цикли існують, то вони є доволі важливим та істотним фактом економічної динаміки, фактом, відображення якого зустрічаються у всіх основних галузях соціально-економічного життя» [6, с. 57].

Під цим кутом зору й варто розглядати внесок Кондратьєва у світову економічну науку. У певному змісті теорія довгих хвиль Кондратьєва здатна посісти в соціально-економічних науках таке саме місце, яке в природничих посідає періодична таблиця Д. Менделєєва. Для цього треба повернутися до аналізу текстів самого Кондратьєва, трохи забутих на тлі численних міркувань про його велич.

Використовуючи доступний йому статистичний матеріал, Кондратьєв виділив довгі хвилі в економічному розвитку Європи з кінця XVIII ст. до періоду 1914–1920 рр. При цьому він виявив, що підвищувальна та знижувальна фази кожної довгої хвилі (великого циклу) мають певні властивості, названі ним емпіричними правильностями. Ним було сформульовано чотири таких закономірності.

1. «Перед початком підвищувальної хвилі кожного великого циклу, а іноді на самому її початку, спостерігаються значні зміни в основних умовах господарського життя суспільства. Ці зміни звичайно виражаються (у тій або іншій комбінації) у глибоких змінах техніки виробництва й обміну (яким у свою чергу передують значні технічні винаходи й відкриття), а також у зміні умов грошового обігу, у посиленні ролі нових країн у світовому господарському житті» [6, с. 38]. Такі зміни відбуваються безперервно, але вони найбільш інтенсивні в зазначений період.

Кондратьєв посилається тут не тільки на технічні винаходи і відкриття (це типово для його часу), але і на зміну «умов грошового обігу». Як головний грошовий фактор він аналізує зміну обсягів золота, що добувається, оскільки до кінця доведеної ним періодизації довгих хвиль (20-ті рр. минулого століття) у світовій економіці панував золотий стандарт. «До кінця знижувальної хвилі великого циклу товарні ціни досягають найбільш низького рівня. Це значить, що до цього часу золото набуває найбільш високої купівельної сили, та видобуток його стає найбільш дохідним. Навпаки, до кінця підвищувальної хвилі великого циклу товарні ціни досягають максимуму, отже, золото має найбільш низьку купівельну силу, і видобуток золота стає найменш дохідним... Чим далі розвивається знижувальна хвиля великого циклу, тим більш настійними мають ставати стимули до збільшення видобутку золота» [6, с. 54]. Замінюючи в цьому твердженні «золото» на «гроші» і «купівельну силу золота» на процентні ставки, одержимо твердження, досить подібне з тим, яке використовував класик монетаризму М. Фрідман для характеристики зв'язку між змінами грошової маси (процентної ставки) і перебігом ділових циклів (середніх хвиль, за термінологією Кондратьєва).

2. «Періоди підвищувальних хвиль великих циклів, як правило, значно багатші великими соціальними потрясіннями й переворотами в житті суспільства, чим періоди знижувальних хвиль» [6, с. 42]. До великих соціальних потрясінь і переворотів Кондратьєв відносив революції та війни. Війни (у тому числі світові) він вважав швидше наслідком довгих хвиль, чим їх причиною. При цьому він не заперечував зворотного впливу воїн на конкретні прояви відповідної довгої хвилі. «Знижувальні хвилі великих циклів супроводжуються тривалою депресією сільського господарства» [6, с. 45]. Ця «емпірична правильність» виглядає в наш час (особливо при поширенні циклів Кондратьєва на невизначене майбутнє) трохи дивно і тому має потребу в поясненні. Сам Кондратьєв пояснював її в такий спосіб: «Промисловість має меншу відсталість і меншу інертність, ніж сільське господарство... Промисловість швидше пристосовується до нових умов після перелому кон'юнктури» [6, с. 65]. Але якщо це так, то третя «емпірична правильність» Кондратьєва має належати до будь-якої інерційної галузі економіки, яка протягом тривалого часу погано пристосовується до змін в умовах господарювання (прикладом може бути сталеливарна промисловість у нинішніх США).

3. «Середні цикли, що припадають на знижувальний період великого циклу, мають характеризуватися особливою тривалістю і глибиною депресій, стислістю і слабкістю підйомів. Середні цикли, що припадають на підвищувальний період великого циклу, мають характеризуватися зворотними рисами... У період знижувальних хвиль великого циклу закономірно переважають роки депресій, а в період підвищувальних – роки підйомів» [6, с. 48]. При цьому кожна знижувальна фаза великого циклу підготовлює підвищувальну фазу наступної довгої хвилі. Справа в тому, що підвищувальна фаза великого циклу потребує використання величезного за розмірами вільного капіталу, що нагромаджується у знижувальній фазі. Тому «у русі внесків великі цикли існують, але мають зворотний характер порівняно із циклами у цінах, відсотку на капітал і т. д. Періоди підвищувальних хвиль... відповідають періодам хвиль, що знижується, у русі внесків, і навпаки» [6, с. 66].

Залишилося з'ясувати, що являє собою механізм породження довгих хвиль. На думку Кондратьєва, в основі цього механізму лежать відхилення поточного стану економіки від визначеного виду рівноваги. Наслідуючи А. Маршалла, Кондратьєв розрізняє короткострокові, середньострокові та довгострокові рівноваги в економіці.

Розглянемо короткий період часу, у якому пропозиція товарів незмінна (не встигає змінитися). Тоді на ринку виникає рівноважний рівень цін, що зрівнює попит на товари і їх пропозицію (рівновага першого порядку). Такі рівноважні ціни можуть відхилитися від рівня цін виробництва (сприятливі для одних галузей і несприятливі для інших). У перших виробництво зростає, в інших падає. І якщо взяти середній період часу, коли вже може

змінюватися випуск, але ще не встигає змінитися запас основних капітальних благ, те рано або пізно виникне рівновага другого порядку – «рівновага ринкових цін із цінами виробництва, і рівновага в розмірах виробництва».

У довгі періоди часу, коли можуть істотно змінюватися не тільки розміри випуску, але й запаси капітальних благ, також встановлюється рівновага. Однак «це буде рівновага не тільки попиту-пропозиції, не тільки розмірів виробництва на основі даного рівня продуктивних сил, але і рівновага в розподілі запасу, що змінився, основних капітальних благ» – рівновага третього рівня [6, с. 59].

З урахуванням цих розходжень, вважає Кондратьєв, можна зрозуміти довгу хвилю як коливання щодо траєкторії рухливої рівноваги третього рівня. Багато в чому це аналогічно теорії ділових циклів за К. Марксом, які являють собою коливання щодо траєкторії рухливої рівноваги другого рівня. «Якщо Маркс стверджував, що матеріальною основою періодично повторюваних у кожне десятиліття криз або середніх циклів є матеріальний знос, зміна і розширення маси знарядь виробництва у вигляді машин, що служать у середньому протягом 10 років, то можна вважати, що матеріальною основою великих циклів є знос, зміна і розширення основних капітальних благ, що потребують тривалого часу і величезних витрат для свого виробництва... Період посиленого будівництва цих основних капітальних благ є періодом підйому, періодом відхилення реального рівня економічних елементів вгору від існуючого рівня рівноваги третього порядку, є періодом тривалого підвищення кон'юнктури, хоча б і перерваного більш короткочасними коливаннями. Період затишшя в їх будівництві є, навпаки, періодом руху реального рівня економічних елементів до рівня рівноваги і нижче нього» [6, с. 60–61].

Таким чином, ділові цикли (середні хвилі) відрізняються від довгих хвиль тією самою мірою, якою звичайні капітальні блага (будинки, машини тощо) відрізняються від основних капітальних благ (як приклад таких благ Кондратьєв розглядає залізницю). Основні капітальні блага – це інфраструктура економіки. Крім шляхів сполучення, у сучасному розумінні до неї належать система телекомунікацій, Інтернет, банки й фондові біржі. Створення та істотна зміна таких капітальних благ потребує тривалого часу і величезних витрат (інвестицій).

Однак ця точка зору, висловлена Кондратьєвим у 1926 р., занадто зближує за своїм змістом довгі хвилі та коливання ділових циклів. Отже, відмінностей довгих хвиль від середніх усього дві: замість змін капітальних благ розглядаються зміни основних капітальних благ, а замість десятилітнього періоду коливань використовуються піввікові інтервали.

Концепція техно-економічної парадигми К. Фрімена тісно пов'язана з довгими циклами Кондратьєва–Шумпетера та підтримує ідею Шумпетера про «творче руйнування». У табл. 3.3.4.1 відзначалося, що світо-господарські цикли економічної кон'юнктури (довгі хвилі Кондратьєва) зародилися з моменту першої промислової революції в Англії і Європі наприкінці XVIII ст. і тривають у середньому 50–65 років [7]. Відповідно до концепції Фрімена в кожному циклі розвитку світового господарства існує одна **техно-економічна парадигма**, що визначає пріоритетне становище однієї з галузей промисловості у світовій економіці [9, с. 112–113]. Ця парадигма містить систему найкращих практичних знань, якими володіють країни-лідери світового господарства (останній рядок у табл. 3.3.4.1). Кожна парадигма переживає фазу становлення, розквіту й занепаду, коли вона вичерпує всі технологічні знання, необхідні для подальшого розвитку світового господарства.

У період зміни техно-економічної парадигми, згідно з К. Фріменом, у світовому господарстві країни, що перебувають на більш низькому рівні розвитку, одержують «віконце можливості» (*window of opportunity*) наздогнати більш розвинуті країни в технологічному оснащенні та одразу перейти на більш високий рівень розвитку.

Зміна техно-економічної парадигми припускає: 1) появу та швидке зростання нових галузей промисловості та сфери послуг, що використовують нові технології; 2) доступ до нових факторів виробництва з більш низькими витратами виробництва; 3) здатність адекватного сприйняття змін бізнес-співтовариством, урядовими структурами та суспільством у цілому; 4) задоволення найбільш суворим екологічним стандартам, що забезпечує в майбутньому їх можливу жорсткість; 5) швидке поширення нововведень у світовому господарстві; потенціал для перебудови й поліпшення процесів виробництва в багатьох відсталих галузях промисловості.

За оцінками авторів, роль такої рушійної сили з метою використання Росією, Україною та Республікою Білорусь у «віконці можливостей» на черговій підвищувальній хвилі циклу Кондратьєва мають зіграти нанотехнології (рис. 3.3.4.1–3.3.4.3).

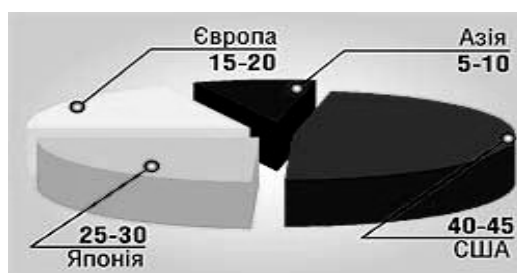


Рис. 3.3.4.1. Існуючий розподіл ринку нанотехнологій, %

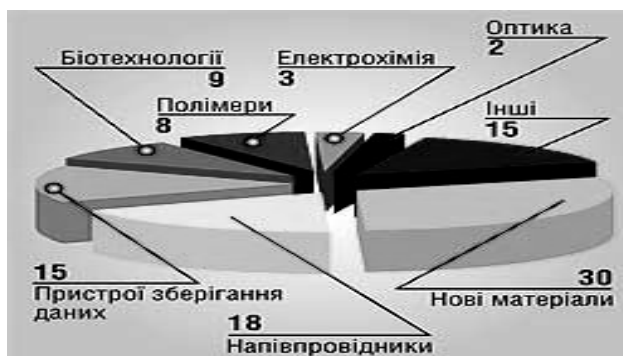


Рис. 3.3.4.2. Сфери застосування нанотехнологій, %

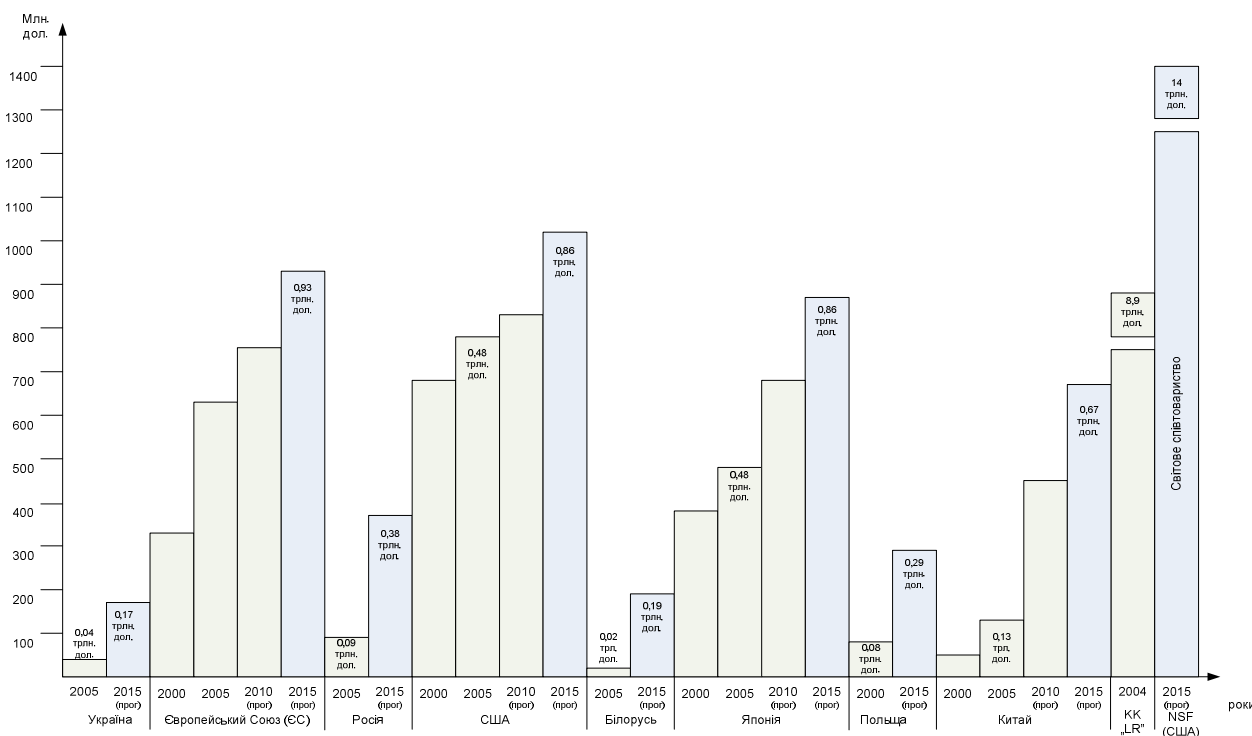


Рис. 3.3.4.3. Обсяги щорічного державного фінансування досліджень і розробок у сфері нанотехнологій

На даний час організація світової науки така, що зовсім непропорційні сили і ресурси виявилися зосередженими саме в США. Це, звичайно, один з наслідків голодних років недофінансування науки та освіти, що вразили переважну більшість країн світу. В американські університети в останні десятиліття переселялися цілі наукові школи, причому не тільки з колишнього СРСР, але навіть із Великобританії та Франції. Можливо (і поки лише в теорії), що найближчими роками цей тренд буде розвертатися в протилежному напрямі. Це питання фінансування. Принаймні індійські й китайські фахівці вже почали повертатися до себе на батьківщину.

І все-таки не лише через долари «витікали мозки». Учені добре почувають себе там, де є емоційна енергія, азартне почуття відкриття, де можна взаємодіяти з найбільш провідною, а отже, цікавою наукою. В Америці, звичайно, зібралася справжня збірна світу – там здійснено більше відкриттів, ніж американське середовище здатне засвоїти. Тут і з'являються додаткові можливості для «переслідувачів» і «аутсайдерів».

Відомий російський економіст із Гарварда Олександр Гершенкрон ще в 1950-х роках сформулював теорію «переваги відставання» [17]. Уявіть собі, що ви позаду наблизилася до автомобільної пробки. Люди, які встали в неї першими, не можуть бачити обхідних шляхів, а якби їх і побачили, то занадто затиснуті в пробці, щоб зробити маневр. Відсталі герої, як навчав Гершенкрон, завжди йдуть в обхід. Ну а ті, хто імітує моду перших, приречені, як служниця, доношувати за своєю пані капелюшки торішнього фасону.

У Росії, Україні та Білорусі поки ще зберігається перевага накопиченого інтелектуального потенціалу й розвинута база, навіть незважаючи на нещастя та приниження останніх років.

Наукові революції можуть займати два-три покоління та відбуваються в різних країнах. Колиш польяк Микола Коперник припустив, що зміна в погляді на центр світобудови знімить безліч проблем, що накопичилися в тодішній науці, і відкриє нові перспективи. Але потрібні були ще й емпіричні спостереження італійця Галілео Галілея, датчанина Тихо Браге і його учня німця Йоганна Кеплера, чий матеріал потім треба було математично



формалізувати англійцеві Ньютону... Минуло більше сторіччя, перш ніж нова теорія світобудови стала азбучною істиною для школярів.

Сьогодні наукова революція в поглядах на устрій людських суспільств вступає в друге покоління, і при цьому не визначено, де й ким будуть зроблені необхідні зусилля щодо консолідації та синтезу теоретичних проривів. Отут і відкривається дуже велика можливість.

Факторний аналіз джерел походження розробок і сил, задіяних у їх здійсненні, дозволяє виділити такі групи факторів, які характеризують різні види і ступінь причетності наукомістких компаній до проведення НДДКР, у тому числі й у сфері нанотехнологій: 1) конкурентні переваги, пов'язані з умовами виробництва продукції і її після-продажним обслуговуванням (виробничий процес і супутні послуги); 2) ділові зв'язки та ексклюзивність продукції. При цьому за відсутності однієї з переваг використовується інша; 3) система просування товарів на ринок (цінова й маркетингова стратегія, використовувані як альтернативи один одному); 4) розвинена система аналізу й планування.

Проведені рядом авторів [10] дослідження виявили такі вузькі місця пострадянських регіональних інноваційних систем: 1) недостатній рівень підготовки управлінської ланки наукомістких підприємств у сфері інноваційного менеджменту; 2) недостатня забезпеченість компаній професійними групами співробітників високої кваліфікації (менеджерами й ІТП), що спостерігається на тлі гострої конкурентної боротьби за трудові ресурси; 3) недостатня якість виробничих процесів на високотехнологічних підприємствах; 4) слабкість коопераційних взаємодій між суб'єктами РІС, особливо у сфері просування товарів на ринок; 5) невисока напруженість конкурентної боротьби на локальному ринку, залежність місцевого ринку від глобальних траєкторій розвитку.

Росія «пішла» своїм традиційним шляхом – створення великих національних корпорацій – і створила Корпорацію нанотехнологій, у якій спробувала об'єднати зусилля різних федеральних відомств (табл. 3.3.4.2).

Однак такий підхід через монополізацію розробок несе у собі небезпеку повторити долю сумно відомого космічного комплексу «Буран – Енергія» (табл. 3.3.4.3).

Таблиця 3.3.4.2

#### Основні напрями робіт у сфері нанотехнологій у Росії

Відомство	Напрямы робіт			
Російська академія наук	наноелектроніка та приладова база для нанотехнологій	наноматеріали	мікро- і наносистемна техніка	нанохімічні, нанобіологічні дослідження і розробки
Міністерство освіти і науки Росії	підпрограма «Електроніка»	підпрограма «Нові матеріали»	Підпрограма «Виробничі технології»	підпрограма «Хімічні технології»
	Науково-технічна програма «Наукові дослідження вищої школи з пріоритетних напрямів науки і техніки»			
	Федеральна цільова науково-технічна програма «Дослідження та розробки з пріоритетних напрямів науки й техніки»			
Міністерство промисловості й енергетики	Федеральна цільова програма «Національна технологічна база»; інноваційний проект «Розробка та освоєння виробництва приладів і устаткування для нанотехнологій»			
Російський фонд фундаментальних досліджень	Роботи у сфері нанокластерів і наноструктур, металевих наноструктур, органічних (вуглеводневих) матеріалів, напівпровідникових структур			

Таблиця 3.3.4.3

#### Небезпека монополізму великих корпорацій

Країна	США	СРСР
Проект	ШАТТЛ	БУРАН
Головний замовник-підрядник	БОІНГ	РКК «ЕНЕРГІЯ»
Підприємства-субпідрядники	2 млн. малих і середніх	Сотні великих і середніх
Результати	Масове впровадження (від зубних протезів до теплорегулюючих покриттів)	2 іржавих «Бурани» і 1 «Мрія»

Як бачимо, максимальне залучення малих підприємств, на фінансування розробок яких у рамках проекту НАСА в обов'язковому порядку виділено 15% вартості робіт із проекту, дало синергетичний народногосподарський результат.

Ситуацію, що характеризує стан цієї проблеми в Україні, наведено в табл. 3.3.4.4.

**Структура Програми  
«Наноструктурні системи, наноматеріали та нанотехнології» НАН України**

	<b>Основні завдання</b>	<b>Головна організація</b>
1	Нанофізика і наноелектроніка	Інститут фізики НАНУ
2	Технологія багатофункціональних наноматеріалів	Інститут проблем матеріалознавства НАНУ
3	Електронна, атомна будова та властивості наноструктурних матеріалів	Інститут металофізики ім. Г. В. Курдюмова НАНУ
4	Біонаноматеріали: синтез і властивості	Інститут металофізики ім. Г. В. Курдюмова НАНУ
5	Діагностика наносистем	Технічний центр НАНУ
6	Атомно-молекулярна архітектура наноструктур	Інститут фізичної хімії ім. Л. В. Писаржевського НАНУ
7	Фізика напівпровідникових наноструктур	Інститут фізики напівпровідників НАНУ
8	Фізико-хімія поверхневих явищ	Інститут хімії поверхні НАНУ
9	Синтез і формування наноструктур	Інститут загальної і неорганічної хімії ім. В. І. Вернадського НАНУ
10	Колоїдні нанорозмірні системи	Інститут біологічної хімії НАНУ
11	Тонкоплівкові нанотехнології з'єднання неорганічних матеріалів	Інститут електрозварювання ім. С. О. Патона НАНУ
12	Фізика й технологія наноматеріалів в екстремальних умовах	Донецький фізико-технічний інститут ім. О. О. Галкіна
13	Інформаційне забезпечення робіт із проблеми «Наносистеми, наноматеріали й нанотехнології»	Технічний центр НАНУ

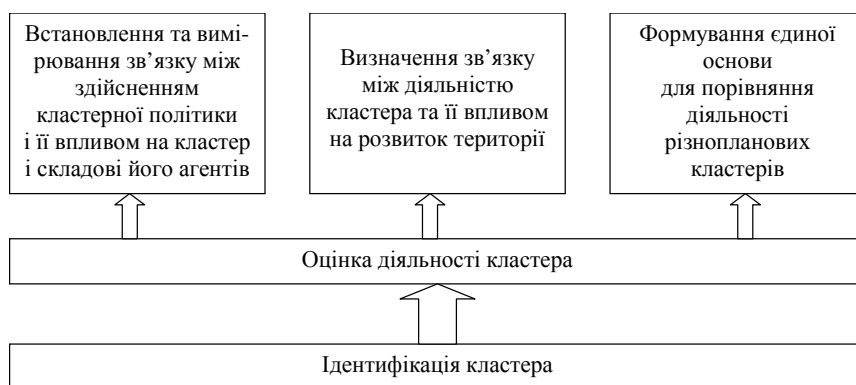
З табл. 3.3.4.4 видно, що в Україні та й у Білорусі немає ні матеріальних, ні фінансових можливостей піти симетричним шляхом з Росією і створювати загальнонаціональні корпорації нанотехнологій. Потрібна асиметрична відповідь. Тому як асиметрична відповідь для використання «нанотехнологічного «віконця можливостей» стосовно до особливостей України й Білорусі пропонується формування умов для створення тисяч малих підприємств шляхом формування нанокластерів, у тому числі й трансграничних. Незважаючи на велику кількість, літератури з проблеми кластерів, спостерігається явний брак робіт, присвячених оцінці їх функціонування, особливо робіт, спрямованих на вимірювання взаємодій між різними агентами і між різними характеристиками кластерів. Більшість існуючих досліджень з цієї теми обмежується констатацією даних офіційної статистики (якщо справа стосується традиційних показників діяльності підприємств і комплексів) або інформації, одержаної альтернативними шляхами (якщо необхідні оцінки деяких закритих параметрів або якісних характеристик), на підставі яких робляться висновки про домінуюче положення кластерів у певній галузі або на конкретній території. Однак при цьому практично не приділяється увага факторам, що обумовлюють ці лідируючі позиції і потенціал зростання. Тому одним із основних завдань дослідження кластерів є розробка методик, що дозволяє вимірювати напрям і силу взаємозв'язків факторних і результуючих ознак у локальних кластерах.

Оцінка діяльності економічних кластерів особливо важлива, тому що служить відправною точкою для діагностики стану кластера, постановки цілей його розвитку і вибору методів реалізації намічених цілей. Тим часом, як показує аналіз накопиченого досвіду в даній сфері, так само як не існує єдиного визначення кластера і єдиної моделі реалізації кластерної політики, немає і загальноприйнятого підходу до оцінки кластерів. Відсутність базових знань про процеси кластеризації, брак офіційної статистики, невміння визначати кластери, особливо на стадії їх зародження, роблять процес оцінки більш складним. Крім того, різні дослідження, пов'язані з оцінкою кластерів, мають різну спрямованість.

Аналіз робіт, присвячених даному питанню [16], дозволяє стверджувати, що оцінка кластерів – не одно-моментний акт, а процес вирішення комплексної проблеми, якому можна розбити на п'ять основних етапів-напрямів, що являють собою певну послідовність (рис. 3.3.4.4). Основу цієї своєрідної ієрархії становить процес ідентифікації, що за своєю сутністю є первісною оцінкою кластера.

Існує безліч інструментів, придатних для практичного вирішення завдань ідентифікації та оцінки діяльності кластерів – від простих вимірювань спеціалізації (наприклад, за допомогою коефіцієнтів локалізації) до процедур, що базуються на аналізі матриць міжгалузевого балансу. Наприклад, Е. Бергман і Е. Фезер вказують дві основні групи методів дослідження кластерів: мікроорієнтовані (мікрорівневі) методи і методи міжгалузевого кластерного аналізу [14].

Першу групу методів вони вважають придатною для ситуації, коли в регіонах виділяються провідні галузі, але не відомі механізми, що дозволяють окремим фірмам посилити свої конкурентні переваги в рамках взаємодії з іншими підприємствами всередині даних галузей. Друга група методів застосовна в менш визначеній ситуації, наприклад коли регіони прагнуть виявити механізми взаємодії, яке поки ще чітко не сформувався, та потенційні альянси між добре відомими основними галузями й галузями, поки ще недостатньо розвиненими. Ці методи можуть бути корисними й у ситуації практично повної невизначеності.



**Рис. 3.3.4.4. Ієрархія процесів оцінки кластерів** [13, с. 20]

У мікрорівневих підходах кластери трактуються як групи фірм, які виробляють подібні вироби (тобто галузі промисловості) і між якими відбуваються формальні й неформальні взаємодії. Кластери характеризуються ланцюжками постачальників і споживачів, однак пояснення формування доданої вартості в таких ланцюжках менш актуальне для ідентифікації кластера, ніж характеристика взаємозв'язків. Мікрорівневі дослідження, імовірно, є найпоширенішим прийомом аналізу індустріальних кластерів (такі, наприклад, дослідження індустріальних районів по всьому світу).

Такі дослідження дозволяють виявляти потоки продукції та послуг, які мають місце серед фірм сектору, що перебуває у фіксованих, досить вузьких географічних границях, хоча здійснення цих досліджень є доволі трудомістким заняттям (наприклад, локальні опитування, використання Delphi-Методів, фокусів-груп тощо). Проте Бергман і Фезер відзначають, що мікрорівневі підходи виявляються малопродуктивними при виявленні індустріальної кластеризації на регіональному рівні, оскільки не дозволяють через свою трудомісткість сформувати цілісну точку зору на розвиток економіки регіону. Як альтернативу мікрорівневим методикам вони виділяють такі аналітичні підходи, що належать до міжгалузевих методів ідентифікації кластерів: аналіз думок експертів; дослідження коефіцієнтів локалізації; аналіз матриць міжгалузевого балансу (продуктовий обмін); аналіз матриць міжгалузевого балансу (інноваційний обмін); сітьовий аналіз [14].

Перші два підходи хоча й віднесені цими авторами до міжгалузевих, швидше мають мікрогалузевий характер. Перший – через використання техніки збору й обробки даних, а другий – через те, що має галузеву основу й не враховує взаємозалежності між секторами.

Лише три інших підходи, що ґрунтуються на аналізі матриць міжгалузевого балансу і є чисельними (кількісними), значно відрізняються від методів мікрорівневого аналізу. При цьому інструментарій, використовуваний у даних підходах, заснований на методах: головних компонентів і факторного аналізу; багатомірного статистичного кластерного аналізу; теорії графів.

У вітчизняних умовах, ідентифікуючи кластери на регіональному рівні, не заперечуючи придатності й користності кількісних методів дослідження, слід зазначити і деякі об'єктивні труднощі їх застосування. По-перше, згадані методи ідентифікації припускають існування вимірників, що дозволяють вичерпно судити про присутність кластера. Це рівнозначно твердженню про те, що кластер має себе «досить чітко проявляти», що піддається гострій критиці з боку прихильників методів кількісної ідентифікації.

По-друге, просторові межі кластера не завжди збігаються із межами адміністративних утворень, у яких здійснюється збір статистичних даних.

По-третє, на рівні території відсутня необхідна організація статистичних даних. Метод міжгалузевого балансу, що дозволяє встановити продуктові потоки, потребує побудови балансів на рівні окремих регіонів з використанням достатньо дробової галузевої класифікації.

По-четверте, кластери динамічні за своєю природою, а отже, потрібний регулярний моніторинг їх внутрішніх якісних зв'язків. Мезорівневі техніки ідентифікації не дозволяють поряд зі збором кількісних даних одночасно здійснювати збір не менш важливих якісних характеристик діяльності учасників кластера.

Як можна помітити, вирішення проблеми ідентифікації кластерів упирається не стільки в інструментарій дослідження, скільки в інформаційну базу й необхідні для цього вимірники. Тому інша ключова проблема полягає в тому, за якими критеріями варто оцінювати безпосередньо саму діяльність кластера. Значимість цього питання надзвичайно висока, тому що можливі показники (або принаймні частина з них) збережуть свою важливість і на наступних етапах процесу оцінки.

У звіті, поданому Департаменту з промисловості та торгівлі та Англійському регіональному агентству з розвитку, відзначається: «...Більшість вимірювань фокусується на економічній роботі кластера. Вони охоплюють результати, але не забезпечують інформацією про те, що сприяло успіху кластера» [15, с. 16]. Для більшої інформативності показники діяльності кластера поділяються на кількісні (дані про них одержують шляхом чисельного аналізу змінних, таких як зайнятість або обсяги виробництва) і якісні (дані збирають за допомогою інтерв'ю з бізнесменами й оцінки «більш м'яких» показників).

Різні напрями діяльності кластерів включаються в одну із чотирьох широких груп: 1) мережі й партнерство; 2) інновації і НДДКР; 3) характеристики робочої сили; 4) показники діяльності підприємства. Перші три групи утворюють ключові фактори успіху кластера, що знаходять своє вираження в показниках, які належать до четвертої, результуючої, групи, до якої належать зміна зайнятості, зміна валової доданої вартості, динаміка існуючих у кластері бізнесів, кількість фірм у кластері, інвестиційна привабливість, прибуток і величина експорту.

Розробка і реалізація заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування регіональних кластерів (кластерних ініціатив), припускає здійснення певної послідовності кроків (рис. 3.3.4.5).



**Рис. 3.3.4.5. Процес розробки кластерних ініціатив** [13, с. 23]

Перший етап – ідентифікація потенційного кластера, що є припущенням про його існування. На цьому етапі в процесі вивчення місцевого ринку й бесід із представниками органів влади і бізнесу формується цільова група підприємств, що утворюють «ядро» кластера. При цьому під ядром кластера мається на увазі просторово сконцентрована критична маса численних спеціалізованих діючих осіб, які залучені в комбіновану конкуренцію та кооперацію.

У процесі дослідження як перспективні об'єкти формування транскордонних україно-російських високотехнологічних кластерів можуть бути запропоновані: інформаційні технології (ІТ-кластер), біотехнології (ВТ-кластер), нанотехнології (НТ-кластер) і інноваційно-виробничі технології (РР-кластер). Учасники ІТ-кластера в основному задіяні у сфері виробництва програмного забезпечення, інформатизації, штучного інтелекту, засобів автоматизації, телекомунікацій і захисту інформації. Учасники нанотехнологічного кластеру діють в сфері створення нових матеріалів, учасники біотехнологічного – в сфері біотехнологій і медицини (зокрема стоволових клітин). Учасники РР-кластеру будуть діяти переважно у сферах трансферу вищезгаданих технологій та наукового приладобудування через систему наукових парків та бізнес-інкубаторів, які пропонується у подальшому створити при вищезгаданих університетах та інститутах.

На користь припущення про кластерну сутність визначених об'єктів свідчить велика кількість географічно сконцентрованих у прикордонних українсько-російських областях фірм малого й середнього розміру, на які припадає значна частина виробництва галузі, зв'язаність цих компаній з дослідними й освітніми установами прикордонних регіонів, суспільне визнання цих груп як унікальних особливостей і сильних сторін регіону.

Приклади створення трансграничних високотехнологічних кластерів наведено у табл. 3.3.4.5–3.3.4.7. При цьому не можна не відзначити, що, наприклад, вже зараз Белгородський державний та Південний федеральний університети з російської сторони й Інститут економіки промисловості НАН України та Луганський національний університет ім. Т. Шевченка юридично оформили свої відносини договором про науково-технічне співробітництво. Інститут економіки промисловості НАН України і Донецький фізико-технічний інститут ім. А. А. Галкіна створили свої філії при відповідних кафедрах Луганського національного університету ім. Т. Шевченка.

На підставі проведеного дослідження можуть бути в першому наближенні сформульовані основні етапи формування трансграничного нанокластера:

1. Створення філії головного з проблеми інституту НАН України при відповідній кафедрі українського університету- партнера.
2. Договір про співробітництво з іноземним партнером.
3. Забезпечення структурних підрозділів, що займаються нанотехнологічними дослідженнями, взаємодоповнюючим устаткуванням.
4. Забезпечення кадрами, стажування, наукові обміни.
5. Забезпечення фінансування шляхом залучення засобів регіональних і національних програм, місцевих олігархів.
6. Вироблення національної та регіональної стратегії диверсифікованості традиційних галузей спеціалізації регіонів і міст.
7. Забезпечення бізнес-інкубування МП і тиражування нанорозробок.

Таблиця 3.3.4.5

## Структура трансграничного нанотехнологічного кластера

Організація-учасник	Бєлгородський державний університет (Росія)	Луганський НУ ім. Т. Шевченка	Донецький ФТІ НАН України	Південний федеральний університет (Росія)	Донецький національний університет	Інститут економіки промисловості НАН України
Підрозділи	1. Фізичний факультет. 2. Центр наноструктурних матеріалів і покриттів. 3. Бізнес-інкубатор.	1. Кафедра фізики. 2. Філія ДонФТІ. 3. Філія ІЕП. 4. Бізнес-інкубатор (проект).	1. Відділи: фізики високих тисків і перспективних технологій; фізичного матеріалознавства; теорії магнетизму й фазових переходів; Низькотемпературного магнетизму й радіоспектроскопії при високих тисках	1. Інститут фізики.	1. Фізичний факультет.	1. Відділ проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва.
Взаємодоповнююче устаткування	Електронно-скануючі й атомно-силові мікроскопи та ін.	1. Дифрактометр рентгенівський ДРОН – 3.0. 2. Еліпсометр.	1. Установа PPMS-9. 2. Електронний мікроскоп – АМ-200. 3. Пілотна лінія з виробництва наноматеріалів та ін.			Оргпроекування
Результати взаємодії в рамках кластера	Одержання і впровадження в промисловість нанопорошків, наноплівочок і нанодатчиків різних модифікацій.					Науково-методичний супровід трансферу та комерціалізації технологій

Таблиця 3.3.4.6

## Структура трансграничного кластера біотехнологій

Організація-учасник	Бєлгородський державний університет (Росія)	Луганський НУ ім. Т. Шевченка	Інститут невідкладної та відновлювальної хірургії ім. В. К. Гусака НАМН України	Донецький державний медичний університет	Луганський державний медичний університет	Ростовський державний медичний університет (Росія)	Інститут економіки промисловості НАН України
1	2	3	4	5	6	7	8
Підрозділи	1. Медичний факультет. 2. Науково-навчальний центр «Нанота субмолекулярні технології в хімії та біології». 3. НДІ проліктичної та відновлювальної медицини.	1. Кафедра анатомії та фізіології людини та тварин. 2. Кафедра лабораторної діагностики. 3. Кафедра хімії та біохімії. 4. Бізнес-інкубатор (проект).	1. Центр стовбурових клітин. 2. Гематологічний центр.	Профільні факультети та кафедри	Профільні факультети та кафедри	Профільні факультети та кафедри	1. Відділ проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва.

1	2	3	4	5	6	7	8
Взаємодоповнює устаткування	Люмінесцентні мікроскопи та ін.	1. CO <sub>2</sub> – інкубатор HF 151 UV. 2. Система для проведення імуноферментних досліджень GDG Start Fax 2100. 3. Мікроскоп інвертований EZ – 135. 4. Мікроскоп електронний – AM-200. 5. Спектрофотометр інфрачервоний.	1. Автоматичний заморозувач клітин. 2. Кріостати 3. CO <sub>2</sub> – інкубатори та ін.	1. Ламінарні шафи. 2. Проточний цитофлюориметр. 3. Люмінесцентний мікроскоп.	1. Мікроскоп люмінесцентний Micros 300MC. 2. CO <sub>2</sub> – інкубатор HF 151 UV. 3. Мікроскоп Olympus.	1. Ламінарні шафи. 2. Проточний цитофлюориметр. 3. Люмінесцентний мікроскоп.	Оргпроекування
Результати взаємодії в рамках кластера	Дослідити на молекулярному та клітинному рівнях механізми дії різноманітних факторів на процеси проліферації та диференціювання мезенхімальних стовбурових клітин для підвищення їх життєздатності при трансплантації та розробка нових методів лікування хвороб.						Науково-методичний супровід трансферу та комерціалізації технологій

Таблиця 3.3.4.7

## Структура трансграничного ІТкластера

Організація-учасник	Державний університет інформатики і штучного інтелекту (м. Донецьк)	Інститут проблем штучного інтелекту (м. Донецьк)	Южний федеральний університет	Харківський технічний університет радіоелектроніки	Інститут економіки промисловості НАН України
1	2	3	4	5	6
Підрозділи	1. Кафедра програмного забезпечення інформаційних систем. 2. Кафедра системного аналізу і моделювання. 3. Кафедра міжнародної економіки. 4. Кафедра економічної кібернетики.	Відділ мовних і зорових образів. Відділ робототехнічних систем. Відділ біофізичних досліджень та нейрокомп'ютерів.	1. Таганрозький технологічний інститут ЮФУ (Росія). 2. Науково-конструкторське бюро цифрової обробки сигналів ЮФУ. 3. Науково-дослідний інститут багатопроцесорних систем ЮФУ.	Кафедра систем штучного інтелекту	1. Відділ проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва.
Взаємодоповнює устаткування	1. Контроллер промисловий Simatic. 2. Стенд з електроніки та мікросхемотехніки NI ELVIS.	1. Сервер, 20 робочих станцій. 2. Радіотермометр. РТМ-01-РЕС. 3. Томограф.	1. 3 шт. АРМ інженера-схемотехніка. 2. 3 шт. АРМ інженера-програміста. 3. Комплект випробувального обладнання		Оргпроекування

1	2	3	4	5	6
			<p>для проведення досліджень і випробувань на ЕМС.</p> <p>4. Аналізатор логічний TLA5203B-1C-A1-L10.</p> <p>5. Генератор сигналів довільної &gt; форми Protek 93120.</p> <p>6. Осцилограф цифровий з логічним аналізатором MSO 6054A &gt; +Опція 8МН.</p> <p>7. Апаратура рентген-контролю монтажу мікросхем LINX ф.Х-ТЕК &gt; SYSTEMS.</p>		
Результати взаємодії в рамках кластера	Розробка програмного забезпечення, систем та засобів штучного інтелекту, автоматизації, телекомунікацій та захисту інформації для потреб виробництва, медицини та освіти.				Науково-методичний супровід трансферу та комерціалізації технологій

У наступні роки нанотехнології перебуватимуть в центрі наукових досліджень, технологічних розробок і комерційних підприємств, так що знати про них повинні всі. Тому в перспективі вони можуть стати основою формування структур у рамках Донецько-Слобожансько – Північнокавказького єврорегіону у складі з боку України – Харківської, Донецької і Луганської областей, а з боку Росії – Белгородської, Ростовської, Воронежської областей і Краснодарського краю. Включення до складу єврорегіону Воронежської області й Краснодарського краю обумовлене наявністю регіональних центрів нанотехнологій і nanoіндустрії (рис. 3.3.4.6).

### РЕГІОНАЛЬНІ ЦЕНТРИ НАНОІНДУСТРІЇ



Рис. 3.3.4.6. Регіональні центри nanoіндустрії в Росії

Тому пропонується включити до протоколу засідання міжурядової російсько-української комісії Азаров–Путін в частині розширення транскордонного наукового співробітництва в сфері nano-, біо- та інформаційних технологій наступні заходи.

Сприяти відновленню науково-виробничих стосунків між інститутами та університетами прикордонних регіональних наукових центрів (зокрема Північно-Кавказького з боку Росії та Донецького та Північно-Східного з боку України) з метою прискорення процесів комерціалізації та трансферу технологій та звернути на це увагу керівництва відповідно Президії РАН та Міносвіти Росії і Президії НАН та МОН України

Схвалити ініціативу інститутів та університетів прикордонних областей (Донецької та Луганської – України та Белгородської та Ростовської – Росії) щодо пошуку нових форм співробітництва, зокрема шляхом утворення транскордонних кластерів в сферах нанотехнологій, біо- та інформаційних технологій. Президії НАН та Міністерству освіти та науки України, а також Президії РАН та Міністерству освіти Росії з залученням представників зацікавлених інститутів та університетів утворити відповідну робочу групу з цього питання, якій доручити підготувати пропозиції щодо напрямків спільних досліджень та їх матеріального та фінансового забезпечення.

У структурі трансграничної євро регіональної інноваційної системи (ТЄРНІС) можуть бути виділені два основних блоки: створення і поширення знань; упровадження і використання знань (рис. 3.3.4.7).



\*Технопарки, центри трансфера технологій, бізнес-інкубатори та інші організації, агентства, що підтримують створення і впровадження інновацій.

**Рис. 3.3.4.7. Структура трансграничної євро регіональної наноінноваційної системи (ТЄРНІС)**

Підсистема впровадження знань значною мірою складається із приватних організацій, у тому числі малих підприємств, для яких основним мотивом інноваційної діяльності є підвищення конкурентоспроможності та одержання додаткового прибутку. Фірми взаємодіють із іншими агентами за допомогою вертикальних і горизонтальних зв'язків. Вертикальні зв'язки охоплюють взаємодію між фірмою, контрагентами й споживачами. Горизонтальні зв'язки охоплюють взаємодію фірми з конкурентами й партнерами з господарської діяльності.

Підсистема створення знань в основному представлена некомерційними організаціями, такими як університети, освітні установи, державні НДІ та дослідницькі лабораторії, у тому числі системи академії наук, агентства й організації, орієнтовані на поширення технологій.

Обидві підсистеми ТЄРНІС взаємодіють зі структурними елементами національної інноваційної системи, інноваційними системами інших регіонів і різних міжнародних організацій і інститутами. Отже, рівень розвиненості ТЄРНІС визначається ступенем розвиненості її підсистем, ефективністю формальної та неформальної взаємодії учасників ТЄРНІС як усередині підсистем, так і між ними і, нарешті, ступенем інтеграції ТЄРНІС у національні й міжнародну інноваційні системи.

За допомогою яких індикаторів можна оцінити рівень розвитку регіональних інноваційних систем? З одного боку, є загальновизнані індикатори функціонування окремих елементів ТЄРНІС. З іншого – мало вивчені особливості формування регіональних інноваційних систем, через що ми маємо дуже обмежену інформацію про взаємодію учасників. Про розвиненість науково-дослідної діяльності свідчать спеціальний режим сприяння науковій діяльності (наприклад, у Росії статус наукограда), чисельність зайнятих дослідженнями й розробками, частка регіону в наукових публікаціях за окремими сферами наук. Про ступінь розвиненості виробничо-технологічної інфраструктури можна судити за наявністю в регіоні бізнес-інкубаторів, технопарків, за забезпеченістю дослідників устаткуванням, площами й відповідними комунікаціями. Ефективність освітньої і кадрової систем знаходить висвітлення в якості накопиченого людського капіталу. Рівень розвитку підсистеми впровадження знань відображається в таких показниках, як частка інноваційно активних підприємств, кількість малих інноваційних фірм, обсяги експорту



технологій і високотехнологічної продукції. Нарешті, що більш важливо, певне сполучення цих факторів приводить до виникнення науково-технічної й виробничої спеціалізації регіональних інноваційних систем. Таким чином, представлена тут схема ТЕРНІС описує лише основні елементи інноваційної системи, створюючи при цьому занадто загальне уявлення про неї. Для розробки конкретних заходів щодо формування діючої ТЕРНІС необхідно знати особливості розвитку обох підсистем (створення і впровадження знань) у регіоні, механізми їх взаємодії, ступінь розвиненості цих механізмів, діючі канали передачі знань, можливості й компетенції регіональної адміністрації, що стосуються проведення інноваційної політики, і т. д. Іншими словами, необхідно провести ряд емпіричних досліджень, особливо на мікрорівні, для того щоб одержати цілісне уявлення про інноваційні процеси в регіоні.

Подальшому розвитку й підвищенню конкурентоспроможності трансграничних РІС будуть сприяти: 1) розробка чіткої стратегії подолання протиріч між інтересами бізнесу, дослідницьких і освітніх установ, органів влади і місцевого населення, можливо в рамках створюваного спеціального міжнародного режиму євро регіону; 2) більш тісне співробітництво між комерційними й освітніми структурами прикордонних регіонів у сфері підготовки персоналу належної кваліфікації; наближення існуючих освітніх програм до реальних потреб наукомістких компаній, що може здійснюватися як за допомогою коректування курсів навчання, так і прямим залученням студентів в інноваційний виробничий процес; 3) розширення й поглиблення взаємодій між суб'єктами трансграничної РІС, особливо у сфері науково-дослідного співробітництва й просування товарів на ринок, що сприятиме експансії місцевих наукомістких товарів на зовнішні трансграничні ринки й залучати в регіон більш спокушених конкурентів, постачальників і споживачів; 4) використання наукомісткими компаніями конкурентних переваг у результаті більш грамотної організації виробничого процесу з опорою на стратегію диференціації або мінімізації витрат, а також на більш ефективне планування; 5) використання адекватних методів мотивації персоналу на внутрішньому рівні, що слугуватиме запорукою підвищення якості виробничих процесів і високотехнологічної продукції.

Як пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності високотехнологічних трансграничних кластерів можуть бути виділені такі:

- дослідження можливостей використання спеціальних режимів співробітництва шляхом формування євро регіонів;
- розвиток співробітництва між комерційними та освітніми структурами у сфері підготовки персоналу необхідної кваліфікації;
- розширення й поглиблення взаємодій між суб'єктами трансграничного кластера (у тому числі між бізнесом і наукою), особливо у сфері науково-дослідного співробітництва й просування товарів на ринок, що буде сприяти експансії місцевих товарів на зовнішні ринки й залучати в регіон більш спокушених конкурентів, постачальників і споживачів;
- використання на внутрішньому рівні адекватних методів мотивації різних професійних груп, що слугуватиме запорукою підвищення якості виробничих процесів і високотехнологічної продукції;
- створення виробничої інфраструктури, необхідної для функціонування малого й середнього наукомісткого бізнесу (виробничі площі, доступ до фінансових ресурсів тощо);
- розвиток супутніх секторів економіки прикордонних регіонів, особливо в сферах виробництва комплектуючих і надання послуг для потреб високотехнологічної промисловості;
- створення спільних інноваційно-технологічних і маркетингово-логістичних центрів;
- удосконалення інституціонального середовища (законодавчі, сертифікаційні й інші умови, удосконалення системи стандартів) при обов'язковому одночасному дослідженні виявленого неоднозначного впливу органів влади на ефективність функціонування наукомісткого бізнесу.

Таким чином, для створення і застосування конкретних механізмів розвитку трансграничних високотехнологічних кластерів і окремих кластероутворюючих підприємств потрібне їх подальше вивчення з урахуванням умов, що змінюються, із залученням до обговорення представників всіх задіяних у кластері сторін: бізнес-співтовариства, органів влади, наукових і освітніх установ.

Поетапне і послідовне виконання передбачає проведення різних систем заходів на кожному етапі. На першому етапі в основу реалізації концепції повинні бути покладені наступні напрями робіт:

1. Участь в проведенні виробничо-технологічного моніторингу і в оцінці стану промислових підприємств, промплощадок і промислових зон з позицій промислового субконтрактинга і кластерних систем;

2. Створення і розвиток вертикально-горизонтальної міжгалузевої системи субконтрактингових центрів і служб кооперованих постачань по наступних напрямках: машинобудування і металообробка; зварка і виробництво метало-конструкцій; поверхнева обробка деталей, складальних вузлів і агрегатів; виробництво друкарських плат і радіоелектронних модулів і блоків; інструментальне виробництво, включаючи системи автоматизованого проектування.

3. Реалізація 3–4-х пілотних проектів із розробки та виконання програм міжзаводської кооперації по принципах промислового субконтрактинга, на основі створення кластерних об'єднань, включаючи виконання міського замовлення на малих і середніх підприємствах-субконтракторів, учасників кластерів, що діють.

4. Розробка технологічної платформи інформаційної системи регіонального мережевого ринку субконтрактингових послуг для формування високотехнологічних конкурентоздатних кластерів.

5. Розробка комплексної концепції оснащення малих і середніх виробничих металообробних підприємств Донецької області сучасним технологічним устаткуванням, капіталізації їх активів і забезпечення їх виробничими замовленнями, включаючи пакет нормативно-методичних документів.

6. Розробка програми підготовки і перепідготовки кадрів в області промислового субконтрактинга і кластерних систем, управління ланцюжками кооперованих постачань і електронного бізнесу.

7. Проведення SWOT-аналізу з метою вироблення регіональної стратегії розвитку промислового субконтрактинга і кластерних систем, у тому числі трансграничних (табл. 3.3.4.8).

Для оцінки ефективності існуючих стратегічних напрямів розвитку необхідно визначити: зміна у часі ринкової частки промислової регіону; відносно щодо зіставних регіонів прибутковість і її динаміку; відносно динаміку валового регіонального продукту.

Таблиця 3.3.4.8

**SWOT-аналіз вироблення регіональної стратегії розвитку  
кластерних систем**

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність необхідних фінансових, матеріальних і людських ресурсів.</li> <li>2. Статус визнаного промислового регіону-лідера.</li> <li>3. Відносно низька вартість робочої сили.</li> <li>4. Збільшення кількості платників податків і поповнення місцевих бюджетів в регіоні.</li> <li>5. Поява зручного інструменту для місцевих адміністрацій у взаємодії з бізнесом.</li> <li>6. Зниження економічної залежності регіону від окремих бизнес-груп.</li> <li>7. Розвиток науково-дослідної і інноваційної діяльності.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відсутність чіткої стратегії розвитку і довгострокового планування, оскільки реальні вигоди від розвитку субконтрактинга і кластерів з'являться через 5–7 років.</li> <li>2. Застарілі виробничі потужності.</li> <li>3. Низька якість бізнес клімату.</li> <li>4. Наявність торгових бар'єрів на традиційних ринках.</li> <li>5. Недостатній рівень розвитку таких структур, як торгові палати, промислові асоціації, покликані просувати пріоритети та інтереси бізнесу.</li> <li>6. Слабкі канали збуту.</li> <li>7. Нерівномірність розвитку виробничої і транспортної інфраструктури.</li> </ol>
<b>Загрози</b>	<b>Можливості</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Моногалузєва структура економіки з переважаючим важкою промисловістю.</li> <li>2. Залежність бюджету від крупних платників податків.</li> <li>3. Виробництво продукції з низькою доданою вартістю.</li> <li>4. Залежність економіки регіону від кон'юнктури цін на чорні метали і сільгосппродукцію.</li> <li>5. Неповне завантаження виробничих потужностей і високий ступінь зносу основних фондів.</li> <li>6. Недостатній рівень використання сучасних систем управління й організації праці.</li> <li>7. Інфраструктурні обмеження.</li> <li>8. Недолік кваліфікованих трудових ресурсів.</li> <li>9. Дефіцит інвестиційних ресурсів</li> <li>10. Спад в економіці.</li> <li>11. Труднощі трансграничної співпраці.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Можливість повноцінного використання виробничого і маркетингового ефектів масштабу та освоєння.</li> <li>2. Наявність власних технологій.</li> <li>3. Диверсифікація економіки і поява точок зростання з максимальною концентрацією трудових, матеріальних і інноваційних ресурсів.</li> <li>4. Поліпшення кадрової інфраструктури.</li> <li>5. Створення сприятливіших умов для виходу на міжнародні ринки.</li> <li>6. Розвиток спеціалізації і підвищення конкурентоспроможності економіки регіону.</li> <li>7. Виникнення сприятливих умов для економічної діяльності і встановлення позитивного інвестиційного іміджу регіону.</li> <li>8. Ефективний розвиток малого і середнього бізнесу.</li> <li>9. Виникнення умов для найбільш ефективного використання людського потенціалу.</li> <li>10. Розвиток туристсько-рекреаційного бізнесу.</li> <li>11. Реалізація проектів регіонального розвитку та ініціатив органів місцевого управління за пріоритетними напрямками.</li> </ol>

На другому етапі в основу повинні бути покладені наступні напрями робіт, що забезпечують:

1. Створення постійно оновлюваної бази даних виробничих можливостей кластерних об'єднань, підприємств-субконтракторів і впровадження на них електронних робочих місць.

2. Дослідну експлуатацію інформаційної системи регіонального промислового субконтрактинга для ефективного проведення кластеризації регіональної економіки.

3. Розробку і виконання програм міжзаводської кооперації з використанням механізму фінансово-страхового і матеріального забезпечення виконання виробничих замовлень, включаючи виконання міського замовлення на малих і середніх підприємствах-субконтракторах – учасників кластерних об'єднань.

4. Реалізацію програми підготовки і перепідготовки кадрів в області промислового субконтрактинга і кластерних систем, управління ланцюжками кооперованих поставок і електронного міжкорпоративного бізнесу.

5. Проведення промислового бенчмаркінгу – збору, аналізу та розповсюдження кращих виробничих практик.

Важливою складовою частиною, що визначає успіх на всіх етапах є участь у виставках і різних форумах, включаючи участь в міжнародних проектах і рекламних компаніях.

Таким чином, для створення і застосування конкретних механізмів розвитку трансграничних високотехнологічних кластерів і окремих кластероутворюючих підприємств потрібне їх подальше вивчення з урахуванням умов, що змінюються, із залученням до обговорення представників усіх задіяних у кластері сторін: бізнес-співтовариства, органів влади, наукових і освітніх установ.

### Література до підрозділу 3.3.4

1. Флерова А. О государственном регулировании инновационного развития в области наноматериалов и нанотехнологий в России / А. Флерова // Инвестиции в России. – 2006. – № 8. – С. 41–47.
2. Клейнер Г. Наноэкономика / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 70–93.
3. Трофимов Г. Ю. Экономика и нейронаука – на пути синтеза / Г. Ю. Трофимов // Экономика и математические методы. – 2006. – № 4. – С. 3–16.
4. Костюк В. Н. Длинные волны Кондратьева и теория долговременного экономического роста / В. Н. Костюк // ОНС. – 2002. – № 2. – С. 90–97.
5. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры / Н. Д. Кондратьев // Вопросы конъюнктуры. – 1925. – Т. 1. – Вып. 1. – 256 с.
6. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры // Н. Д. Кондратьев, Д. И. Опарин. Большие циклы конъюнктуры. – М., 1928. – 212 с.
7. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1991. – 468 с.
8. Безручко Б. П. и др. Путь в синергетику / Б. П. Безручко. – М. : УРСС, 2005. – 304 с.
9. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. – Смоленск : Ойкумена, 2005. – 496 с.
10. Гвоздева Е. С., Марков Л. С., Штерцер Т. А. Иновационная система Новосибирска: характеристика и направления развития / Е. М. Гвоздева, Л. С. Марков, Т. А. Штерцер // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 2. – С. 172–183.
11. Валентей С. Контринновационная среда российской экономики / С. Валентей // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С. 13–21.
12. Корепанов Е. Основные слагаемые регионального сегмента национальной инновационной системы / Е. Корепанов // Движение регионов России к инновационной экономике / под ред. Л. И. Абалкина, Д. Е. Сорокина, Л. В. Зеленоборской и др. – М. : Наука, 2006. – С. 144–176.
13. Марков Л. С. Управление эффективностью функционирования региональных высокотехнологичных кластеров / Л. С. Марков // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 2. – С. 20–34.
14. Bergman E. M., Feser E. J. Industrial and regional clusters: concepts and comparative applications [Электронный ресурс] / E. M. Bergman, E. J. Feser. Regional Research Institute, WVU. 1999. – Режим доступа : <http://www.ri.wvu.edu/WebBook>.
15. A practical guide to cluster development / A Report to the Department of Trade and Industry and the English RDAs by Ecotec Research & Consulting. 2001. – 214 p.
16. Марков Л. С., Ягольницер М. А. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах / Л. С. Марков, М. А. Ягольницер. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2006. – 144 с.
17. Дерлугьян Г. Тупик как историческая развилка / Г. Дерлугьян // Эксперт. – 2007. – № 40. – С. 76–86.
18. Рубан О. Взрывайте в правильном направлении / О. Рубан // Эксперт – Украина. – 2007. – № 44. – С. 50–54.

### 3.3.5. Проблеми відродження згублених галузей суднобудівництва та рибальства

У сучасних умовах нечисленність середнього класу є однією з складових потенційної нестабільності соціально-політичної ситуації, іншим проявом факту нерозвиненості підприємництва. В той же час розрив між бідними і багатими у нас становить 75 порядків, коли в цивілізованому світі нормальним є 4–5.

Соціальне середовище на всіх рівнях економіки може бути оцінена як стабільно конфліктна. Законодавча сфера досі є нестійкою, а самі закони (та інші формальні нормативні акти) характеризуються низьким рівнем виконання. Крім того, існує ряд інших проблем, виявлення яких належить основних завдань, що перешкоджають стабільному розвитку економіки і розробці шляхів проведення ефективних реформ, спрямованих на прогресивний розвиток економіки країни.

Наявність чіткої і ясної антикризової урядової програми, її тактики і стратегії, наміри та конкретні заходи орієнтували б дії більшості агентів господарства як на подолання спаду виробництва, так і на формування поглиблених ринкових взаємодій. Це особливо актуально тому, що в Україні домінує відтворення 3-го економічного устрою (60%). Частково присутній 4-й устрій вичерпав себе ще в 70-х рр. минулого сторіччя). Частка продукції вищих економічних устроїв в економіці країни становить: 4% – для 5-го – 0,1%. Тому зростання ВВП за рахунок нових технологій оцінюється всього в 0,7%, тоді як в розвинених країнах цей показник становить 60 і навіть 90% [1]

Прояв кризи в Україні визначається п'ятьма головними обставинами [2]:

1) тривалий, прихований або явний параліч державної влади, низька виконавська дисципліна по виконанню схвалюваних законів і постанов;

2) конституційно-правова криза – крах принципів, засад, моральності, зростання корупції і злочинності, поява численних дрібних партій, що не мають власних політичних програм або дублюючих один одного;

3) відсутність стратегічної ініціативи і креативності, часте звернення владних осіб до популістських обіцянок, зміни раніше наміченого курсу, частих кадрових зрушень, подвійної політики, розбіжності між словами і справами при кількісному зростанні апарату управління;

4) руйнівний характер функціонування банківської системи (криза довіри населення, зберігання грошових коштів «у кубушках»), практичній неможливості кредитування підприємств;

5) абсолютне і відносне падіння довіри населення до органів влади, зубожіння значної частини населення, безробіття, зниження рівня життя, руйнування звичного устрою людей і матеріального добробуту.

Одним з фундаментальних явищ є загальна соціально-економічна криза в країні, різке зниження рівня соціальної захищеності, коли люди побоюються за власну безпеку і безпеку близьких ним людей. Дія вказаних обставин не сприятиме ефективності виробництва на місцях. Іншим крупним джерелом конфліктів між державною владою і населенням є відчуження на ґрунті різного спрямування інтересів громадян і чиновників, які керуються відомчими, корпоративними, а часто і особистими інтересами.

Найважливішим пріоритетом для України є всебічний розвиток сіла і аграрного сектора економіки, підтримка сільського товаровиробника. Пріоритетним напрямом промислової політики України є розвиток наукоємних галузей, що випускають кінцеву продукцію високого ступеня переробки. До таких галузей відносяться: металургійна промисловість; сільськогосподарське машинобудування; суднобудування; ракетно-космічний і авіаційний комплекс; радіоелектроніка і засоби зв'язку; виробництво і функціонування транспортного господарства, рухомого складу для залізниць.

Промислова політика держави, окрім визначення пріоритетних галузей народного господарства і основних напрямів їх розвитку, включає прогнозування стану вітчизняної і світової економіки на найближчий і тривалий періоди. Держава повинна регулювати виробництво і споживання, раціонально використовувати виробничі ресурси, стримувати інфляцію, стимулювати суспільне відтворення, піклуватися про економічну безпеку (ЕБ) країни.

Головна економічна проблема сучасної України полягає в неефективному використанні виробничих можливостей і випуску національного продукту, що диктує перехід до стійкого економічного зростання на основі перебудови технологічної інтегрованої структури виробництва і розвитку результативної інфраструктури звернення.

Розвиток економіки і її організацій обумовлений насамперед наступними чинниками: глобальними процесами світової цивілізації; науково-технічним прогресом людства; змінами зовнішнього і внутрішнього середовища; підвищенням потреб і інтересів людини і соціуму; демографічними тенденціями і екологічними змінами; фізичним старінням і зносом матеріальних елементів; моральним зносом технічних засобів; циклічними процесами макро- і мікро-рівня, економічними кризами.

Існує безліч погроз безпечному функціонуванню і стійкому розвитку підприємств і цілих галузей в ринковому середовищі. Зникають з економічного горизонту не тільки окремі підприємства, але цілі галузі. Поява погроз навіть по окремих складових діяльності суб'єктів господарювання (локальні погрози) можуть бути серйозною проблемою існування підприємств. При цьому навіть невеликі і маловірогідні погрози, можуть створити критичну по наслідках ситуацію, яка може характеризуватися неоднозначними складовими і методами розв'язання виниклої кризи. Отже, виникає проблема реальної економічної безпеки підприємств (ЕБП) галузей і країни в цілому.

На жаль, про це згадують тільки зараз, коли втрачена найважливіша економічна і продовольча безпека країни. Знижується рівень розвитку науки і техніки, культури, охорони здоров'я і галузей промисловості, як що базових існують, так і що раніше успішно розвивалися (легка промисловість, суднобудування, приладобудування, електромашинобудування, АПК, будівництво).

Умови функціонування і розвитку підприємства з погляду ЕБП можна характеризувати як [3]:

а) нормальне, коли всі індикатори ЕБП знаходяться в межах порогових значень, а ступінь використання наявної потужності близький до технічно обґрунтованих нормативів завантаження устаткування і площ;

б) передкризове, коли перевищується бар'єрне значення хоч би одне з індикаторів ЕБ, а інші наближаються до деякої околиці своїх граничних значень і при цьому не були втрачені умови і результати виробництва шляхом ухвалення до погроз засобів попереджувального характеру;

в) кризове, коли перевищується бар'єрне значення більшості основних індикаторів ЕБ (на думку експертів) і з'являються ознаки спаду виробництва і часткової втрати елементів потужності, що становлять, унаслідок вичерпання ресурсів;

г) критичне, коли порушуються всі (або майже все) бар'єри, що відокремлюють нормальний і кризовий стани розвитку виробництва, а втрата потенціалу підприємства стає неминучою і невідворотною.

Для визначення порогових оцінок ЕБП прийемо: нехай  $P_i$  – система показників ЕБ ( $i = 1 \dots, m$ );  $p_{i0}$  – порогове (бар'єрне) нормалізоване значення показника  $P_i$ .

Зміна значень індикатора  $P_i$  відбувається в діапазоні  $0 < x_i < 1$  і ці значення для кожного приведенного стану визначаються співвідношеннями:

а)  $x_{in}$ , якщо  $(1 + s)p_{i0} < x_i < 1$ ;

б)  $x_{инк}$ , якщо  $p_{i0} < x_i < (1+s)p_{i0}$ ;

в)  $x_i = x_{ик}$ , якщо  $(p_{i0} < x_i < (1-s)p_{i0}$ ;

г)  $x_{икр}$ , якщо  $0 < x_i < (1-s)p_{i0}$ ,

де  $s$  – околиця бар'єрного значення показника, що набуває значення допустимий,  $s = 0,15$ ;

можливі стани підприємства позначено таким чином:  $n$  – нормальне,  $нк$  – передкризове,  $к$  – кризове,  $кр$  – критичне.

При цьому умовимося, що:

- всі відхилення нормовані щодо значення показників нормального функціонування підприємства, прийнятих за одиницю;
- порогові значення індикаторів ЕБ і значення показників фактичного стану виробництва підприємства обчислюються долями одиниці.

Тоді, наприклад, норматив використання виробничої потужності при повному її завантаженні в стаціонарному режимі роботи підприємства дорівнюватиме одиниці, а порогове значення індикатора для критичного рівня ЕБ – 0,5, при цьому фактичне використання потужності – 0,25.

Якщо, наприклад, узяти показники завантаження потужностей керченського рибоконсервного заводу ТОВ «Південна мануфактура «Пролів», то вона значною мірою невикористана (коефіцієнт завантаження 0,70–0,77). Річна рентабельність в 2005–2008 рр. коливається в межах двох відсотків<sup>212</sup>. Отже, перед заводом коштує завдання

<sup>212</sup> Відомості отримані з офіційних звітних даних вказаного підприємства.

пошуку такого об'єму замовлень (бракуючого об'єму фінансування), який виведе підприємство на вищий рівень обсягу виробництва.

Керченський рибоконсервний завод «Пролів» засновано в 1873 р. Він є могутнім сучасним підприємством рибної промисловості України. Завод випускає рибні консерви: у томатному соусі, з додаванням масла, шпроти в маслі, з копченої риби в маслі, шпроти і м'ясні паштети, а також: рибу дрібну морожену, рибу холодного копчення в нарізку, морожене м'ясо мідій, рибну кормову муку і здійснює оптову торгівлю. При цьому відмітимо, що в катастрофічному (збитковому) стані знаходяться майже всі рибодобувні підприємства регіону, які ведуть промисел риби в акваторії Азово-чорноморського басейну [4].

На даний час стан рибної галузі в Україні досягнув критичної точки – її частка в загальному об'ємі рибного господарства країн СНД не перевищує 1%, тоді як за радянських часів досягала 23%.

Проблеми з'явилися в 1990-х рр., коли під натиском реформ галузь зруйнувалася. Створене в 1994 р. Міністерство рибного господарства, в 1997 р. було знижено в статусі до Держдепартаменту, а потім – і комітету в складі Міністерства АПК. Виникли нові проблеми, характерні й для інших галузей, – це загибель і дроблення підприємств, знос, кадровий і грошовий дефіцит, розрив зв'язків, дезорганізація риболовецького промислу, занепад рибовідновлювальних робіт.

За даними компанії «Скандинавія», в нашу країну щорічно поставляється близько 237 тис. т риби і море-продуктів. Основні обсяги споживання забезпечують традиційні сорти риби: майже 40% продажів припадає на оселедця, 10% – на хек, по 5% – на мойву, кільку і скумбрію [4].

Відомо, що фізіологічно обґрунтована річна потреба в рибі і рибній продукції (20 кг на душу населення відповідно до рекомендацій Міністерства охорони здоров'я) становить близько 1 млн. т. Проте на сьогоднішній день обсяги випуску основних видів продукції з риби і інших водних живих ресурсів істотним чином зменшилися, роль рибного господарства в продовольчому забезпеченні держави знизилася, що добре видно на прикладі АПК (табл. 3.3.5.1).

Таблиця 3.3.5.1

Виллов риби та добування інших водних живих ресурсів, т [5, табл. 8.66]

Показники	Роки						
	1995 <sup>2</sup>	2000	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Усього</b>	<b>20308</b>	<b>126698</b>	<b>34269</b>	<b>24095</b>	<b>24883</b>	<b>25265</b>	<b>17194</b>
У внутрішніх водоймах	949	636	946	1049	824	928	1059
у тому числі							
у прісноводних водоймах	949	636	946	1049	824	916	1059
з них							
у озерах	–	3	–	11	5	–	112
у водоймищах (без рослинних риб)	–	–	1	–	–	–	12
у ставках та інших водоймах рибних господарств	949	633	945	1038	819	894	920
з них							
у ставкових рибоводних господарствах	940	633	945	1038	819	894	889
У виключній (морській) економічній зоні України	19359	23023	16826	9854	10219	11708	16135
У виключних (морських) економічних зонах інших держав	–	101024	16497	13192	13840	12629	–
У відкритій частині Світового Океану	–	2015	–	–	–	–	–

<sup>1</sup> Починаючи з 2007 р. дані наведені з урахуванням обсягів виллову фізичними особами-підприємцями.

<sup>2</sup> Включаючи м. Севастополь.

Як видно з наведеної таблиці, кримські рибалки давно забули, що таке океанічний лов риби. Рибний промисел в акваторії Азово-Чорноморського басейну кримськими рибалками здійснюється за допомогою майже середньовічних плавзасобів, званих байдами, на яких і в прибережній зоні промишляти небезпечно. Втрачені й списані засоби рибної розвідки та інших засобів виявлення косяків риб. Основні фонди, що залишилися, в своїй більшості фізично зношені (табл. 3.3.5.2).

Сучасний український рибальський флот практично весь застарілий, і через 5–10 років має відбутися його списання, за винятком 4 кораблів, які були побудовані 8–9 років тому на Миколаївських верфях. Фактично Україна давно залишилася без свого флоту. Більшість судів продані приватним особам і переважно працюють під іноземними прапорами. В результаті вітчизняні рибопромислові компанії поставляють на внутрішній ринок не більше 10% загальної кількості риби, що реалізовується в країні. Власники судів говорять, що їм не вигідно завозити рибу до України і платити повну ставку 20% ПДВ, тому вони прагнуть продавати вилловлену рибу іноземним компаніям. Як правило, весь улов у них розкуповують прямо з борту корабля, ще до того, як він пришвартується в іноземному порту (де, до речі, немає проблем ні з продажем продукції, ні з ремонтом судна).

**Ступінь зносу основних засобів підприємств АПК  
за видами економічної діяльності, % [5, табл. 8.6]**

Показники	Роки						
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Усього</b>	<b>41,8</b>	<b>46,0</b>	<b>47,9</b>	<b>54,7</b>	<b>55,8</b>	<b>61,3</b>	<b>66,5</b>
з них рибальство, рибництво	66,9	68,0	61,0	66,9	56,8	57,2	57,1

У вітчизняних портах і вивантажити, і реалізувати рибу дуже складно. Інфраструктура терміналів не розрахована обробляти великі об'єми улову. Проблеми посилюються бюрократичними перепонами. Наприклад, за українськими стандартами, термін зберігання риби (з моменту її вилову) до недавнього часу становив шість місяців (з липня цей термін продовжений до восьми). Проте зазвичай лов риби в океані триває близько трьох місяців. На доставку вантажу до українських берегів йде ще до трьох тижнів. Митні процеси та огляд різними інстанціями контролю займає ще як мінімум місяць. У результаті вітчизняні риболови просто не встигають укластися у відповідні терміни реалізації і їхня продукція має бути спрямована на утилізацію (технічну переробку) [4].

Багато видів риб, які імпортуються до України, в наших водоймищах відсутні. Ця продукція присутня на нашому ринку завдяки імпорту. Враховуючи, що частка імпорту доходить до 80%, західні трейдери встановлюють і ціну на свіжоморожену продукцію. Тому за останні роки середня вартість кілограма риби в країні зросла майже втричі.

Важливою обставиною є і те, що внутрішній ринок риби в Україні контролюють кілька крупних компаній, які вважають за краще працювати з іноземними постачальниками. Це дозволяє їм вільно маніпулювати цінами. В результаті вартість кілограма оселедця, обсяги продажу якого становлять 20% всього українського ринку, на судні коливається в межах 40–50 центів, а в роздріб доходить до чотирьох доларів [6].

Зовсім недавно до України великими партіями почала завозитися балтійська кілька, тоді як вітчизняні рибалки успішно займаються промислом чорноморської. Таке дублювання імпортом призвело до того, що вітчизняні виробники (зокрема севастопольські, ялтинські й керченські), що займаються виловом цього виду риби, вимушені працювати в режимі «до запитання»: є замовлення від реалізаторів – судно виходить в море, немає – траулери простоюють.

До зазначеного слід додати, що, крім названих причин, зменшення обсягів вилову риби пов'язано і з явним зубожінням природних ресурсів, що відбувається, на думку екологів, через забруднення водоймищ стічними водами, інтенсивного (а часто – браконьєрства) рибальства, відсутності нормативно-правового регулювання промислу. А найбільш цінні види рибних ресурсів у водоймищах України – на межі зникнення. Ще 15 років тому запас осетрових в Азово-Чорноморських водах сумарно досягав 70 тис. тонн (спочатку 1980-х рр. тільки литки в цьому регіоні щорічно заготовлювали більше 55 т). Сьогодні вилов осетрових риб в Україні взагалі заборонений, тоді як відновленням популяції займатися нема кому [6].

Аналогічна ситуація склалася навколо промислового вилову судака, кількість якого у водоймищах України після масового експорту до Західної Європи скоротилася до граничних меж. Особливо виснажені запаси риби у водоймищах на півдні країни (в Одеській, Миколаївській, Херсонській областях), де загальні показники з вилову скоротилися у кілька разів.

Загалом, маючи на Чорному морі протяжність берегової лінії, що дорівнює турецькій, Україна відстає від неї за обсягами вилову риби в 5–6 разів [4].

Зараз дуже гостро постає проблема будівництва нового риболовецького флоту, який повинен відповідати всім сучасним вимогам і створюватися під конкретні економічні зони, в яких він працюватиме. Від цього залежатиме концепція наших відносин з російськими партнерами, з країнами Центральної Африки і країнами, які належать в НАФО (організація з рибальства в Північній Атлантиці). Це великий комплекс питань, які необхідно підняти на урядовому рівні хоч би тому, що тільки одне нове середнє судно може здобувати до 20 тис. т продукції в рік, а кожне робоче місце в суднобудуванні створює 3 вакансії в інших галузях економіки [6].

Проблема будівництва нового риболовецького флоту, пов'язана з суднобудуванням, далеко не єдина. Не менш гостро постає питання про виживання морського і річкового торгового флоту, а також ВМС України.

На 1990 р. Чорноморське морське пароплавство (ЧМП) було найбільшим в Європі і другим у світі. У його складі було близько 350 суден різного класу зі сумарною водотоннажністю в 5 млн. тонн. З 1991 р., з моменту розпаду СРСР, ЧМП належить Україні. Кількість суден знизилася до 2006 р. більш ніж у 20 разів [7]. Самі ж судна за останніх десять років були продані за борги пароплавства, передані в офшорні компанії, арештовані в зарубіжних портах – з новими іноземними іменами вони вважають за краще стороною обходити рідний порт. Найприбутковіше і могутніше підприємство морської галузі держави перетворилося на легенду.

У 1995–1996 рр. з метою недопущення арешту і продажу з аукціонів було ухвалено рішення про передачу групи рентабельних судів в офшорні компанії, за принципом «одне судно – одній компанії». В цілому було створено більше 200 таких корпоративних компаній за участю іноземного капіталу. Державою ставилася умова – всі судна повинні знаходитися в управлінні Державної суднохідної компанії (ДСК) ЧМП, а прибуток від їх діяльності спрямувати на виведення пароплавства з кризи. Але цього не відбулося. Теза «недопущення арешту судів» фактично прикривав численне списання неіснуючих або сумнівних боргів іноземних кредиторів, використання грошових

коштів пароплавства без повідомлень і згоди органів державної влади. Більш того, фактично управління судами роздірили між менеджерськими компаніями, які не підкорялися ЧМП. І за пароплавством, яке давно вже не має достатніх оборотних коштів і джерел їхнього поповнення, залишилися великі боргові зобов'язання [8].

Однією з таких компаній стала акціонерна холдингова компанія «Сі Трайдент» в м. Києві, якій всупереч законодавству України ухвалою Кабінету Міністрів від 03 липня 1999 р. № 1181 була передана найбільша частина флоту м. Одеси на суму більше 500 млн. дол. нібито з метою підвищення ефективності його використання і погашення боргових зобов'язань ЧМП. На жаль, компанія «Сі Трайдент» не сприяла поліпшенню фінансово-господарської діяльності, займаючись реструктуризацією кредитних ліній шляхом продажу флоту, що належав пароплавству. На сьогоднішній день в компанії «Сі Трайдент» і її комерційних структурах переданих нею суден майже не залишилося [7].

Азовське морське пароплавство взагалі зникло, про яке навіть і не згадують. На межі краху Дунайське пароплавство, яке витримало югославську кризу, але не в змозі боротися з українським корупційним оточенням. Моряки і ветерани пароплавства пов'язують це ще і з тим, що в країні немає державної програми розвитку морського флоту України [7]. Судноремонтні підприємства скорочуються, докери і судоремонтники втрачають робочі місця. Суднобудівельні заводи не будують судна для флотів України. Наші морські навчальні заклади готують фахівців для судновласників інших держав, але не для України.

Складне становище склалося з кораблями Військово-Морських сил України (ВМСУ). За станом на початок 2009 р. ВМСУ має всього 30 бойових кораблів і суден забезпечення (найбільш боєздатне ядро складають: фрегат, 4 корвети (1 з них ударний), 2 десантних кораблі, 5 тральщиків, корабель управління) є де-факто флотилією, здатною вирішувати обмежений комплекс завдань. Ці завдання пов'язані насамперед із прикордонно-патрульною службою, ескортом конвоїв, десантними операціями невеликої складності і масштабу, мінними постановками і протимінною боротьбою, участю в спільних миротворчих операціях, причому ці завдання вимагає напруження сил всього флоту і щонайгіршої взаємодії з іншими видами військ ВС України [9].

Підводна компонента флоту практично відсутня. Єдиний дизель-електричний підводний човен застарілої конструкції проходить у даний час ходові випробування після тривалого ремонту. Кораблі ВМСУ озброєні артилерійськими, протичовновими (бомбомети і торпедні апарати) і зенітно-ракетними системами, за відсутності сучасних протикорабельних устаткувань [9]. Природно, таке положення з ВМСУ не може не турбувати Україну в оточенні країн НАТО і зростаючими територіальними амбіціями деяких сусідніх країн, насамперед Румунії (острів Зміїний і дельта річки Дунай), що має набагато могутніший флот.

Питання з поповненням і реструктуризацією флоту пов'язане з фінансуванням і можливостями вітчизняних корабелів. Ситуація у галузі суднобудування України була і залишається складною. Суднобудування країни хоча і зруйноване, але ще має серйозний потенціал розвитку, зокрема завдяки віковим традиціям і кадровим можливостям, які поки що до кінця не втрачені [7].

До 1990 р. вітчизняне суднобудування (тоді ще радянське) було одним із флагманів у світі. Серед інших виробників йому діставалася приблизно третина світових замовлень. При цьому частка серед рибпромислових суден дорівнювала 60%, а серед річкового флоту – 80%. Не можна не відзначити той факт, що Радянський Союз того часу щорічно випускав кораблі й судна для ВМФ загальною водотоннажністю більше 300 тис. т.

Після розпаду СРСР на території України залишилася могутня суднобудівельна база. Це 11 суднобудівельних заводів, які давали більше 30% суднобудівельної продукції СРСР, 7 підприємств судового машинобудування, 11 підприємств морського приладобудування, 27 окремих науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро. Проте разом з отриманням незалежності країни українське суднобудування потрапило в тривалу смугу спаду, який продовжувався до 1999 р., і значною мірою був обумовлений зведенням до мінімуму державних замовлень на суднобудування

З 1992 р. будівництво кораблів на Україні через відсутність коштів було практично зупинене. У той період реальною альтернативою в українському суднобудуванні міг би бути експорт, тим паче, що вітчизняні кораблі тоді коштували мінімум на 10–12% дешевше за європейські аналоги. Виробничі потужності були ще достатньо сучасними. І навіть при тому, що іноземні замовники занижували контрактну ціну українських суден на 15–20%, в 1992–1994 рр. експорт все одно залишався вигідним [8].

Запровадження обов'язкового продажу валютної виручки в 1994–1996 рр., різке подорожчання матеріалів і устаткування та інші негативні для суднобудівників чинники майже знищили цей бізнес. Суднобудівникам довелося брати дорогі кредити (при термінах окупності судів близько семи років) що при гострому дефіциті оборотних коштів і великої тривалості будівництва судів значно підвищувало їхню собівартість. Коло зімкнулося: низький попит на продукцію вітчизняного суднобудування призвело до падіння виробництва, а це викликало зростання недовіри з боку іноземних замовників. Контракти пропонувалися вже по світових нормах (сплата 10% вартостей корабля при укладанні контракту, а 90% – при передачі готового об'єкта), що ще більш погіршило ситуацію.

За 1992–2003 рр. 11 верфей і заводів країни випустили 237 одиниць суден загальною вартістю 1,5 млрд. дол. При цьому вітчизняні замовлення були мінімальні – 30 одиниць на суму в 75 млн. дол.

З 2000 р. на підприємствах почалося деяке зростання обсягів випуску продукції. У 2003–2004 рр. суднобудівельними заводами побудовано і передано замовникам 72 судна загальною вартістю 140,5 млн. дол. Виконані суднобудівельні роботи на загальну суму в 232 млн. грн. [7].

Деяке пожвавлення в галузі почалося в останніх 6–7 років, особливо з приходом крупних інвесторів, включаючи західних. Але і при цьому завантаження потужностей заводів у кращому разі досягає 40%. На плаву залишилися керченський завод «Залив», Wadan Yards Okean (м. Миколаїв) і Херсонський суднобудівельний завод, котрі у 2009 р.

забезпечили близько 60% українського суднобудівельного виробництва. Тільки ці підприємства деякою мірою забезпечені замовленнями. Миколаївський суднобудівельний завод ім. 61 комунара вже давно лихоманить, зараз там відбувається реструктуризація, що передбачає розділення на 2 частини (одна виконуватиме держзамовлення, другу намічено приватизувати). На межі банкрутства завод Феодосії «Море», що випускав раніше продукцію суднобудування військового характеру, а зараз здатний будувати кораблі подвійного призначення [8].

Українські суднобудівники через слабкість національного ринку займаються переважно експортними замовленнями, серед яких значне місце займають замовлення зі створення корпусів суден без внутрішнього оснащення – електроніки та іншого устаткування, яке, як правило, замовник встановлює на європейських верфях. Таке виробництво, безумовно, не дозволяє отримувати значну маржу, але дає багатьом підприємствам галузі шанс на виживання.

Іноземних замовників привертає нижча вартість української продукції, що важливо в умовах, коли споживання руди і металопродукції в світі знову почало зростати, і при цьому ставки фрахту (вартість перевезення вантажів судами) збільшуються. Зараз суднобудування поступово йде з країн Західної Європи – Великої Британії, Німеччини, Нідерландів, Норвегії, Голландії, переміщаючись до Болгарії, Польщі, Хорватії і України. Середня заробітна плата у вітчизняній суднобудівельній галузі складає в середньому всього 300 дол., тонна ж листової сталі українського виробництва коштує 530 дол., а на Заході – 720 дол. [7].

Виходячи з реальних можливостей, українські корабелі могли би претендувати на будівництво крупних і середніх транспортних суден, водотоннажністю 100–150 тис. т. Ці судна можуть успішно будуватися на миколаївському заводі «Океан», керченському заводі «Залив», і, можливо, на Чорноморському суднобудівельному. Невеликі судна водотоннажністю 15–20 тис. т здатні будувати Херсонський і Чорноморський заводи.

Треба зазначити, що деякі підприємства планують налагодити випуск повнокомплектних суден. Так, керченський «Залив» опрацює зараз 20 нових проектів, шість із яких передбачають повне складання суден.

Практична реалізація контракту з будівництва швидкісних десантних кораблів на повітряній подушці типу «Зубр» на замовлення КНР на потужностях ВАТ «Феодосійська суднобудівна компанія «Море» розпочата у вересні, як повідомив голова Ради міністрів Криму В. Джарти [9].

Актуальність і значущість проблеми економіки й підвищення її ефективності визначається радикальними перетвореннями економічної системи суспільства. За тривалий період часу в Україні сформувалася деформована структура виробництва, що не відповідає реальним потребам людей.

Важливим завданням стає забезпечення реалізації інтересів підприємств, пов'язаних з інноваційними перетвореннями та стимулюванням розробки нових товарів під майбутні потреби ринку, формуванням попиту споживачів, розширенням ринків збуту, зниженням собівартості продукції; створенням сприятливого підприємницького клімату тощо. Це потребує встановлення продуктивної взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища (постачальники, споживачі, конкуренти, держава тощо). З урахуванням важливого значення зазначеної взаємодії щодо реалізації інтересів підприємства за умов забезпечення його ЕБ.

Забезпечення ЕБП тільки засобами реактивного пристосування до внутрішніх та зовнішніх загроз ускладнюється через брак ресурсів, недоліків менеджменту, неможливості передбачення змін тощо. теоретично обґрунтовано необхідність забезпечення економічної безпеки підприємств шляхом використання зовнішніх можливостей для реалізації його стратегічних економічних інтересів за допомогою формування рефлексивно керованої стратегічної взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища.

ЕБП зазвичай ототожнюється з ризиком свого розвитку залежно від цілей виробництва, засобів і можливостей їх досягнення, конкурентного середовища та умов господарювання.

Фахівцями ТНУ ім. В. І. Вернадського, розроблена модель управління процесом реструктуризації підприємств на основі оцінки ефективності проведення спеціальних заходів, що має певні достоїнства, виражені в можливості контролю і корекції у будь-який момент її проведення. З практичної точки зору це дозволяє значною мірою економити засоби за рахунок перенесення основних управлінських зусиль на етапи планування і початку процесу реструктуризації, а також мінімізувати зусилля з коригування завдяки методичному забезпеченню можливості раннього виявлення відхилень від планових показників процесу реструктуризації [3, 10].

Даний підхід дозволяє забезпечити успішне проведення реструктуризації або (при виявленні яких-небудь перешкод) припинити її на ранніх етапах, економлячи ресурси, на відміну від традиційних методів, що визначають ефективність після завершення процесу. Запропонована модель управління дозволяє в цьому випадку також значною мірою підвищити рівень контролю з боку державних органів за проведенням процесів реструктуризації, пов'язаних зі зміною форм власності підприємств, в частині виконання ними декларованих зобов'язань, причому проведення моніторингу можливо на будь-якій стадії реструктуризації [10] (рис. 3.3.5.1).

Запропонована модель дає змогу [2]:

- 1) своєчасно коректувати цілі й механізми взаємодії інвесторів і підприємств реального сектору економіки;
- 2) підвищити ступінь, незалежності, об'єктивності й оперативності й оцінках ефективності управлінських рішень як основи розробки і реалізації стратегії розвитку, а також забезпечення ЕБ суднобудівельних підприємств;
- 3) сформувати систему комплексного техніко-економічного аналізу підприємств як об'єкта інновацій з метою подальшого вдосконалення інструментів і методів реалізації бізнес-планів реструктуризації;
- 4) своєчасно припинити незаконні дії реструктуризації суднобудівельних підприємств;
- 5) створити необхідну інформаційно-аналітичну базу для вирішення практичних питань по вдосконаленню процесів реструктуризації промислових підприємств.



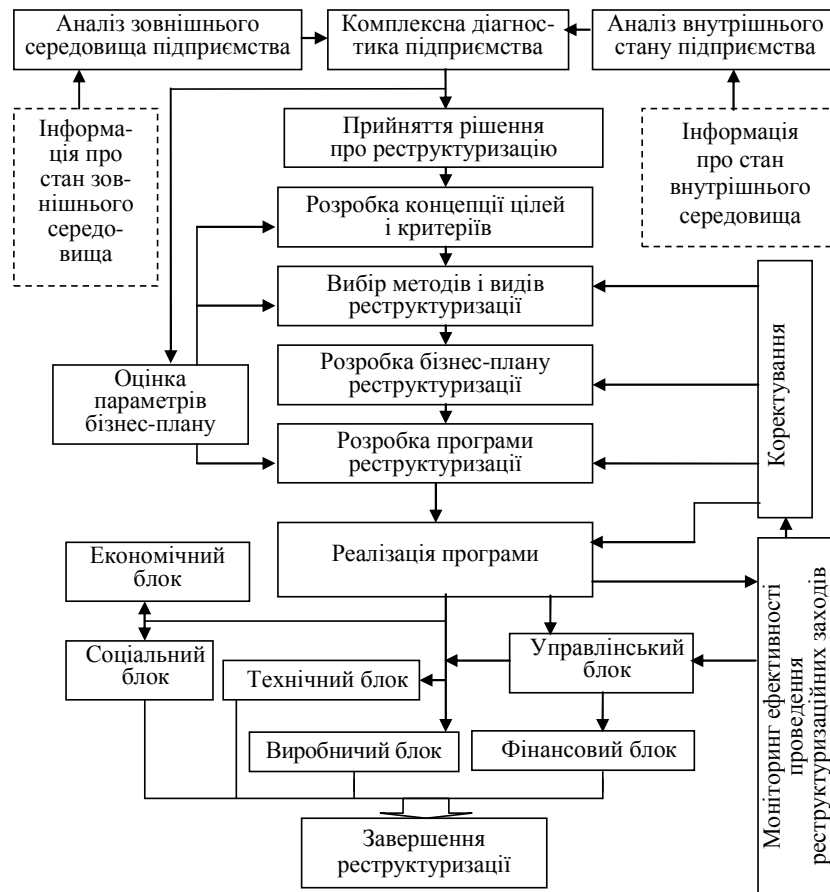


Рис. 3.3.5.1. Модель управління процесом реструктуризації

Запропонована методика інтегральної оцінки ефективності реструктуризації дозволяє сформувати необхідну основу системи раннього виявлення проблем, що виникають при реалізації заходів реструктуризації, і підвищити ефективність всього процесу змін. В умовах ринкового механізму розподілу і наявного дефіциту інвестиційних ресурсів значущість моніторингу ефективності реструктуризації суднобудівельних підприємств невимірно зростає.

Необхідно відзначити, що більшість вітчизняних галузей і виробництв в даний час катастрофічно відстають від світового рівня і без закупівлі ліцензій, ноу-хау, технологій і устаткування обійтися не вдасться. Якщо ж поставити завдання модернізації або створення хоч би одного мільйона сучасних робочих місць, то на це буде потрібно не менше 100 млрд. дол. [7].

Важко сподіватися на те, щоб відшукати такі значні суми у вітчизняній банківській системі. Таким чином, сьогодні абсолютно очевидно, що структурна перебудова і модернізація економіки з метою швидкого і всебічного економічного підйому країни з опорою тільки на внутрішні ресурси неможлива.

Для подолання затяжної депресії в економіці необхідно підняти значення держави в інвестиційному процесі. Саме державна політика в цій сфері здатна дати імпульс мобілізації наявних і нерационально використаних ресурсів, залученню іноземних інвестицій і кредитів в експорторієнтованій галузі. При цьому повинні бути передбачені чіткі зобов'язання інвестора з використання товарів і послуг вітчизняного походження для модернізації виробництва і забезпечення екологічної безпеки [2].

Разом із цим, існує об'єктивна необхідність в підвищенні ролі підприємств і приватних інвесторів. Політика держави повинна стимулювати їх діяльність, сприяти створенню інтеграційних структур для концентрації капіталів

Робота з подолання кризи повинна початися з активізації банківської системи. Економіці України як ніколи необхідні інвестиційні і кредитні ресурси. Насамперед, очевидно, необхідно подавати кредитну підтримку малому і середньому бізнесу, який в умовах кризи є найменш захищеним. Одночасно, а може і раніше, попереджувати корупцію на всіх рівнях ієрархії країни – цього злого ворога прогресивного процесу розвитку економіки.

Важливою обставиною також є визначення кількох уповноважених банків (з числа державних банків, наприклад, «Ощадбанк», «Укресімбанк»), які займатимуться кредитуванням малого і середнього бізнесу на пільгових умовах. Тож необхідно вирішити і з інноваційним пільговим кредитуванням підприємств, що розвиваються. Тут, мабуть, не обійтися і без зовнішніх позик цільового призначення. Держава дуже довго залишала малий бізнес без уваги, а в даний момент саме МБ повинен бути визначений як важливий і пріоритетний учасник економіки України. Як стимул оновлення основних виробничих фондів СЕС слід звільнити від оподаткування ту частину прибутку, яку підприємства реінвестують в оновлення своїх виробничих потужностей [2].

В умовах впливу іноземних інвестицій з України і скорочення внутрішніх приватних інвестицій саме держава має стати головним інвестором економіки України. В той же час використання кредитних ресурсів МВФ, інших

міжнародних організацій для стабілізації фінансової системи України має бути поставлено під жорсткий і неослабний контроль, прозорість якого повинна бути очевидною для соціуму.

Найважливішою обставиною у піднятті економіки країни є вибір вектора розвитку міжнародного економічного співробітництва – проблеми: Схід чи Захід?

Орієнтація на Захід є привабливою лише на перший погляд. Пріоритетність розвитку економічних відносин із країнами Заходу з подальшим отриманням для України нових технологій примарна<sup>213</sup>. Країни європейського співтовариства не зацікавлені в сильній Україні. Україна для процвітаючої Європи приваблива як сировинна база з дешевою робочою силою і значним ринком для їх продуктів. Важлива для них ще Україна як територіальний і політичний форпост на межі з Росією, і не більше того. Інвестиції і всілякі позики, на які так розраховують наші недалекоглядні політики, можуть даватися і надалі, але не для розвитку потенціалу України, а тільки з метою диктату і остаточного її закабалення.

Шлях на схід і північний схід, це реальна можливість сумісного економічного розвитку економіки з країнами СНД через ЄЄП. Це відновлення втрачених і формування нових рівноправних економічних зв'язків і відносин, розвиток провідних галузей промисловості України; авіаційною, космічною, електроніки, енергетики, приладобудування і машинобудування на основі нових проєктів і збуту готової продукції. Це відродження, зростання виробництва і його капіталізація, на базі якої можлива модернізація і освоєння нових технологій, у тому числі західних. Це відновлення втрачених позицій і отримання економічної сили. Здобувши економічну потужність і економічну безпеку («ставши на ноги»), Україна зможе вести на рівних партнерську економічну політику і із Заходом, і зі Сходом на шляху перетворення на технологічну державу загальносвітового рівня.

Складність періоду, в якому знаходиться Україна, вимагає креативності вирішення нових завдань на всіх ієрархічних рівнях розвитку економіки. Особливість і «нестандартність» шляху до розвитку ринкових відносин вимагає поглибленого дослідження справжнього і можливого майбутнього розвитку співтовариства на всіх рівнях економічної ієрархії. Більшість проблем, що підлягають вирішенню, залежать від політичних умов розвитку країни. Проте значна їх частина повинна вирішуватися самими підприємствами.

Аналіз законів технічних систем, як яскравого представника штучних систем, створених людиною, в зіставленні із загальними законами діалектики показують тісний взаємозв'язок між найбільш універсальними властивостями і явищами природи, суспільства і людського мислення. Дія загальних законів діалектики на основі єдності пристрою миру розповсюджується на всі сфери буття і мислення. Закони розвитку економічних систем (ЕС) безпосередньо впливають із трьох загальних законів діалектики і законів штучного миру. При цьому обумовлено, що ключовою вимогою до розвитку ЕС має бути таке: системі належить змінюватися відповідно до обставин, причому трансформуватися так, щоб її головна виробнича функція виконувалася не гірше, ніж раніше [11].

Головний закон розвитку, як було встановлено, полягатиме в тому, що розвиток всіх систем рухається у напрямі збільшення ступеня ідеальності. У межі, ідеальна система та, якої немає, а функція її зберігається і виконується. На основі закону підвищення ідеальності організацій розроблено ряд моделей і підходів до розвитку, як самих суб'єктів господарювання, так і системи управління ними. До них можна віднести:

1. Україні необхідно домогтися відновлення втрачених промислових, сільськогосподарських та інших галузевих рівноправних коопераційних зв'язків з Росією, Білоруссю й іншими країнами СНД з метою подальшої інтеграції та інтенсивного зростання виробництва. Це первинний етап. Зміцнивши свої позиції на ринках СНД, Україна здатна висуватися на індустріально-технологічні ринки Європи та індустріального світу.

2. Вільні економічні зони (ВЕЗ) необхідно відновити на прикладі всього Криму та інших територій країни. Тільки в ув'язці зі всіма регіонами країни і галузями промисловості можна домогтися економічного успіху. Цьому сприяють (на прикладі Криму) існуючі відносини науково-суспільної організації «Москва-Крим» та інші угоди з Росією, а також вирішити питання про будівництво мосту через Керченську протоку й інші договори і домовленості, здатні підняти економіку Криму і понизити соціальну напруженість у цьому регіоні.

3. Відома готовність Туреччини інвестувати курортну зону Криму, як безперечно і те, що ряд хімічних заводів АРК Сивашської зони (Завод двоокису титану, Содовий завод) успішно працюють із зарубіжними партнерами десятків країн світу. До таких рентабельних компаній належать сімферопольські машинобудівні підприємства «ФІОЛЕНТ», «Пневматика», «Селма», здатні стати опорою територіально-технологічної інтеграції. При створенні ВЕЗ у Криму м. Севастополь повинен працювати зі всіма агентами економічної зони. Проте все це вимагає детального економічного опрацювання і правового вирішення.

4. Існує нагальна потреба в умовах світової глобалізації щодо створення кластерів територіального, галузевого, технологічного та інших видів (можливо, інших інтеграційних об'єднань) на добровільних засадах, за участю держави, місцевих органів влади і наукових організацій. Ця інтеграція (кластеризація) може відбуватися на добровільних засадах зі збереженням юридичної самостійності суб'єктів господарювання технологічно і організаційно пов'язаних (по вертикалі, горизонталі або діагоналі) як серед малих підприємств (МП), так і змішаного типу (крупне об'єднання – мережа МП) для комплексного виробництва робіт з випуску закінченої конкурентоздатної продукції. Бажано до об'єктів кластеризації привертати зацікавлені банківські системи. Необхідно вирішити правовий статус кластерів разом з іншими видами об'єднань на державному рівні.

5. Найважливішою проблемою для Криму і України є проблема економічної і продовольчої безпеки, розвиток науки і техніки, культури, охорони здоров'я і галузей промисловості, як тих базових, що існують, так і що раніше

<sup>213</sup> Постанова Кабінету Міністрів України «Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки» від 28 липня 2003 р. № 1174.

успішно розвивалися (рибальство, легка промисловість, приладобудування, електромашинобудування, АПК, будівництво, суднобудування). У суднобудуванні – заводи «Залив», «Море», севастопольські, миколаївські, херсонські заводи, що здатні випускати продукцію світового рівня подвійного призначення, поки що зберегли свій основний потенціал

Прогнозування кон'юнктури світового ринку суднобудування і його розвитку показує, що вітчизняні суднобудівельні підприємства є цілком конкурентоздатними на світовому ринку. Іншими словами, держава насамперед повинна визначати стратегію розвитку галузі та її підприємств, що впливає з високого ступеня інтеграції суднобудування і світового досвіду його розвитку. Ми здатні випускати продукцію (судна на повітряній подушці й екраноплани), яких практично немає або дуже мало на світовому ринку. Проте нам потрібні інвестиції на початковому етапі або авансування замовниками в розмірі 15–25% (залежно від об'єму замовлень), гарантом яких має бути держава. Прикладом цього став Китай, який замовив серію кораблів у підприємства «Море» м. Феодосія.

Існуюча Національна програма будівництва суден рибпромислового флоту націлена на створення сприятливих умов для будівництва суден підприємствами рибного господарства, на збільшення обсягів вилову і виробництва конкурентоздатної рибної продукції була розрахована до 2010 р. і передбачала обсяг капіталовкладень у будівництво і модернізацію флоту рибного господарства країни близько 894 млн. дол. США. Повернення засобів, вкладених у будівництво судів, планувалося до 2012 р. Проте виконання даної програми викликає серйозні сумніви через украй малу частку як управлінської, так і фінансової участі в ній держави (всього 5% бюджетних коштів) і відсутності дієвих механізмів залучення зовнішніх джерел фінансування – 89%.

У значно гіршому становищі опинилося військове суднобудування, яке на фоні відсутності фінансування не має навіть затверджених на вищому рівні чітко окреслених орієнтирів, до яких потрібно прагнути при розбудові ВМС. Від рішення даного питання значною мірою залежить безпека країни та успіх проведення реструктуризації на суднобудівельних верфях, оскільки стратегія їх розвитку значною мірою залежить від виконання концепції розвитку ВМСУ.

Таким чином, необхідність відродження суднобудівельних підприємств полягає в залученні зовнішнього фінансування галузі, пов'язаною з тривалим циклом виробництва і короткими термінами реалізації продукції, що призводить до нерівномірності фінансових потоків. Звідси впливає ключова проблема українського суднобудування – забезпечення стабільного цільового фінансування як важливого чинника інноваційного розвитку підприємств, збільшення їхніх виробничих потужностей, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції. На сучасному етапі зацікавленість банків можна забезпечити наданням державних гарантій під кредити на будівництво на українських верфях судів для українських судовласників, а також субсидуванням державою частини процентних ставок за кредитами вітчизняних банків, що приводить рівень процентних ставок вітчизняних банків до прийнятого в усьому світі рівня [12].

З урахуванням міжнародного досвіду організаційною формою взаємодії промислового і фінансового капіталу можуть стати промислово фінансові групи (ПФГ), що зарекомендували себе в суднобудуванні. На сьогодні в Україні відсутнє законодавче забезпечення даного процесу. Проте необхідно зазначити, що цілі створення ПФГ співпадають з цільовими установками реструктуризації суднобудування. Так, ПФГ можуть створюватися на певний термін, з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції. Обсяг реалізації кінцевої продукції ПФГ повинен бути не менше від еквівалента 100 млн. дол. на рік, починаючи з другого року після створення ПФГ, що відповідає нормальному завантаженню потужностей суднобудівельних підприємств і достатньому обороту банківських установ.

Окрім цього, структура ПФГ в Україні дозволяє вирішувати ряд проблем суднобудування в частині:

- звільнення від експортних та імпорتنних мит на проміжну продукцію ПФГ (для суднобудування – це комплектація для суден, що будуються, змінно-запасні частини, нафтопродукти тощо);
- оптимізації взаєморозрахунків (але не нижче за собівартість) між учасниками ПФГ за рахунок відсутності державного регулювання цін на проміжну продукцію;
- відсутність обмежень на інвестиції в розробку або розвиток і модернізацію виробництва кінцевої і проміжної продукції ПФГ;
- зниження фінансових ризиків при кредитуванні за рахунок збереження за банками корпоративних прав власності та інших прав на майно у разі реорганізації або ліквідації підприємства.

Проте сучасні умови диктують необхідність не простого організаційного оформлення взаємодії банків і підприємств у певному пільговому режимі, а радикальних дій, що мають на увазі під ПФГ – створення інтегрованих структур холдингового або кластерного типу, які дозволяють працювати на кінцевий результат в єдиному технологічному ланцюжку «дослідження – концепції – проектування – побудова – сервісне обслуговування». Основним принципом реструктуризації суднобудування має бути орієнтація створюваної структури на кінцевий продукт, реалізація якого дозволяє максимальною мірою компенсувати витрати всіх учасників процесу його створення, тоді як зміни, що проводяться, повинні забезпечувати випуск продукції перспективного попиту. Іншими словами, до складу ПФГ повинні належати всі типи підприємств, що роблять внесок до створення конкурентоздатної продукції. А це означає, що ПФГ повинна містити, крім фінансових інститутів, усі ланки технологічного ланцюжка: НДДКР, проектування, розроблення будівельної документації, технологічну підготовку виробництва, побудову, доведення і здачу корабля (судна), а також сервісне обслуговування.

На державному рівні має бути створений ринок продукції суднобудування, як необхідна умова створення сприятливого зовнішнього середовища для розвитку суднобудівельних підприємств. Внутрішній ринок

суднобудування – це злагоджена взаємодія суднобудівельних заводів зі судноплавними компаніями та оборонними відомствами. Організації такої взаємодії – прерогатива Міністерства економічного розвитку і торгівлі, функції якого повинні бути докорінно змінені й мають полягати у:

- зборі заявок на спорудження суден;
- організації системи кредитування замовників;
- формуванні перспективних серій суден;
- коректуванні технічних вимог у замовленнях з метою поліпшення експлуатаційних якостей;
- техніко-економічному обґрунтуванні етапів робіт;
- проведенні тендерів і визначенні виробника.

В умовах світової глобалізації існує нагальна потреба створення кластерів територіального, галузевого, технологічного та інших видів (можливо, інших інтеграційних об'єднань) на добровільних засадах, за участю держави, місцевих органів влади і наукових організацій. Ця інтеграція (кластеризація) повинна відбуватися на добровільних засадах зі збереженням юридичної самостійності суб'єктів господарювання, технологічно й організаційно пов'язаних (по вертикалі, горизонталі або діагоналі) як серед малих підприємств (МП), так і змішаного типу (крупне об'єднання – мережа МП) для комплексного виробництва робіт із випуску закінченої конкурентоздатної продукції. Бажано, до об'єктів кластеризації привернути зацікавлені банківські системи та науку. Необхідно вирішити правовий статус кластерів разом з іншими видами об'єднань на державному рівні (суднобудування, приладобудування, електромашинобудування, АПК, рибальство, будівництво та ін.). Так, наприклад, кластер «Рибне господарство Криму».

Важливого значення набуває сертифікація і ліцензування малих водоймищ для платної легальної (не тіньової) рибалки з відповідним облаштуванням і подальшими доходами на користь держави.

#### *Література до підрозділу 3.3.5*

1. Україна 2015. Стратегія розвитку. Український форум. К. : – 2008. – С. 40.
2. Василенко В. А. Первоочередные направления развития Украины на ближайшие годы / В. А. Василенко, Г. Н. Ротанов // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Спецвыпуск. – 2010. – Т. 23 (62). – № 2. – С. 32–47.
3. Ротанов Г. Н. Роль государства в процессе управления реструктуризацией предприятий судостроительной отрасли. / Ротанов Г. Н. // Ученые записки ТНУ им. В. И. Вернадского. – Симферополь : ТНУ, 2006. – Т. 19[58]. – № 2. – С. 193–202.
4. Рыбная отрасль в Украине. 23–05–2010 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fish.cv.ua/fish-industry/cis/962-rybnaya-otrasl-vukraine.html>.
5. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2009 рік. / Головне управління статистики в автономній республіці Крим / за ред. О. І. Пітюренко. – Симферополь, 2010. – 560 с.
6. Современное состояние и перспективы развития рыбного хозяйства Украины (ЮГНИРО). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yugniro.crimea.com/index.php?id=16>.
7. Корабелы спасут Украину? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yagazeta.com/news.php?extend.9532.5>.
8. Возрождение ЧМП – миф или реальность? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ships.at.ua/news/kto\\_ugrobil\\_chmp\\_byt\\_li\\_ukraine\\_morskoj\\_derzhavoj](http://ships.at.ua/news/kto_ugrobil_chmp_byt_li_ukraine_morskoj_derzhavoj).
9. Тимчук Д. Україна побудує для Китаю кораблі. Росіян просять не турбуватися. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/ukr/detail/55602>.
10. Ротанов Г. Н. Конкурентные стратегии судостроения Украины / Г. Н. Ротанов // Формирование регионального механизма управления народнохозяйственным комплексом Украины : всеукр. межвуз. науч.-пр. конф. – Симферополь : ТНУ им. В. И. Вернадского, 2004. – С. 145–146.
11. Василенко В. А. Креативное управление развитием социально-экономических систем : моногр. / В. А. Василенко. – К. : Освіта України, 2010. – 772 с.
12. Барабанов М. Мировая практика в области государственной поддержки гражданского судостроения / М. Барабанов // Экспорт вооружений. – 2006. – № 4. – С. 35– 38.

### **3.3.6. Трансформація та трансляція потенціалів системно-універсального функціонування**

Об'єктивним є визнати, що для провадження активної трансформації економічної системи держави, ініціювання та набуття нею системних ознак при переході на ендогенно спрямований шлях розвитку в умовах глобалізації світогосподарської системи є нарощення масштабів розвиненості потенціалів системно-універсального функціонування (до складу яких, входять наступні потенційно-здатнісні ресурси: організаційний, науковий, управлінський, трудовий, інтелектуальний та інформаційно-методичний). При цьому саме інноваційно-інноваційний та інтелектуальний потенціали стають імперативом набуття і збереження стійкого економічного розвитку держави в середньотривалі перспективах. Оскільки, в епоху глобалізації світової економіки основа успішного позиціонування країни, регіону чи галузі полягає в постійному інноваційному оновленні, спрямованому на досягнення максимальної продуктивності, конкурентоздатності, розвитку людського капіталу. Хоча, визнаним фактом є те, що інновації стали рушійною силою розвитку всіх секторів промисловості та сфери послуг, проте залежність темпів економічного розвитку значно сильніша від трансформаційного ресурсу – наукової сфери. За існуючими оцінками в розвинених країнах світу від 50% до 90% приросту ВВП забезпечується саме завдяки впровадження інновацій. За останнє десятиріччя чисельність працівників інноваційної сфери в США і Західній Європі збільшилась у 2, а в Південно-Східній Азії – в 4 рази. В Європейському Союзі частка інноваційно-активних промислових підприємств складає понад 50%. Відтак, генерація нових ідей, втілюваних у високих технологіях та інноваціях сьогодні переважно визначає якість соціально-економічного розвитку країн і рівень добробуту їх громадян, а від рівня інноваційної

активності, положення держави на світовому ринку наукоємної продукції безпосередньо залежить і її національна безпека.

Суб'єкти державного управління національною економікою в програмах соціально-економічного розвитку країни перманентно заявляють доволі амбіційні цілі – наближення доходів українських громадян до рівня розвинутих країн, співрозмірне підвищення продуктивності праці, завоювання нових позицій на світових ринках тощо. Проте, реалізувати їх можна лише за рахунок радикального підвищення конкурентоспроможності вітчизняного реального сектору економіки шляхом постійного технологічного оновлення і якісного підвищення рівня технологічного розвитку її ключових галузей і виробництв. Однак, мусимо констатувати, що сьогодні маємо ситуацію, за якої заяви про перехід вітчизняної економіки до «інноваційної моделі розвитку», «постіндустріального суспільства», «наукоємної економіки», «економіки знань», предствалені зараз ледь не в кожній платформі економічного розвитку, однак в дійсності ж українська економіка розвивається в прямо протилежному по відношенню до зазначених орієнтирів, напрямі. Все більше зростає сировинна складова економічного зростання, за згорання власне інноваційних компонентів. Витрачаються не відтворювальні ресурси, а відновлюваний інтелектуальний продукт все більше мінімізується. Сучасна українська модель економіки представляє той випадок, коли виражений через ВВП економічний ріст знаходиться в антитезі з економічним розвитком. При цьому, задля зміни існуючої ситуації, забезпечення конкурентоздатності національної економіки в довгостроковій перспективі, необхідно організувати процес формування узгодженого бачення технологічного (інноваційного) майбутнього України у всіх інтересантів цього процесу: держави, бізнесу, науки, суспільства і спільними зусиллями реалізовувати поставлені цілі. Тобто, необхідним є створення фактично відсутньої на сьогодні національної інноваційної системи як постійно діючого механізму, який забезпечуватиме перманентний процес технологічного оновлення.

Відаючи належне теоретичній і практичній цінності попередніх наукових здобутків дослідників [1–6], автори вважають, що сьогодні в межах ефективної реалізації вище зазначеного завдання назріла необхідність актуалізувати оцінку поточних параметрів та структури сформованих в Україні інститутів спрямованих на підтримку інновацій.

Зокрема, необхідним є з'ясування закономірностей інтелектуально-інформаційної сфери відродження національного господарства; вивчення тенденцій її трансформаційного впливу; визначення можливості формування умов забезпечення раціонального використання системно-універсального ресурсу в розбудові економіки інтелектуального типу.

Як було зазначено в науковій праці [9], ключовою, синтезованою проблемою переходу української економіки від сировинного до інноваційного типу є не вмотивованість основних суб'єктів інноваційного процесу. Зокрема, недостатня мотивація розробника інноваційних знань полягає в: недостатньому захисті інтелектуальних прав розробників та винахідників (недостатня матеріальна зацікавленість автора інноваційної розробки в практичній імплементації свого дослідження; низька капіталізація наукових результатів; значні витрати, пов'язані з патентуванням в Україні та за кордоном; невизначеність правового режиму інтелектуальної власності, створеної за рахунок державного бюджету); фрагментарній орієнтації на потреби економіки (недостатня інформація про ринки збуту; незначні обсяги державного замовлення на розробку інноваційного продукту; неефективність ведення в господарській оборот результатів інтелектуальної діяльності); слабкій ресурсній (фінансовій) забезпеченості інноваційних розробок (використання основної частини коштів не на дослідження і розробку нових технологій, а на придбання машин та устаткування); «старінні» кадрів в сфері розробки інноваційних знань (відтік за кордон молодих спеціалістів; недостатньо активне залучення висококваліфікованих іноземних спеціалістів в сфері науки та освіти); низькій частці наукової складової в діяльності вузів.

Зауважимо, що кризові явища почали проявлятися в науковій підсистемі держави ще на початку 1980-х років, про що свідчать оцінки, виконані за статистичними даними Держкомстату СРСР та УРСР періоду 1971–1988 рр.<sup>214</sup>

В той же час протягом XI (1981–1985 рр.) та XII (1986–1990 рр.) п'ятирічок в структурі науково-технічного потенціалу можна було спостерігати значні, і зауважимо, слабо керовані, зміни. Так, здійснювалося укрупнення та розукрупнення відповідно галузевих та заводських науково-технічних центрів. Крім того, значну частину галузевих науково-технічних організацій було передано підприємствам та об'єднанням. Також важливо відзначити, що розміщений на території Української РСР науково-технічний потенціал був розосереджений за численними Союзними та республіканськими міністерствами і відомствами. Число останніх складало понад 70 (з них 55 союзних і 16 республіканських), а загальна кількість наукових організацій – 702, у тому числі в промисловості 196 (27,9%), в сільському господарстві – 149 (21,2%), та в сфері охорони здоров'я, освіти та культури – 121 (17,2%). В республіці, по суті, не було єдиного органу, який би здійснював управління розвитком та функціонуванням потенціалу. Раді Міністрів Української РСР через республіканські міністерства та відомства підвідомчими були лише біля 28% від загальної чисельності працівників, зайятих в сфері науки та техніки. Крім того, зауважимо, що в складі тодішнього власного республіканського потенціалу, якщо не враховувати Академію наук УРСР, знаходилися в основному

<sup>214</sup> Зауважимо, що за кадровою складовою питома вага Української РСР у всесоюзному науково-технічному потенціалі в 1980-х рр. становила приблизно 11,3% при питомій вазі республіки за чисельністю населення – 18,0%, за виробництвом промислової та сільськогосподарської продукції – 17,2% та 18,6% відповідно, за виробництвом національного доходу – 16,6%. Серед виконавців наукових та науково-технічних робіт налічувалось близько 700 тис. осіб, з них працювали: а) в наукових організаціях Академії наук УРСР – 64,7 тис. осіб (9,2%); б) у МОН УРСР – 75 тис. (10,7%); в) в наукових організаціях міністерств та відомств, які виконували наукові дослідження, проектні, проектно-конструкторські, технологічні та інші роботи – 337 тис. осіб (48,2%); г) на підприємствах (в об'єднаннях) різних галузей (внутрішні науково-дослідні лабораторії, конструкторські, технологічні, дослідно-експериментальні підрозділи, зайняті розробкою, доведенням та впровадженням науково-технічних нововведень у виробництво) – 223,4 тис. осіб (або 31,9%). Отже, переважна більшість потенціалу (біля 80%), якщо оцінювати за чисельністю зайнятих, знаходилась у галузевому та заводському секторах науково-технічної діяльності.

наукові організації, що не відігравали провідної ролі в розвитку науки та техніки (це були наукові організації Міністерств культури, торгівлі, легкої промисловості тощо). Наукові ж організації, задіяні в провідних галузях матеріального виробництва (промисловість, транспорт, сільське господарство та ін.) були підзвітними союзним міністерствам та відомствам. У цьому зв'язку виникає питання, а чи можна було за такої розосередженості наукових організацій, підпорядкованих переважно союзним міністерствам та відомствам ефективно управляти науково-технічним прогресом в республіці? А чи можна було взагалі за такої залежності говорити про економічну суверенність республіки?

Надзвичайно важливим чинником формування й нарощення науково-технічного потенціалу є масштабність і розвиненість матеріально-технічної бази та озброєність творчої праці. За цими параметрами в межах аналізованого періоду відзначено суттєве відставання. Біля двох третин науково-технічних організацій не мали ніякої дослідно-експериментальної бази у зв'язку з чим на довгі роки розтягувалася розробка, доведення, перевірка та матеріалізація у виробництві високоефективних науково-технічних ідей. Особливо гостро відчувалася нестача наукових приладів, дослідних стендів, технічних засобів наукового пошуку та проектування нової техніки (на одного зайнятого їх припадало тоді в країні в 3–4 рази менше, ніж у високорозвинутих державах)<sup>215</sup>.

За результатами дослідження встановлено також, що ефективність функціонування науково-технічного потенціалу республіки за останні роки аналізованого періоду знижувалась. Якщо в 1976–1979 рр. за рік створювалося по 801 зразку нових типів машин, устаткування, приладів і засобів автоматизації, то в 1986 р. їх було – 700, в 1987 р. – 724, в 1988 р. – 598. Спостерігається зниження технічного рівня нових типів машин та устаткування. Так, якщо в 1976–1980 рр. з загального числа нових типів машин та устаткування, апаратів, приборів та засобів автоматизації 18,1% були вище рівня кращих вітчизняних та іноземних зразків, то в 1987 р. цей показник знизився до 7,5%, в 1988 р. – 7,0%. Сповільнилося створення автоматизованих систем управління. В середньому за 1976–1980 рр. число АСУ та оброблення інформації становило 82 одиниці, в 1987 р. – 69, в 1988 р. – 65 одиниць.

В республіці спостерігалось старіння промислово-виробничих основних фондів. Ступінь зносу останніх в 1980 р. становив 37,4%, в 1987 р. – 45%, в 1988 р. – 46,1%. У металургійному комплексі знос основних виробничих засобів (ОВЗ) становить 57,1%, у машинобудівному комплексі – 43,3%. Хоча дещо підвищився коефіцієнт вибуття виробничих основних фондів з 1,8% в 1980 р. до 2,9% в 1988 р., проте в складі цих фондів ще велика питома вага фізично та морально застарілої техніки. Це призводило до зниження показника фондовіддачі. Згідно зі статистичними даними того періоду вплив науково-технічного прогресу на зростання ефективності виробництва в Українській РСР виражається такими цифрами (табл. 3.3.6.1). Як бачимо, вплив науково-технічного прогресу на зростання ефективності виробництва в Українській РСР незначний. Він ніби завмер на рівні, що склався на початку 1970-х рр. Додатковий прибуток, отримуваний за рахунок впровадження нової техніки в промисловості, за своєю абсолютною величиною за останні роки (1986–1988 рр.) «заморозився» на рівні 900–1000 млн. рублів на рік і в жодному з аналізованих 18 років (1971–1988 рр.) він не перевищував 1% національного доходу. Число вивільнених працівників у відношенні до витрат на впровадження нової техніки зменшується з кожним аналізованим періодом. Відносно 1970 р. показник «вивільнення чисельності працівників» погіршився майже на 30%.

Таблиця 3.3.6.1

#### Вплив НТП на зростання ефективності виробництва в Українській РСР

Показники	Роки			
	1971–1975	1976–1980	1981–1985	1986–1988
Відношення приросту прибутку від впровадження заходів з нової техніки в промисловості до розміру виробленого національного доходу, в %	0,83	0,87	0,99	1,00
Число відносно вивільнених працівників на 1 млн. затрат на впровадження нової техніки, осіб	102	81	67	73

Нині стан наукової сфери України є не менш складним. Кризові явища, які почали проявлятися в науковій системі ще на початку 1980-х рр., сьогодні набули масштабного характеру, а проблеми української науки в період проведення реформ суттєво загострилися. Проте у багатьох зберігається надія на швидкий кінець кризи і завершення структурної перебудови економіки, після чого все стане на свої місця. На жаль, для подібного оптимізму нема підстав. Про це, зокрема, свідчить не лише стабільне скорочення реальних обсягів фінансування науки, а перш за все – фактична відсутність державної інноваційної політики. Різке зниження асигнувань на науку [10] у поєднанні

<sup>215</sup> Протягом тривалого періоду не поліпшувалася видова структура наукової та науково-технічної діяльності. Неодноразово проводилися так би мовити «вольові», часто нічим не обгрунтовані, «перетасовки» в структурі галузевого та заводського науково-технічного потенціалу. Були послаблені зусилля з розвитку фундаментальних досліджень і підготовки до впровадження нових і новітніх технологій. Якщо в СРСР загалом фундаментальні дослідження в загальному науково-технічному комплексі займали тоді близько 7%, в США – 12%, то в УРСР, за оцінками дослідників того періоду, вони займали дещо більше 6%. Важливо підкреслити, що умови розвитку фундаментальних досліджень в УРСР за останні роки аналізованого періоду суттєво погіршилися. Знизилась матеріальна зацікавленість працівників, так само як і престижність виконання фундаментальних досліджень. Певну негативну роль тут відіграли прорахунки та формально-бюрократичні підходи, які були допущені в ході підготовки та впровадження в 1987–1988 рр. нової «системи фінансування і господарювання в наукових установах та організаціях АН РСР».

з прагненням перемістити передбачені для неї бюджетні кошти в інші галузі та сфери супроводжувалося появою різноманітних пропозицій з реформування НДДКР<sup>216</sup>. Науковий потенціал України сьогодні об'єднує 1378 підприємств та організацій (табл. 3.3.6.2). Інституціональній структурі науки притаманний цілий ряд особливостей, який відрізняє нашу державу від розвинутих країн світу.

Таблиця 3.3.6.2

**Організації, які виконували наукові та науково-технічні роботи,  
за секторами науки, одиниць**

Сектор науки	Роки							
	1991	1995	2000	2004	2005	2007	2008	2008 до 1991, %
Академічний	290	270	306	384	378	365	360	124,1
Галузевий	804	906	939	870	884	789	764	95,0
Вузівський	146	150	160	168	172	178	182	124,7
Заводський	104	127	85	83	76	72	72	69,2
<b>Всього</b>	<b>1344</b>	<b>1453</b>	<b>1490</b>	<b>1505</b>	<b>1510</b>	<b>1404</b>	<b>1378</b>	<b>102,5</b>

\*Розраховано та узагальнено авторами статті за даними [7, 8].

Так, основу наукового сектору утворюють самостійні науково-дослідні організації, відокремлені від виробництва та освіти. Якщо на початку 1990-х рр. їхня питома вага становила до 40%, то сьогодні їхня частка в загальній сукупності організацій вітчизняного науково-технічного комплексу перевищує 50%. Разом із цим, на сьогоднішній день занепокоєння викликає зниження кількості конструкторських та проектно-пошукових організацій, а також вкрай низький потенціал заводського наукового сектору (табл. 3.3.6.2 та 3.3.6.3). В останньому спостерігається і значне скорочення організацій і суттєве зменшення чисельності зайнятих в ньому [10]<sup>217</sup>.

Таблиця 3.3.6.3

**Динаміка структури наукових організацій за типами**

Тип організацій	Одиниця виміру	Роки				
		1991	1995	1998	2000	2004
Наукові організації, що виконують наукові та науково-технічні роботи	один.	1344	1453	1518	1490	1487
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Науково-дослідні організації	один.	502	680	784	821	818
	%	37,4	46,9	51,6	55,1	55,0
Конструкторські організації	один.	358	300	274	207	208
	%	26,6	20,6	18,1	13,9	14,0
Проектні та проектно-пошукові організації	один.	88	57	53	57	60
	%	6,5	3,9	3,5	3,8	4,0
Вищі навчальні заклади	один.	146	150	158	160	168
	%	10,9	10,3	10,4	10,7	11,2
Дослідні заводи, що не випускають продукцію на сторону	один.	17	16	11	16	16
	%	1,3	1,1	0,7	1,1	1,1
Науково-дослідні та конструкторські підрозділи на промислових підприємствах	один.	104	127	97	85	92
	%	7,7	8,7	6,4	5,7	6,2
Інші самостійні організації	один.	129	123	141	144	134
	%	9,6	8,5	9,3	9,7	9,0

**Примітка.** В офіційній статистиці представлені дані лише до 2004 р. Однак за оцінками експертів НАН України ситуація у цій царині лише погіршилася.

<sup>216</sup> Слід зазначити, що для багатьох із них типовим було зменшення ролі основних факторів розвитку наукового потенціалу (зокрема, державної підтримки, попиту з боку наукоємного сектору економіки, забезпечення вчених необхідними інформаційними ресурсами тощо) і перебільшена увага до другорядних для перехідного періоду організаційним формам (венчурному фінансуванню наукоємних технологій, розширенню технопарків тощо). Як правило, не враховується, можливо, найважливіше – те, що розвиток наукового потенціалу є суттєво інерційним процесом, який охоплює одночасно кілька поколінь і включає навчання в середній та вищій школах, підготовку наукових кадрів в аспірантурі, накопичення знань та основних фондів, формування наукових шкіл та розширення інформаційної бази. Відхилення від встановленого процесу в будь-якій з ланок формування потенціалу науки буде даватися взнаки протягом тривалого періоду часу. Очевидно, реформування сфери науки необхідне, але воно повинно бути дуже добре підготовлено, щоб не погіршити і без того вкрай складну ситуацію.

<sup>217</sup> З огляду на зазначене, можна констатувати, що в Україні недостатньо розвинута фірмова (корпоративна) наука. А як показує досвід розвинутих країн, саме науково-технічні лабораторії крупних промислових компаній володіють явними перевагами на ринках інноваційної продукції. Мова йде про можливість сконцентрувати ресурси на розробці науково-технічних продуктів, які користуються попитом, виконувати ширший спектр досліджень і відбір на їхній основі перспективних розробок. І хоча саме ці інституціональні одиниці є надзвичайно важливим сегментом науково-технічної складової сучасної економіки, в країні за роки реформ частка промислових підприємств, що займалася виконанням досліджень і розробок, знизилася з 7,7% до 5,2% (див. табл. 3.3.6.2).

Іншою особливістю інституціональної моделі української науки є надто слабка «присутність» вищої школи. Частка вищих навчальних закладів, що виконують дослідження і розробки, становила в 2008 р. 13,2%. З 1991 р. до 2008 р. кількість ВНЗ, зайнятих науковою діяльністю, зросла лише на 36 одиниць. Сьогодні наукову діяльність ведуть лише половина українських ВНЗ 3–4 рівнів акредитації. Структура витрат на дослідження та розробки України за джерелами фінансування та соціально-економічними цілями дещо «унікальна» (табл. 3.3.6.4).

Таблиця 3.3.6.4

**Джерела фінансування наукових та науково-технічних робіт, тис. грн.**

Показники	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.
Держбюджет	244896,1	614513,5	1711174,5	2815425,2	3909777,6
% до загального обсягу фінансування	37,6	30,0	33,2	45,8	48,7
Кошти місцевих бюджетів	н.д.	н.д.	26473,6	22476,1	39923,1
% до загального обсягу фінансування	0,0	0,0	0,5	0,4	0,5
Позабюджетних фондів	53925,2	18582,4	24937,6	18273,4	38143,5
% до загального обсягу фінансування	8,3	0,9	0,5	0,3	0,5
Власних коштів	14582,5	61294,6	338484,8	521078,7	592523,9
% до загального обсягу фінансування	2,2	3,0	6,6	8,5	7,4
Коштів замовників:					
підприємств, організацій України	233375,9	785788,4	1680100,3	1725742,8	2072199,8
% до загального обсягу фінансування	35,8	38,4	32,6	28,1	25,8
іноземних держав	101916,3	477079,1	1258037,9	978702,2	1254902,1
% до загального обсягу фінансування	15,6	23,3	24,4	15,9	15,6
Інших джерел	3266	89081	121191,1	67532,9	117288,9
% до загального обсягу фінансування	0,5	4,4	2,3	1,1	1,5
<b>Всього</b>	<b>651962</b>	<b>2046339</b>	<b>5160399,8</b>	<b>6149231,3</b>	<b>8024758,9</b>

\*Розраховано та узагальнено авторами статті за даними [7, 8].

Попит на науково-технічну продукцію формується переважно за рахунок держави, яка повинна компенсувати низьку інвестиційну активність бізнесу, а також недостатню ефективність податкових, законодавчих та інших інструментів підтримки наукової та інноваційної діяльності. На відміну від країн з розвинутою ринковою економікою, в яких 60–75% витрат на науку фінансує приватний сектор, більш-менш співрозмірні «відсотки» забезпечуються бюджетом. При цьому залежність науки від бюджету в останні роки навіть посилюється (табл. 3.3.6.4).

Вітчизняна наукова система лише незначною мірою зорієнтована на потреби економіки та суспільства. За даними 2008 р. на соціальні цілі припадало 4,6% загального обсягу внутрішніх затрат на дослідження та розробки. Мало ресурсів спрямовувалося на підтримку наукоємних галузей: так, на виробництво машин та устаткування – 4,5%, на виробництво транспортних засобів, а також виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – по 11,1%. Незначні кошти витрачаються на дослідження та розробки в сфері охорони здоров'я (3,8% від загального обсягу внутрішніх витрат), що суперечить загальносвітовим тенденціям, оскільки практично всім розвинутим країнам вдалося домогтися суттєвої зміни структури видатків на користь саме цього напрямку. Ефективність їх зусиль підтверджується збільшенням тривалості й покращенням якості життя населення.

Певним чином, підсумовуючи вищенаведені викладки можна зазначити, що збереження в Україні невисоких у порівнянні з країнами-лідерами світової економіки масштабів фінансування досліджень і розробок [10] не дозволяє забезпечити необхідне покращення матеріально-технічного та кадрового забезпечення дослідницького процесу. В державі поки ще не спостерігається покращення умов для закріплення в науці професійних кадрів. За опитуваннями в США, в 2008 р. професія вченого була однією з найпрестижніших із всього спектру можливої професійної реалізації: 56% населення назвали цю професію вищою мірою престижною, 25% – доволі престижною; 20% – престижною. В той же час в Україні її престижність різко впала. В офіційній статистиці знаходимо підтвердження цьому факту. Зокрема про низький суспільний статус наукової діяльності в Україні свідчить щорічне зменшення кількості випускників вищих навчальних закладів, що поступають на роботу до наукових організацій. У 2008 р. лише 0,4% молодих спеціалістів, які отримали дипломи магістра, спеціаліста, бакалавра та молодшого спеціаліста, були прийняті на роботу до наукових установ.

Але це не останнє свідчення зниження привабливості професії вченого. Існуюча ситуація в сфері підготовки та діяльності кадрів вищої кваліфікації теж яскраво його засвідчує. Так, для підготовки наукових кадрів в Україні діє аспірантура, докторантура а також самостійна робота спеціалістів з написання дисертацій без відриву від виробництва (здобувачі). Основними ж формами підготовки наукових і науково-педагогічних працівників вищої кваліфікації є аспірантура та докторантура. Підготовка кандидатів і докторів наук здійснюється вищими навчальними закладами третього і четвертого рівнів акредитації та науково-дослідними інститутами (табл. 3.3.6.5)<sup>218</sup>.

<sup>218</sup> Після набуття державою незалежності спостерігається стрімкий розвиток мережі наукових закладів, що здійснюють підготовку наукових кадрів вищої кваліфікації. Так, у 2008 р. 521 заклад України мав аспірантуру. У порівнянні з 1990 р. їхня кількість зросла майже в 2 рази. У науково-дослідних інститутах це зростання становило 1,6 разу, у ВНЗ – 2,1 разу. Річний прийом до аспірантури



## Основні показники діяльності аспірантур та докторантур в Україні

Науково-дослідні інститути	аспірантура		докторантура	
	1990 р.	2008 р.	1991 р.	2008 р.
Кількість закладів на кінець року	173	276	49	92
Кількість здобувачів на кінець року	4648	5347	142	289
Прийом за рік	1398	1604	62	105
Випуск за рік	1144	1220	21	77
у т. ч. із захистом дисертацій	126	105	4	9
Вищі навчальні заклади	аспірантура		докторантура	
	1990 р.	2008 р.	1991 р.	2008 р.
Кількість закладів на кінець року	118	245	44	157
Кількість здобувачів на кінець року	8726	27997	361	1187
Прийом за рік	2764	8585	141	426
Випуск за рік	2233	6123	102	347
у т. ч. із захистом дисертацій	458	1518	33	84
Всього	аспірантура		докторантура	
	1990 р.	2008 р.	1991 р.	2008 р.
Кількість закладів на кінець року	291	521	93	249
Кількість здобувачів на кінець року	13374	33344	503	1476
Прийом за рік	4162	10189	203	531
Випуск за рік	3377	7343	123	424
у т. ч. із захистом дисертацій	584	1623	37	93

\*Розраховано та узагальнено авторами статті за даними [7, 8].

Понад половину закладів, що мають аспірантуру, зосереджено в науково-дослідних інститутах (53%). Однак 84% аспірантів навчається у ВНЗ. Так, на один заклад припадає 114 аспірантів (у науково-дослідних інститутах – 19 осіб). Випуск з аспірантури за рік (за станом на 2008 р.) – 7343 особи (83,4% – вузи і 16,6% – науково-дослідні інститути) (табл. 3.3.6.5). Кількість аспірантів за галузями наук у 2008 р. наступна: природничі – 23,3; технічні – 19,3; гуманітарні – 11,4; суспільні – 40,4% (у 1990 р. відповідно: 33,7; 39,6; 7,8 і 22,9%). Що стосується закладів, які мали докторантуру, то їх кількість за аналізований період зросла з 93 до 249, або в 2,7 разу. Розподіл осіб, які навчаються в докторантурі значною мірою спрямований на підготовку докторів у галузі суспільних наук – 40,5% (переважно економічних), а також технічних наук – 17,1% від загальної чисельності докторантів, що позитивно мало би відбиватися на рівні науково-технічних розробок, їх обґрунтуванні та розвитку економічної науки. Та й в цілому аналіз статистичних даних щодо факту стрімкого зростання аспірантур та докторантур в Україні, а також кількості тих, хто навчається в них, мав би демонструвати зростання обсягів наукових досліджень та розширення фронту наукових та науково-технічних робіт<sup>219</sup>. За аналізований період зростає число докторів та кандидатів наук (за всіма практично спеціальностями), зайнятих в економіці України. Виникає питання, чому це відповідним чином не позначається на зростанні кількості дослідників з науковими ступенями в українській науці (табл. 3.3.6.6).

Кількість докторів наук, які працюють у науці, у період з 1991 р. до 2008 р. збільшилась лише на 32%, а загалом в економіці – на 65%. У то же час, чисельність кандидатів наук, які працюють в науці, у період з 1991 р. до 2008 р. зменшилась на 61,5%, тоді як в економіці загалом у період з 1995 р. до 2008 рр. відбулося їхнє зростання практично на 35%. Останнє свідчить про суттєве зниження зацікавленості спеціалістів з науковими ступенями працювати в наукових установах. Переважна частина поповнення фахівців з вищою науковою кваліфікацією в Україні не йде в науку. Якщо на початку досліджуваного періоду доктори-науковці становили близько половини їх загального числа в економіці (41,8%), то у 2008 р. – вже практично тільки третину (33,5%). Аналогічна картина спостерігається і з кандидатами наук: у 1995 р. 40% кандидатів наук працювали в науці, а в 2008 р. – лише 22%. Відтак професія науковця перестала в нашій країні бути однією з найпрестижніших.

становив 10189 осіб (84,3% – ВНЗ, 15,7% – науково-дослідні інститути). Загалом 40% наукових організацій мали аспірантуру (у 1990 р. – 21,7%). Спостерігається зростання кількості аспірантів (за 18 років – у 2,5 разу). В середньому на один заклад припадає 64 аспіранти.

<sup>219</sup> Проте насправді в ці роки, як було показано раніше, відбувалося прямо протилежне – загальний обсяг фінансування науки в Україні скоротився майже втричі, настільки ж скоротилася чисельність виконавців наукових і науково-технічних робіт.

**Частка докторів та кандидатів наук, які працюють в науці, порівняно з їх загальною кількістю в економіці України, %**

Галузь науки	Доктори наук				Кандидати наук			
	1995 р.		2008 р.		1995 р.		2008 р.	
	Σ в економіці, осіб	% в науці	Σ в економіці, осіб	% в науці	Σ в економіці, осіб	% в науці	Σ в економіці, осіб	% в науці
фізико-математичні	1510	46,3	1881	55,3	6955	32,4	7228	36,2
хімічні	401	54,9	403	45,2	2949	45,7	2659	34,2
біологічні	659	38,4	731	47,3	3710	33,2	4055	35,6
геологічні	215	65,1	201	93,5	833	66,0	727	82,1
сільськогосподарські	358	76,8	448	60,3	2738	82,6	3019	54,1
географічні	83	30,1	121	9,1	379	18,7	625	5,9
медичні	1933	33,2	2509	29,3	7156	26,1	10309	17,7
фармацевтичні	90	27,8	101	13,9	327	24,2	474	14,8
ветеринарні	91	29,7	113	22,1	370	49,7	622	23,2
<i>Всього природничі</i>	<i>5340</i>	<i>43,1</i>	<i>6508</i>	<i>43,1</i>	<i>25417</i>	<i>38,7</i>	<i>29718</i>	<i>31,2</i>
<i>Технічні</i>	<i>2545</i>	<i>43,4</i>	<i>3346</i>	<i>25,0</i>	<i>19210</i>	<i>48,4</i>	<i>19284</i>	<i>21,2</i>
історичні	366	23,2	499	11,2	1675	16,7	3095	8,3
філологічні	283	20,5	469	12,2	2252	8,2	4120	4,4
мистецтвознавство	45	75,6	80	21,3	243	41,6	587	14,5
<i>Всього гуманітарні</i>	<i>694</i>	<i>25,5</i>	<i>1048</i>	<i>12,4</i>	<i>4170</i>	<i>13,5</i>	<i>7802</i>	<i>6,7</i>
економічні	596	30,9	1104	19,3	4176	17,9	8483	8,5
філософські	245	13,1	359	9,5	1338	5,4	1884	5,8
юридичні	129	18,6	290	9,3	706	6,5	2768	5,2
педагогічні	132	25,0	405	20,5	2014	11,9	4371	5,9
психологічні	33	30,3	95	17,9	203	33,0	1085	10,0
соціологічні	29	100,0	68	41,2	90	73,3	272	22,8
політичні	6	200,0	94	50,0	50	38,0	477	26,8
<i>Всього суспільні</i>	<i>1170</i>	<i>28,2</i>	<i>2415</i>	<i>19,5</i>	<i>8577</i>	<i>15,1</i>	<i>19340</i>	<i>8,4</i>
<b>Всього</b>	<b>9759</b>	<b>42,0</b>	<b>13423</b>	<b>33,2</b>	<b>57610</b>	<b>39,7</b>	<b>77763</b>	<b>22,0</b>

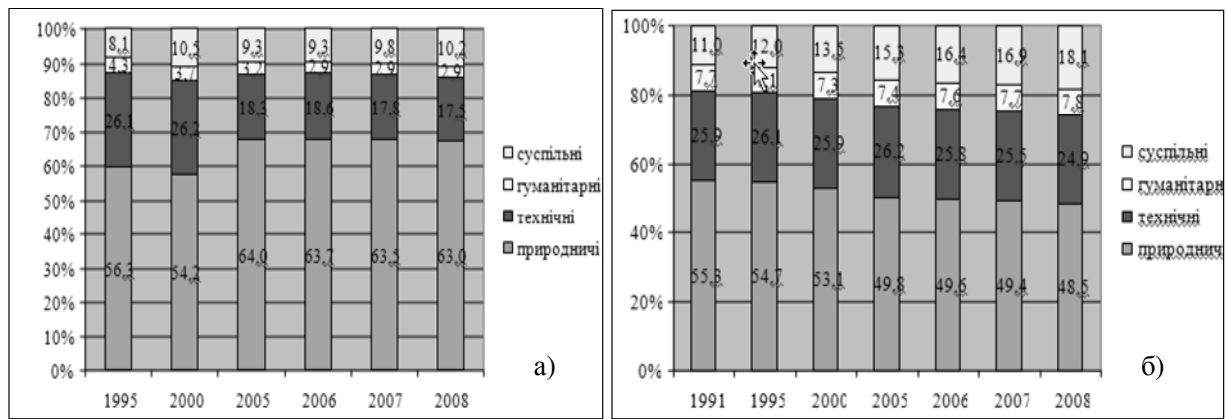
\*Розраховано та узагальнено авторами статті за даними [7, 8].

За аналізований період відзначено істотне зростання кількості докторів – фізиків і математиків, які працюють в науці (з 46,3 до 55,3%), та їх частки в економіці. При цьому в загальній кількості науковців цього напрямку отримано помірне збільшення. Така ситуація є ознакою того, що часи, коли фахівці такого рівня даної спеціальності масово переходили чи то в політику, чи в інші галузі економіки, не маючи можливості самореалізуватися в науці, минули. У той же час попит на таких спеціалістів поза межами науки незначний. Тривожнішим є становище з кандидатами наук даного профілю: їх загальна кількість за аналізований період майже не змінилася, хоч частка працюючих в науці дещо зросла. У підсумку, окреслені тенденції можуть бути свідченням формування застою у даній галузі науки. Ще більш виразно це відчувається у секторі технічних наук, де за стабілізації загальної кількості кандидатів наук істотно падає і їх частка, і частка докторів в науці (з 48,4 до 21,2% та з 43,4 до 25% відповідно). Таким чином, за останнє десятиліття в кадровому потенціалі науки відбулися досить істотні загальні структурні зміни (рис. 3.3.6.3а): зросла частка докторів природничих наук і зменшилась – технічних. Частка докторів гуманітарних та суспільних наук лишилась практично незмінною.

Дещо інші тенденції можна побачити в динаміці загальної кількості докторів наук, що працюють в економіці. Як видно з рис. 3б при деякому зростанні всіх складових [8] тут за досліджуваний період спостерігаємо незначне зменшення часток докторів природничих наук (з 55,3 до 48,5%), технічних наук (з 25,9 до 24,9%), практично не змінювалась частка докторів гуманітарних наук (з 7,7 до 7,8%), але помітно збільшилась – суспільних наук (з 11 до 18,1%). Порівняння рис. 3.3.6.3а та 3.3.6.3б дозволяє зробити висновок, що нове поповнення докторів суспільних наук, як правило, не залишається в науці, а віддає перевагу прикладному використанню своєї кваліфікації або викладанню у ВНЗ.

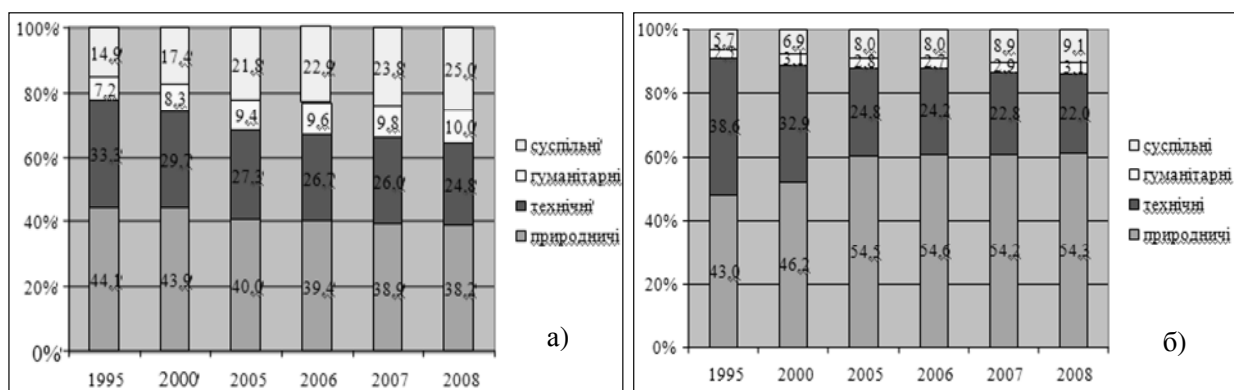
Більш різкі відмінності можна відзначити простеживши динаміку кандидатів наук (табл. 3.3.6.6, рис. 3.3.6.4а і 3.3.6.4б)).

За аналізований період спостерігається відносно незначне зростання загального числа кандидатів технічних та природничих наук. Так, останні мають приріст чисельності близько 17%, але їх частка в загальній кількості зменшилась з 44,1 до 38,2%; в секторі технічних наук зростання становить лише 0,4%, в загальній же кількості їх частка зменшилась з 33,2 до 24,8% (табл. 3.3.6.6, рис. 3.3.6.4а).



**Рис. 3.3.6.3. Порівняння динаміки докторів у науці (3.3.6.3а) та загальної чисельності докторів (3.3.6.3б) за галузями наук\***

\*Розраховано та узагальнено авторами статті за даними [7, 8].



**Рис. 3.3.6.4. Порівняння динаміки загальної чисельності кандидатів наук (3.3.6.4.а) та кандидатів в науці (3.3.6.4.б) за галузями наук\***

\*Розраховано та узагальнено авторами статті за даними [7, 8].

У той же час, чисельність кандидатів гуманітарних наук зросла на 87,1% і їх питома вага в загальній чисельності збільшилася з 7,2 до 10%. Ще істотніші зміни спостерігаємо в чисельності кандидатів суспільних наук: приріст склав 2,3 рази (126,6%), а зростання їх частки відбулося з 14,9 до 25%.

Зовсім інші тенденції в динаміці кандидатів наук, які працюють в науці (рис. 4б). Як було встановлено раніше, протягом аналізованого періоду спостерігалось падіння числа кандидатів наук, які фахово займаються науковими дослідженнями: їх загальна кількість зменшилась на 25,3% [10]. Особливо помітне скорочення числа зайнятих спостерігалось в секторі технічних наук: кількість кандидатів-науковців тут скоротилась більше, ніж вдвічі, при цьому якщо на початку аналізованого періоду вони склали 38,6% загальної кількості, то на кінець – вже тільки 22%. При незначному зменшенні абсолютної кількості кандидатів-науковців природничого спрямування (на 5,8%) їх частка в українській науці порівняно з іншими спеціальностями навіть збільшилась – з 43 до 54,3%. Все це можна трактувати не інакше, як тривожне продовження тенденції згорання наукового потенціалу природничих і технічних наук в Україні. Показово, що, попри відзначене зростання загальної кількості кандидатів гуманітарних наук в економіці України (87,1%), їх кількість в наукових установах не те, що не зросла, а навіть зменшилась на 7,1%. Суттєве зростання загальної кількості кандидатів наук ми спостерігали і в числі науковців-суспільствознавців (126,6%), тоді як в науці їх кількість зросла лише на 19,8%. Отже, гуманітарії та суспільствознавці після захисту кандидатських дисертацій здебільшого не залишаються в науці.

В ході дослідження було відзначено, що в різних напрямках гуманітарних та суспільних наук кадрова складова змінюється по-різному. Якщо, наприклад, у філологічній науці за аналізований період число докторів наук майже не змінилося, то в історичній науці їх стало на 34,1% – менше, а в мистецтвознавстві – наполовину (табл. 3.3.6.7). Найбільшу частку докторів-суспільствознавців в наукових організаціях, як на початку аналізованого періоду, так і на кінець становили економісти. Зокрема на початку досліджуваного періоду ця частка становила 57,8%. Разом із тим, попри те, що кількість щорічних захистів докторських дисертацій з економічних наук за аналізований період подвоїлась, частка ця не зросла, а навіть зменшилась – у 2008 р. економісти склали вже 46,8% серед докторів суспільствознавців. Отже, хоча загальна кількість докторів економічних наук в економіці України зросла більш, ніж в два рази, це не призвело до якісного підвищення кадрового потенціалу наукових закладів економічного профілю.

**Динаміка чисельності фахівців вищої кваліфікації  
за напрямом підготовки (гуманітарні та суспільні науки)**

Напрями	Роки						
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2008 до 1995, %
<b>Гуманітарні науки</b>							
<i>Доктори наук</i>							
історичні	85	72	46	47	55	56	-34,1
філологічні	58	49	65	56	55	57	-1,7
мистецтвознавство	34	31	21	19	19	17	-50
<i>Кандидати наук</i>							
історичні	279	261	224	226	242	257	-7,9
філологічні	184	171	190	171	173	182	-1,1
мистецтвознавство	101	121	66	67	84	85	-15,8
<b>Суспільні науки</b>							
<i>Доктори наук</i>							
економічні	184	195	196	188	198	213	+15,8
філософські	32	28	29	29	32	34	+6,3
юридичні	24	34	32	29	26	27	+12,5
педагогічні	33	106	53	66	78	83	+151,5
психологічні	10	23	14	15	17	17	+70,0
соціологічні	29	37	25	28	28	28	-3,4
політичні	12	9	34	36	42	47	+291,7
<i>Кандидати наук</i>							
економічні	748	564	667	640	678	722	-3,5
філософські	72	56	98	105	109	110	+52,8
юридичні	46	97	121	108	146	144	+213,0
педагогічні	239	345	220	235	274	260	+8,8
психологічні	67	73	84	93	104	108	+61,2
соціологічні	66	55	66	62	60	62	-6,1
політичні	19	39	93	98	121	128	573,7

\*Розраховано та узагальнено авторами статті за даними [7, 8].

Дані табл. 3.3.6.8 демонструють зміни на кінець досліджуваного періоду в докторському корпусі природничих галузей української науки в бік посилення частки докторів фізико-математичних, біологічних та медичних дисциплін (їх питома вага серед докторів природничого сектору української науки зросла з 37% до майже 43%) при доволі стабільній їх кількості в решті напрямів.

Ще більш виразною «розстановка акцентів» відстежується при аналізі динаміки чисельності кандидатів наук: в 1995 р. фізики, математики, біологи та медики склали в сумі 54,3% всіх кандидатів-природознавців, а в 2008 р. – вже 63%. На жаль, наведена статистика свідчить не стільки про бурхливий розвиток цих галузей науки, скільки про більш стрімкий занепад розвитку інших спеціальностей: сільськогосподарських, хімічних, географічних, фармацевтичних. Зауважимо, що всі вище представлені дані характеризують не просто активність науковців у підготовці та захисті відповідних дисертаційних робіт та їх власні уподобання щодо вибору місця роботи. Власне вони є безпосереднім відображенням об'єктивної реальності, яка спостерігається в українській науці, результативності досліджень в різних її галузях.

Як зазначалося, за кількістю наукових фахівців вищої кваліфікації, що припадає на душу населення, наша країна не суттєво поступається розвиненим країнам Європи [5]. Разом з тим динаміка частки докторантів та аспірантів складається не на користь наук інноваційного спрямування, особливо підготовки кадрів для матеріальної сфери виробництва. Частка докторантів та аспірантів, зайнятих вивченням фізико-математичних, а також технічних наук, знижується порівняно з підготовкою кадрів для економічних, педагогічних наук високої кваліфікації, особливо докторів наук. Певною мірою така тенденція позначається на продукуванні знань у вигляді відповідних наукових і науково-технічних розробок. Аналіз (табл. 3.3.6.9) свідчить, що частка розробок технологічного змісту, як носіїв нових знань, у загальні їх кількості протягом 1991–2008 рр., різко зменшується. Значна їх кількість належить до категорії інших напрямів наукових досліджень, в основному призначених для створення нових видів продуктів, виробів і послуг.

У цілому співвідношення між технологічними та «іншими» напрямками науково-технічних розробок склалося майже стабільним і не на користь створення нової техніки та технологій. Далеко не домінуючу роль цих розробок займають нові технології, особливо винаходи як інновації, що по суті, мають бути основою революційних технологічних перетворень і втілень нових знань у виробництво (кількість розробок у галузі нової техніки і технології зменшилася порівняно з 1991 р. в 3 рази).

**Динаміка чисельності фахівців вищої кваліфікації  
за напрямом підготовки (природничі науки)**

Напрями природничих наук	Роки						
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2008 до 1995, %
<b>Доктори наук</b>							
фізико-математичні	699	672	976	1001	1030	1041	+48,9
% до всього природничих	30,3	30,2	36,5	36,8	37,0	37,1	–
хімічні	220	204	191	187	186	182	-17,3
% до всього природничих	9,5	9,2	7,1	6,9	6,7	6,5	–
біологічні	253	260	330	336	349	346	+36,8
% до всього природничих	11,0	11,7	12,3	12,4	12,5	12,3	–
геологічні	140	115	182	185	188	188	+34,3
% до всього природничих	6,1	5,2	6,8	6,8	6,8	6,7	–
сільськогосподарські	275	262	262	267	270	265	-3,6
% до всього природничих	11,9	11,8	9,8	9,8	9,7	9,4	–
географічні	25	14	13	12	11	11	-56,0
% до всього природничих	1,1	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	–
медичні	642	656	678	689	720	735	+14,5
% до всього природничих	27,8	29,5	25,3	25,4	25,9	26,2	–
фармацевтичні	25	13	21	16	6	14	-44,0
% до всього природничих	1,1	0,6	0,8	0,6	0,2	0,5	–
ветеринарні	27	29	23	24	25	25	-7,4
% до всього природничих	1,2	1,3	0,9	0,9	0,9	0,9	–
<b>Кандидати наук</b>							
фізико-математичні	2250	1927	2709	2609	2610	2620	+48,9
% до всього природничих	22,9	23,3	29,3	28,3	28,4	28,3	–
хімічні	1347	961	907	919	919	909	-17,3
% до всього природничих	13,7	11,6	9,8	10,0	10,0	9,8	–
біологічні	1231	1099	1387	1408	1452	1442	+36,8
% до всього природничих	12,5	13,3	15,0	15,3	15,8	15,6	–
геологічні	550	398	590	579	589	597	+34,3
% до всього природничих	5,6	4,8	6,4	6,3	6,4	6,4	–
сільськогосподарські	2262	1806	1644	1654	1608	1632	-3,6
% до всього природничих	23,0	21,8	17,8	18,0	17,5	17,6	–
географічні	71	44	33	34	34	37	-56,0
% до всього природничих	0,7	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	–
медичні	1867	1844	1745	1786	1797	1822	+14,5
% до всього природничих	19,0	22,3	18,8	19,4	19,6	19,6	–
фармацевтичні	79	78	114	90	42	70	-44,0
% до всього природничих	0,8	0,9	1,2	1,0	0,5	0,8	–
ветеринарні	184	128	129	133	134	144	-7,4
% до всього природничих	1,9	1,5	1,4	1,4	1,5	1,6	–

\*Розраховано та узагальнено авторами статті за даними [7, 8].

В Україні щорічно випускається більше 7 тис. осіб, які закінчили аспірантуру і докторантуру. Майже 75% із них працевлаштовуються у закладах освіти. Однак якість їхньої підготовки погіршується. Як свідчить статистика, протягом терміну, відведеного для підготовки дисертаційного дослідження захищається лише 22% аспірантів і докторантів. Ще 30% випускників захищається протягом 1–3 років після закінчення аспірантури і докторантури. В сукупності з іншими причинами це призводить до старіння вітчизняного наукового кадрового потенціалу<sup>220</sup>.

<sup>220</sup> За даними Держкомстату України в 2008 р. серед кандидатів наук частка дослідників старше 60 років становила 30% серед докторів наук – 60%. У 2008 р. середній вік дослідників становив 43,4 років, у тому числі кандидатів наук – 48 років докторів наук – 62 роки. Така статистика свідчить, що молодь в науку не йде. Основна причина полягає в слабкому фінансуванні науки та низькій заробітній платі українських вчених. Тим часом, добре відомо, що переважна більшість великих відкриттів та винаходів були здійснені їх авторами до досягнення ними 40-річного віку. Про яку інноваційну динаміку може йти мова, якщо 88,6% докторів наук в Україні знаходяться у вікових межах старше 50 років? Місія здійснення нововведень в інноваційному процесі виявляється покладена на пенсіонерів. Збір відбувається на першій же дослідницькій стадії.

**Структура виконаних науково-технічних робіт в Україні,  
% до загальної кількості**

Новий вид техніки	Роки						
	1991	1995	2000	2003	2005	2007	2008
Зі створення нових видів виробів	н.д.	н.д.	н.д.	8,98	9,86	13,56	14,08
Із них: створення нових видів техніки і технологій	41,10	40,85	18,02	13,70	14,40	16,91	17,76
Роботи, в яких використано винаходи	8,29	5,59	2,61	1,26	1,25	3,35	3,20
Матеріалів	н.д.	н.д.	2,87	1,57	1,88	2,39	2,40
Сортів рослин і порід тварин	н.д.	н.д.	1,31	0,79	1,25	1,28	0,96
Методів теорій	н.д.	н.д.	5,74	4,09	8,45	13,88	13,44
інші	58,90	59,15	70,76	79,84	70,42	56,78	56,96

\*Розраховано та узагальнено авторами статті за даними [7, 8].

Водночас, механізми подолання геронтократації науки добре відомі в світовій практиці. Так, наприклад, американський професор незалежно від наукових та викладацьких заслуг за досягнення пенсійного віку, зазвичай, поступається своїм місцем молодим, в Україні ж професорські та академічні посади носять де-факто по життєвий характер. 70 річний інноватор звучить, здавалось би, як абсурд, але для України це типове явище. Необхідність встановлення на рівні трудового законодавства вікових обмежень на зайняття керівних посад в науково-інноваційній сфері є очевидною. Необхідними є дієві, ефективні програми, спрямовані на підтримку талановитої молоді, залучення молодих вчених до «проривних» галузей.

Звідки ж взяти інноваційно орієнтованих кадрів за загального дефіциту новаторів? Іншого місця, якщо не розглядати ексклюзивного сценарію залучення іноземних спеціалістів, а ніж «студентська лава» не існує. Отже, постановка завдання переходу на інноваційні рейки розвитку тісно пов'язана з модернізацією освітньої сфери. Сьогодні знання у ВНЗ даються самі по собі, поза їх виробничого практичного застосування. Включення вищої освіти в інтегрований інноваційний процес може бути здійснено через імplementовану систему корпоративних вузів і відродження у модернізованому вигляді механізмів цільового навчання. Доцільно використовувати досвід зарубіжних країн, уповноваживши на розробку професійних освітніх стандартів професійні корпорації та інші спеціалізовані некомерційні організації. При цьому, успішне здійснення наукової та науково-технічної діяльності та отримання результатів на високому рівні значною мірою залежить від стану матеріально-технічної бази. Особливо це стосується організацій, як працюють в галузі технічних та природничих наук. В останні роки наукові установи України не в змозі утримувати на належному рівні наявну матеріально-технічну базу, не говорячи вже про можливість її подальшого розвитку. Парк приладів та машин оновлюється повільно, що призводить до накопичення застарілих технічних засобів. В результаті рівень техноозброєності в цій сфері є низьким, зменшується вартість машин та устаткування в постійних цінах. Навіть крупні наукові організації недостатньо добре озброєні спеціалізованою дослідницькою технікою, вимірювальними приладами, лабораторним устаткуванням, що перешкоджає не лише отримання проривних результатів, але й здійсненню поточної дослідницької діяльності. За даними Держкомстату власні будинки та приміщення для здійснення науково-технічної діяльності мали 66% наукових організацій. Із загальної площі робочих приміщень наукових організацій понад третина потребує капітального ремонту, а частка таких приміщень для досліджень становить 50%. Більшість організацій взагалі не має своїх приміщень і дослідних баз. У той же час багато наукових установ в умовах нестачі фінансових ресурсів змушені здавати приміщення в оренду (до 12% загальної площі власних приміщень наукових організацій).

Питання оновлення матеріально-технічної бази науки сьогодні виходить на перший план. Про це свідчать результати опитування тих науковців, які покинули Україну і працюють у наукових закладах інших держав світу. Основним мотивом їх виїзду за кордон була відсутність в Україні сучасної наукової інфраструктури. Необхідною є також організована система забезпечення розробників матеріалами та комплектуючими. Що найменше має бути зведений каталог промислової продукції, в тому числі і тієї, що регулярно імпортується, а також підприємств, які постачають замовлену за каталогом продукцію в найкоротші терміни. Виконавцям НДДКР повинні бути надані правові преференції на придбання матеріалів та комплектуючих на готівковий розрахунок без тендерів та обмежень. Назріла і потреба в корегуванні податкового законодавства (виконавці НДДКР придбають матеріали за роздрібними цінами, а заводи – за оптовими). Актуальним є запровадження системи продажу в розстрочку виконавцям НДДКР виробничого та наукового устаткування.

Доцільно зауважити і наступне, що одним із мотиваційно стримуючих факторів у відношенні до потенційного розробника інноваційних знань є відсутність законодавчо закріпленого механізму роялті, тобто компенсації за використання патенту, авторського права, природних ресурсів та інших видів власності, яка б виплачувалась у вигляді відсотка від вартості проданих товарів та послуг, за виробництва яких використовувалися дані патенти, авторські права тощо. Не отримуючи достатньої компенсації, автор інноваційної розробки матеріально незацікавлений

в практичній імplementації свого дослідження. Довго тривалість же застосування запропонованого ним нововведення взагалі суперечить його інтересам. Чим довше буде застосовуватися на практиці винахід, тим пізніше виявляться потрібними чергові послуги дослідника. Необхідно таким чином усунути прогалини у відповідному законодавстві.

Сьогодні панує невизначеність правового режиму інтелектуальної власності, створеної за рахунок коштів державного бюджету. В зв'язку з цим необхідно уточнити права розробників у відношенні використання результатів інтелектуальної власності і закріпити їх у відповідному законодавстві. Патентне право може існувати лише за підтримки держави: правова охорона винаходів є обов'язком держави, спрямованим на підтримку інноваційної діяльності. Крім того в Україні існує і вагома частка витрат, що пов'язана з патентуванням і, особливо, міжнародним патентуванням винаходів і нововведень. Суттєву частину цих витрат повинна взяти на себе держава шляхом створення і наділення дієвими функціями спеціального державного органу, який би забезпечував підтримку вітчизняних розробників інноваційних рішень в міжнародному патентування їх винаходів. Крім того, вважаємо, що конститутивно-ключовим фактором інноваційної динаміки є інформаційне забезпечення інноваційної діяльності. Відтак інформаційне суспільство є не просто метафорою, а реальним механізмом просування передових винаходів та розробок. У зв'язку з цим, уявляється необхідним наділення державних органів управління реальним сектором функцією інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Таким чином, ще раз наголосимо на тому, що реформування сфери науки є об'єктивною реальністю, але воно повинно бути дуже добре підготовлено, щоб не погіршити і без того вкрай складну ситуацію. Це реформування ускладнюють наступні причини: 1) відсутність сформульованих цілей соціально-економічного розвитку, військово-політичної доктрини та довгострокової промислової політики, що ускладнює вибір пріоритетів і неможливість здійснення реальної науково-технічної політики на початковому етапі перехідного періоду; 2) складність аналізу процесів, що відбуваються в сфері НДДКР, зокрема, через відсутність відповідних аналогів у світовій історії, а також недостатнього знання довгострокових тенденцій розвитку вітчизняної науки; 3) неповнота інформації про зміни в кадровому потенціалі і матеріально-технічній базі науки, а також про якісні зрушення в мережі науково-дослідницьких організаціях України, що об'єктивно ускладнює переатестацію наукових організацій в цілому; 4) обмеженість наявних у держави фінансових ресурсів. Якщо існуючий підхід до фінансування науки збережеться, то вже в найближчі роки представникам старших поколінь вчених практично нікому буде передавати свій досвід. Результати дослідження засвідчили існування тривожної тенденції в динаміці кадрового потенціалу української науки, а саме старіння наукових кадрів, зменшення в її складі частки найбільш продуктивних вікових груп від 30 до 50 років. Відхід спеціалістів старших вікових когорт, які розпочали свою діяльність в 1950-ті чи на початку 1960-х рр. та навіть на початку 1970-х рр., може виявитися фатальним для вітчизняної науки і техніки. Приводом для деякого оптимізму можна б було вважати зростання в останні роки у наукових колективах групи науковців віком до 29 років. Проте отримані нами результати засвідчують, що переважна більшість здобувачів наукових ступенів після захисту дисертацій не залишаються в науці, зводить цей оптимізм нанівець.

#### *Література до підрозділу 3.3.6*

1. Малицький Б. А. Формирование возрастной структуры научных кадров на основе метода фазового баланса / Б. А. Малицький. – К. : ИКАН АН УССР, 1979. – 28 с.
2. Малицький Б. Перспективи приведення фінансування науки у відповідність із законодавством та потребами інноваційної моделі розвитку економіки : [Текст] / Б. Малицький, І. Белкін, О. Попович та ін. // Наука і наукознавство. – № 4. – 2003. – С. 29–40.
3. Попович А. С. Сравнительный анализ динамики составляющих кадрового потенциала науки ряда стран СНГ / А. С. Попович // Наука та наукознавство. – 2004. – № 3. – С. 92–100.
4. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Кіндзерський Ю. В., Якубовський М. М., Галиця І. О. та ін.]; за ред. Ю. В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 928 с.
5. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України / Л. І. Федулова / НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2006. – 628 с.
6. Алимов О. М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку / О. М. Алимов, В. В. Микитенко // Продуктивні сили України. – К. : РВПС НАН України, 2006. – № 1. – С. 135–151.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статист. зб. / Державний комітет статистики України / О. І. Білоконь. – К. : Держкомстат України, 2008. – 365 с.
8. Статистичний щорічник України за 2008 р. – К. : Держ. комітет статистики України. – 2008. – 570 с.
9. Юрик Я. І. Конститутивно-ключові перешкоди інноваційному зростанню економіки України : [Текст] / Юрик Я. І., Микитенко Д. О. // Перспективні питання світової науки-2008 : зб. наук. статей. – У 3-х тт. Т. 2. Економічні науки. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2008. – С. 13–21.
10. Юрик Я. І. Структурно-динамічна оцінка потенціалу інноваційних та організаційно-економічних змін / О. М. Алимов, Я. І. Юрик // Економіка промисловості. – К. : ІЕП НАН України, 2010. – № 2 (48). – 1 д. а.

### 3.4. Реформування і трансформація сфери послуг

#### 3.4.1. Структурні трансформації в сфері послуг

В умовах ринкової економіки проявляється одна з головних закономірностей суспільного розвитку – випереджальне зростання сфери послуг порівняно з іншими галузями й видами економічної діяльності.

У теперішній час у сфері послуг різних країн світу створюється від 40 до 80% валового внутрішнього продукту. Темпи прискореного розвитку й пріоритетність розвитку сфери послуг у гео економічному просторі стали найбільш значущим економічним явищем другої половини ХХ і початку ХХІ ст. За цей період світовий ринок послуг виріс у 2 рази, значно перевищуючи темпи розвитку промислового й сільськогосподарського виробництва.

Сучасний етап розвитку називають інформаційним суспільством, «сервісною економікою», що вказує на підвищення ролі сфери послуг у розвитку економіки. Це знаходить вираження у збільшенні частки трудових, матеріальних, фінансових ресурсів, інформаційних послуг, що використовуються та виробляються у цій сфері. Тут спостерігається збільшення зайнятості, підвищення технічної озброєності праці, впровадження більш досконалих технологій.

Особливе місце послуг в економічному розвитку суспільства відображає визначення послуги. Вони розглядаються як вид діяльності або роботи, у процесі виконання якого звичайно не створюється новий раніше не існуючий матеріально-речовинний продукт, але змінюється стан або якість вже наявного створеного продукту, тобто до послуг відносяться блага, надані, як правило, не у вигляді речей, а у формі діяльності [1, с. 38]. Послуги являють собою результат різномірної діяльності людини, яка здійснюється виробником на замовлення споживачів, вони розраховані на конкретного клієнта, звідси впливає, що послуга обов'язково буде затребувана, тоді як вироблена продукція не має конкретного споживача [2, с. 180].

Необхідно підкреслити й те, що послуги як економічна категорія мають два значення. По-перше, послуги – це вид економічної діяльності. По-друге, послуги – це економічне благо. Із цього погляду, під послугами одні економісти розуміють діяльність, спрямовану на задоволення індивідуальної потреби, інші – результат, що задовольняє індивідуальну потребу, а треті – діалектичну єдність діяльності й результату, що досягається в ході цієї діяльності [4, с. 18].

Отже, послуги являють собою результат різномірної діяльності, що здійснюється виробниками на замовлення споживачів. Існування продукції у формі послуги визначає розвиток сфери послуг, яка охоплює як самостійні підприємства з основним видом діяльності з надання послуг, а також підрозділи великих підприємств, для яких надання послуг – побічний вид діяльності.

Найважливішими характеристиками сфери послуг і структурних трансформацій в ній є існуючі макроекономічні пропорції, тобто кількісні співвідношення обсягів виробництва між різними видами економічної діяльності, розподілу чисельності й структури зайнятих в них, структура інвестицій, структура реалізації послуг за видами і у регіональному аспекті. Отже кількісними характеристиками таких співвідношень є:

- частка виробництва послуг у валовому внутрішньому продукті (ВВП) і у валовій доданій вартості (ВДВ);
- частка зайнятих у сфері послуг у загальній чисельності зайнятих;
- частка інвестицій у сферу послуг у загальному обсязі інвестицій;
- частка послуг в експорті й імпорті країни;
- частка реалізації послуг в обсязі виробництва;
- регіональна структура реалізації послуг

**Виробництво послуг.** У планово-регульованих національних економіках зазначені співвідношення встановлюються централізовано, у ринкових економіках – складаються на основі співвідношень попиту та пропозиції, а в змішаних – формуються ринком разом з регулюючим впливом держави. Макроекономічні пропорції змінюються під впливом НТП, обраного напрямку економічного росту (екстенсивного або інтенсивного), зміни потреб економіки, економічних умов розвитку суспільного виробництва й інших факторів. Структура виробництва послуг представлена у табл. 3.4.1.1.

Таблиця 3.4.1.1

Динаміка частки реалізованих послуг в обсязі ВВП за 2000–2009 рр.

Рік	ВВП (у ринкових цінах), млн. грн.	ВДВ в основних цінах, млн. грн.	ВДВ з виробництва послуг, млн. грн.	Питома вага ВДВ з виробництва послуг, %	
				у ВВП	у загальному обсязі ВДВ
2000	172952	146087	69194	40,0	47,4
2001	204190	180490	91247	44,7	50,6
2002	225810	201194	105444	46,7	52,4
2003	267344	240217	132344	49,5	55,1
2004	345113	313046	177535	51,4	56,7
2005	441452	388601	219120	49,6	56,4
2006	544153	474123	274868	50,5	58,0
2007	712945	626945	368526	51,7	58,8
2008	948056	824176	518509	54,7	62,9
2009	914720	797003	497384	54,4	62,4

Розраховано за даними [6].



В Україні валова додана вартість (ВДВ) з виробництва послуг (в основних цінах) у 2009 р. становила 497,4 млрд. грн. і збільшилася порівняно з 2000 р. у 7,2 разу, в той час як ВВП у ринкових цінах зріс тільки у 5,3 разу, а виробництво (ВДВ) за всіма видами економічної діяльності – у 5,5 разу, що підтверджує випереджальний розвиток сфери послуг порівняно з виробничою сферою, тобто зростання виробництва послуг випереджає зростання виробництва товарів.

Рівень розвитку сфери послуг в Україні відстає від розвинених країн світу. Зберігається нерациональна структура послуг за видами економічної діяльності, нерозвиненість окремих з них (табл. 3.4.1.2).

Таблиця 3.4.1.2

**Структура виробництва послуг (ВДВ) за видами економічної діяльності за 2002–2009 рр.**

Види економічної діяльності	2002 р.		2005 р.		2008 р.		2009 р.	
	млрд. грн.	частка, %	млрд. грн.	частка, %	млрд. грн.	частка, %	млрд. грн.	частка, %
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів	24,6	23,3	56,0	25,6	131,3	25,3	123,1	24,8
Діяльність транспорту та зв'язку	27,5	26,1	47,4	21,6	87,1	16,8	103,5	20,8
Освіта	10,8	10,2	20,9	9,5	43,5	8,4	47,8	9,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	7,4	7,0	14,0	6,4	29,2	5,6	31,6	6,4
Інші види економічної діяльності	35,1	33,3	80,8	36,9	227,4	43,9	24,2	48,7

Розраховано за даними [6].

Аналіз структури вироблених послуг за 2002–2009 рр. свідчить, що значних змін не відбулося. Так, найбільша питома вага характерна для послуг транспорту й зв'язку, а також торгівлі й ремонту автомобілів. Низьким рівнем розвитку характеризуються інформаційні послуги. До причин ситуації, що склалася, слід віднести відсутність електронних технологій обробки й зберігання бізнес-інформації в державних установах (у тому числі й Державному комітеті статистики України), неврегульованість законодавства у сфері доступу до статистичної інформації.

Отже, характеристики виробництва послуг в Україні відстають від світових показників. Однак закономірність випереджального росту сфери послуг порівняно з іншими видами економічної діяльності зберігається.

**Динаміка структурних трансформацій зайнятості в сфері послуг.** Дія соціально-економічних умов у період реформування економіки призводить до зміни моделі ринку праці, що проявляється в переміщенні зайнятих між сферами економіки, зокрема, між виробничою й невиробничою сферами. Галузеві переміщення викликаються радикальною зміною значущості й питомої ваги окремих видів економічної діяльності. За своїми функціями вони забезпечують робочою силою зміну структури виробництва й регулюють зовнішню мобільність робочої сили. При цьому виникає протиріччя між необхідністю реструктуризації економіки у напрямку розширення сфери послуг (особливо високотехнологічних) і практичною відсутністю подібної реструктуризації.

В Україні це протиріччя цілеспрямовано не регулюється, а здійснюється стихійно. У результаті відбувається не тільки зростання загального, але й виникнення структурного безробіття. Це пов'язано з невідповідністю існуючих планів підготовки фахівців, що викликає відсутність кадрів для нових видів діяльності (у плані навчання новим професіям, а також в об'єктивній зміні природи економічних відносин відповідно до програм реструктуризації економіки). Основними показниками структурної трансформації на ринку праці є темпи й масштабність переміщення зайнятих. Насамперед, це стосується співвідношення чисельності працівників у виробничій і невиробничій сферах у бік збільшення останньої (табл. 3.4.1.3). Відбувається не тільки збільшення чисельності зайнятих у сфері послуг, але й змінюється структура зайнятих на її користь. Так, якщо у 2000 р. співвідношення в структурі зайнятих у виробничій і невиробничій сферах становило 48,8% і 51,2%, то у 2009 р. – 37,9% і 62,1%.

Таблиця 3.4.1.3

**Динаміка структурних змін зайнятого населення в економіці України за 2000–2009 рр.**

Показники	2000 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Чисельність зайнятих в економіці, тис. осіб	20175,0	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5
Чисельність зайнятих у сфері послуг, тис. осіб	10339	11278	11336	11680	12073	12233	12757	12547,4
Частка зайнятих у сфері послуг, %	51,2	55,9	55,9	56,5	58,2	58,5	60,8	62,1

Розраховано за даними [6].

Якщо враховувати, що за світовими стандартами, таке співвідношення становить приблизно 60%:40%, то Україна досягла його. Однак багато необхідних процесів вивільнення й перерозподілу зайнятих не є безпосереднім результатом ринкових трансформацій, а швидше викликано негативними структурними деформаціями в економіці.

Зміна співвідношення між виробничою й невиробничою сферами відбувається не за рахунок підвищення техніко-технологічного рівня, а за рахунок зменшення зайнятості в базових галузях економіки. Це, насамперед, стосується сільського й лісового господарства, де чисельність зайнятих скоротилася від 4,3 млн. осіб у 2000 р. до 3,3 млн. осіб у 2009 р., а їхня частка – від 21,5% до 15,7%; у промисловості за цей період чисельність зайнятих скоротилася на 15,8%. Вивільнення працівників із сільськогосподарського виробництва й зниження його частки носять кризовий характер для даного виду економічної діяльності, тому що ці зрушення відбуваються в умовах низької продуктивності праці, дефіциту кваліфікованих кадрів і просто недоліку робочої сили. Проблема зайнятості у сільському господарстві збільшується погіршенням демографічної ситуації, міграцією молодого населення у місто, невисоким рівнем заробітної плати.

З іншого боку, у період трансформації спостерігається стійка тенденція збільшення чисельності й частки зайнятих у не соціально значущих видах діяльності з надання послуг. Це стосується торгівлі (де чисельність зайнятих виросла від 3121,3 у 2000 р. до 4744,4 тис. осіб у 2009 р.), операцій з нерухомістю (від 815,9 у 2000 р. до 1150,4 тис. осіб у 2009 р.), фінансової діяльності (від 166,1 до 394,9 тис. осіб відповідно) й ін. [6].

Таким чином, у роки трансформації економіки відбувся «переливання» зайнятих з виробничої у невиробничу сферу. Однак це не можна вважати прогресивним явищем, оскільки перерозподіл зайнятих на користь названих видів економічної діяльності обумовлено не модернізацією виробництва, не технічним і організаційним удосконаленням, а становленням ринкових відносин у країні.

**Структурні зміни в інвестуванні сфери послуг.** За минулий період відбулися значні трансформації й в інвестуванні. Види економічної діяльності, що складають сферу послуг, є більш інвестиційно привабливими, тому що характеризуються швидкими строками окупності витрат, високою віддачею коштів порівняно з іншими видами. Це пояснює, що навіть у кризовий 2009 р. обсяг інвестицій в основний капітал сфери послуг порівняно з 2001 р. зріс у 4,9 разу, у той час як по всій економіці – у 4,7 разу. Їхня частка неухильно зростала й досягла у 2009 р. 52,3% загального обсягу інвестицій (табл. 3.4.1.4). Незначне зниження частки інвестицій в основний капітал сфери послуг мало місце лише у 2005 р., що було пов'язане з політичною й економічною нестабільністю, погіршенням усіх макроекономічних показників, а також у 2008–09 рр., що пояснюється фінансово-економічною кризою. Разом із тим, рентабельність власного капіталу у сфері послуг вище ніж у виробничій сфері.

Таблиця 3.4.1.4

**Динаміка обсягу й структури інвестицій в основний капітал України за 2001–2009 рр.**

Показники	Роки							
	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Інвестиції в основний капітал економіки, млрд. грн.	32,6	51,0	75,7	93,1	125,3	188,5	233,1	151,8
Інвестиції в основний капітал сфери послуг, млрд. грн.	16,2	26,6	39,4	48,1	66,8	105,5	127,0	79,39
Частка інвестицій в основний капітал сфери послуг, %	49,7	52,2	52,1	51,7	53,3	56,0	54,5	52,3

Розраховано за даними [6].

Залучення інвестицій у сферу послуг, насамперед, спрямоване на інноваційний розвиток. Разом з тим, обсягів інвестування, що вкладаються у сферу послуг, недостатньо для техніко-технологічних змін, створення нових видів діяльності з надання послуг замість застарілих, що не забезпечує технологічного прориву й передового менеджменту у цій сфері. Це пояснює той факт, що за конкурентоспроможністю послуг Україна в рейтингу країн перебуває в аутсайдерах, а частка послуг в експорті й імпорті залишається вкрай низкою.

**Експорт і імпорт послуг.** Реалізація послуг відбувається у зовнішньоекономічному секторі країни у формі експорту й імпорту. У 2009 р. експорт послуг становив 9598,3, а імпорт – 5173,5 млн. дол. США. Протягом усього періоду реформування економіки країни експортно-імпортне сальдо послуг є позитивним. Разом із тим, в останні роки спостерігається уповільнення темпів росту експорту послуг порівняно з імпортом. При цьому структура експорту й імпорту товарів і послуг залишається нерациональною. Мова йде про невисоку частку послуг як у структурі експорту, так і в структурі імпорту: питома вага послуг у загальному обсязі експорту у 2000 р. становила 19,3%, у 2009 р. – 19,5%; в імпорті – 7,6% і 10,2% відповідно.

Отже, має місце не тільки незначна питома вага послуг у загальному обсязі експорту, але і її зниження у динаміці. Це свідчить про невисоку конкурентоспроможність послуг, вироблених підприємствами України. Крім того, нерационально залишається структура послуг за видами. Зокрема, у 2009 р. у структурі експорту послуг 65,7% припадало на транспортні послуги, що пояснюється геополітичним положенням України, як транзитера; частка інших послуг – на порядок нижче: подорожі – 3,1%; фінансові послуги – 3,9%; послуги зв'язку – 3,4%; комп'ютерні – 2,9%; роялті й ліцензійні – 0,2% і т. ін. [8, с. 267]. Як бачимо, частка високо технологічних, нових, прогресивних видів послуг в експорті вкрай незначна.

Структура імпорту послуг є більш рівномірною. Але в ній також переважають транспортні послуги, однак їх частка суттєво нижче (19,3% у 2009 р.); частка інших видів послуг перевищує аналогічні показники експорту, зокрема, фінансові послуги – 25,5%, подорожі – 5,5%, комп'ютерні – 3,1%, роялті й ліцензійні – 5,0% і т. д. Це підтверджує, що рівень розвитку сфер діяльності, пов'язаних з їх наданням, ще відстає від рівня їх розвитку в країнах-партнерах. Мається на увазі розвиток фінансової й банківської сфер, туризму, комп'ютерних технологій й ін. [8, с. 267].

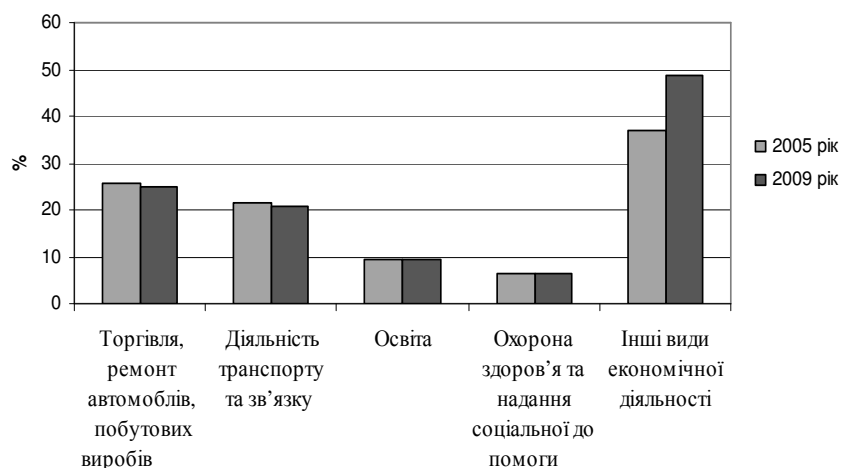
Слід зазначити ще один аспект. Проблемою структурних трансформацій у зовнішньоекономічному секторі України є негативне сальдо експорту й імпорту товарів і послуг. І незважаючи на те, що сальдо послуг позитивне, воно не може покрити негативний баланс експорту й імпорту товарів через їх невелику кількість й невисоку питому вагу у загальному обсязі експорту й імпорту. За рахунок цього погіршується стан платіжного балансу країни, зростає зовнішній борг, нестабільним є курс національної валюти.

**Реалізація послуг підприємствами з основним видом діяльності з їх надання.** Сучасний склад сфери послуг поєднує підприємства, у яких основним видом економічної діяльності є надання послуг, а також підрозділи великих промислових, сільськогосподарських, будівельних й ін. підприємств, які надають послуги у якості побічного (другорядного) виду економічної діяльності. Ґрунтуючись на світових стандартах і з метою уніфікації інформації у 2001 р. була змінена система обліку послуг, згідно з якою оцінка обсягів їх реалізації проводиться тільки за підприємствами, для яких надання послуг є основним видом діяльності. Відповідно, величина обсягу реалізації підприємств сфери послуг включає лише частину обсягу їх виробництва всіма суб'єктами підприємництва. Так, у 2009 р. обсяг реалізації послуг підприємствами з основним видом діяльності становив лише 24,7% обсягу їх виробництва. Отже, 75,3% обсягу виробництва послуг припадає на підрозділи підприємств, для яких надання послуг є побічним видом діяльності.

У системі національних рахунків обсяг вироблених послуг – це валова додана вартість підприємств і підрозділів, що займаються наданням послуг, як з основним, так і з другорядним видом діяльності (незалежно від того, оплачені послуги споживачем чи ні). Показник виробництва послуг розраховується в основних цінах, тобто без податку на додану вартість, з урахуванням дотацій на виробництво послуг. У той же час обсяг реалізації послуг – це показник, що характеризує дохід підприємства за ті ж самі послуги (оскільки виробництво й реалізація послуг збігаються за часом) тільки в ринкових цінах, тобто із ПДВ, включаючи субсидії населенню з оплати послуг, а також авансові платежі й величину заборгованості за ними

У зв'язку з переходом на міжнародні стандарти обліку й статистики в Україні показник виробництва послуг підприємствами з основним видом економічної діяльності з надання послуг скасовано (наказ № 230 від 20. 07. 2007 р.), у результаті показники виробництва послуг у системі національних рахунків (СНР) і показники реалізації послуг підприємствами абсолютно непорівнянні [3, с. 93]. Це робить неможливим аналіз структурних трансформацій попиту та пропозиції послуг на макроекономічному й регіональному рівнях, а також за окремими видами послуг.

Обсяги реалізованих послуг за видами економічної діяльності в Україні за останні роки динамічно зростали, але в їх структурі значних змін порівняно з 2005 р. не відбулося (рис. 3.4.1.1). Найбільша питома вага в загальному обсязі реалізованих послуг як у 2005 р., так і в 2009 р. припадала на послуги торгівлі, ремонту автомобілів, побутових приладів (25,6% і 24,8%), близько п'ятої частини загального обсягу виробництва становили послуги транспорту й зв'язку (21,6% і 20,8% відповідно), значна частка операцій з нерухомістю. Такі зміни в структурі послуг не можна вважати позитивними, оскільки вони не створюють нової вартості, а лише збільшують раніше створену вартість.



**Рис. 3.4.1.1. Структура реалізованих послуг за видами економічної діяльності за 2005 та 2009 рр.**

Невелика частка послуг освіти, яка за цей період залишилася незмінною (9,6%), що пояснюється, насамперед, зниженням чисельності школярів і студентів, а також скороченням видатків Державного бюджету на утримання установ освіти. Частка комунальних і індивідуальних послуг у сфері культури й спорту виросла від 4,0 до 5,6%, що пояснюється підвищенням, насамперед, тарифів на послуги ЖКГ, витисненням державної участі із процесу надання послуг культури й спорту. Значно збільшилася питома вага послуг інших видів діяльності – від 36,9 до 48,7%. Це пов'язано з розвитком нових видів послуг – консалтингу, побутових, охоронних, різного роду індивідуальних послуг.

Значні трансформації мали місце в структурі реалізації послуг за організаційно-правовими формами господарювання. Так, кількість підприємств з надання послуг, які, більшою мірою, фінансувалися з бюджету й частково надавали послуги за ринковими цінами, у 2007 році склала 11,7 тис., тобто 19,8% від загальної кількості підприємств, інші підприємства – приватної форми власності. Обсяг реалізованих послуг на державних підприємствах склав 6,7 млрд. грн., або всього лише 4,2% усіх реалізованих послуг. Наданням послуг, окрім юридичних осіб, займаються й фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності. Ними було реалізовано послуг на 24,5 млрд. грн., що становить 13,3% від загального доходу від реалізації нефінансових послуг [9, с. 19–20].

Отже, істотного відновлення структури послуг за видами економічної діяльності за період, що досліджується, не сталося, країна не перейшла на виробництво високо технологічних послуг, що відповідають шостому технологічному укладу, а отже, не може забезпечити зростання конкурентоспроможності послуг на внутрішньому й зовнішньому ринках.

**Регіональний аспект структурних трансформацій.** У науковій літературі обґрунтовується необхідність комплексного, стійкого, збалансованого й ефективного розвитку регіонів. Такий підхід стосується всіх сфер життя суспільства – економічної, соціальної, екологічної. Проявляється він у якісних перетвореннях умов, що призводять до поліпшення життєдіяльності людей. Споживання послуг населенням також характеризує рівень добробуту населення і якість життя. Разом з тим, для регіонів України характерна глибока диференціація у забезпеченні населення послугами.

Як показує виконане за 2008 р. групування (табл. 3.4.1.5), у 18 регіонах України з 27 відзначено вкрай низький рівень споживання послуг на душу населення (від 383 грн. – у Тернопільській обл. до 641 грн. у Київській обл.). У регіонах, що відрізняються високим рівнем промислового розвитку, цей показник перебуває в межах від 811 грн. (у Запорізькій обл.) до 977 грн. (у Харківській обл.). Розрив між нижнім значенням другої групи й верхнім значенням третьої дорівнює верхній межі першої групи регіонів.

Таблиця 3.4.1.5

Групування регіонів України за рівнем реалізації послуг на душу населення за 2008 р.

№ з/п	Групи регіонів за обсягом реалізації послуг на душу населення, грн.	Кількість регіонів	Регіони	Середній рівень реалізації послуг на душу населення, грн.
1	До 500	8	Тернопільська, Житомирська, Хмельницька, Вінницька, Рівненська, Чернігівська, Закарпатська, Івано-Франківська	440,0
2	500–650	10	Кіровоградська, Луганська, Чернівецька, Волинська, Сумська, Полтавська, Черкаська, Миколаївська, Херсонська, Київська	583,5
3	650–1000	5	Запорізька, Донецька, Дніпропетровська, Львівська, Харківська	886,2
4	1000–2000	3	Одеська, м. Севастополь, АРК	1296,0
5	Вище 2000	1	м. Київ	5773,0
	Разом	27	–	1132,0

Розраховано за даними [7, с. 301].

Достатньо високий рівень реалізації послуг на душу населення у АРК (1565 грн.), Одеської обл. (1161 грн.) і м. Севастополі (1162 грн.), що пов'язано зі специфікою цих регіонів. Найвищим рівнем споживання послуг на душу населення характеризується м. Київ, оскільки він є столицею й акумулює абсолютно всі види послуг. Отже, розбіг в забезпеченні населення окремих регіонів життєво важливими благами – це закономірність, яка була закладена ще в радянські часи і яка зберігається протягом багатьох років переходу економіки до ринкових відносин.

Необхідно підкреслити, що більш високий рівень споживання послуг населенням припадає на області, у яких розвинена виробнича сфера. Це доводить, що дотепер зберігається сформована в радянський час закономірність фінансування сфери послуг по залишковому принципу, тобто сфера послуг розвивалася, перш за все, там, де була промисловість, будівельна та інша діяльність.

Більша кількість областей характеризується вкрай низьким рівнем реалізації послуг на душу населення. Так, у 18 регіонах реалізація послуг на душу населення у 2008 р. не досягає 650 грн. Така ситуація характерна для західних і центральних областей України. При цьому у м. Київ середній обсяг реалізації послуг на душу населення в 5,1 рази перевищує середній рівень по Україні й в 13,1 разу більше, ніж в областях з найнижчим рівнем.

У кризовому 2009 р. ситуація ще більш погіршилася (табл. 3.4.1.6). А це означає, що споживання послуг населенням на одну особу скоротилося від 1132 до 902 грн. або на 20,3%, тобто більшою мірою, ніж падіння ВВП (15,1%).

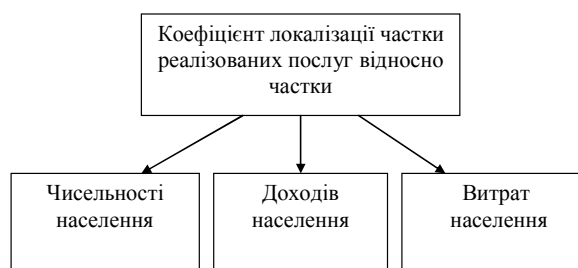
Групування показало, що практично в усіх областях відбулося зниження середнього рівня реалізації послуг на душу населення. Причому збільшилася кількість областей у першій групі – з найнижчим рівнем реалізації послуг – за рахунок Луганської, Кіровоградської, Чернівецької. Це свідчить про скорочення обсягів споживання, погіршення його структури й про падіння рівня життя населення.

**Групування регіонів України за рівнем реалізації послуг  
на душу населення за 2009 р.**

№ з/п	Групи регіонів за обсягом реалізації послуг на душу населення, грн.	Кількість регіонів	Регіони	Середній рівень реалізації послуг на душу населення, грн.
1	До 500	11	Тернопільська, Житомирська, Хмельницька, Вінницька, Рівненська, Чернігівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кировоградська, Луганська, Чернівецька	455,6
2	500–650	6	Волинська, Сумська, Полтавська, Черкаська, Миколаївська, Херсонська	576,5
3	650–1000	5	Київська, Запорізька, Донецька, Дніпропетровська, Львівська	824,0
4	1000–2000	4	Харківська, Одеська, м. Севастополь, АРК	1231,5
5	Вище 2000	1	м. Київ	6836
	Разом	27	–	902,0

Розраховано за даними [8, с. 298].

Крім скорочення рівня реалізації послуг регіони України характеризуються й непропорційним їх розподілом щодо чисельності населення, їх доходів і витратків. Населення кожної області має одержувати повний перелік вироблених послуг, незалежно від місця їх проживання. Отже, структура реалізації послуг у кожному регіоні повинна відповідати частці таких характеристик, як чисельність населення, його доходи й витатки. Оцінити ці співвідношення пропонується за допомогою коефіцієнтів локалізації, які розраховуються співвідношенням часток результативної і факторної ознак. У нашому випадку – це співвідношення між часткою реалізованих послуг і частками чисельності населення, доходів та витратків (рис. 3.4.1.2).



**Рис. 3.4.1.2. Система коефіцієнтів локалізації реалізованих послуг**

Використання запропонованих коефіцієнтів дозволяє оцінити збалансованість найважливіших макроекономічних та регіональних пропорцій, відповідність між взаємозалежними галузями, обсягами вироблених і спожитих послуг, що забезпечує відповідний рівень життя населення. Основу збалансованості становить пропорційність. Це означає, якщо в області, наприклад, проживає 10% населення, то й споживати воно має 10% вироблених у країні послуг. У такому випадку коефіцієнт локалізації буде дорівнювати 1.

В умовах рівномірного розподілу питома вага реалізованих послуг відповідає частці чисельності населення, або частці витратків, частці доходів населення в регіоні. Чим вище ступінь рівномірності розподілу послуг, тим ближче до 1 будуть коефіцієнти локалізації. Відповідно, нерівномірний розподіл частки реалізованих послуг щодо частки чисельності населення (або частки витратків чи доходів населення) відхиляє значення коефіцієнта локалізації до нуля й тоді потрібно говорити про дуже низьку локалізацію послуг, або перевищує одиницю, що свідчить про їх високу локалізацію (табл. 3.4.1.7).

Угрупування регіонів за трьома коефіцієнтами локалізації підтверджує майже однакову закономірність – непропорційність розподілу та концентрації послуг у регіональному аспекті, що свідчить про нерівномірну забезпеченість населення послугами та їх споживання відносно доходів та витрат.

Якщо коефіцієнт локалізації дозволяє оцінити кожний регіон за ступенем локалізації послуг, то узагальнюючу оцінку ступеня нерівномірності локалізації послуг дає коефіцієнт концентрації послуг:

$$K_{\text{конц}} = \frac{\sum_{i=1}^n |d_y - d_x|}{2},$$

де  $d_x, d_y$  – частки факторної й результативної ознаки;

$i$  – порядковий номер регіону,  $i = \overline{1, 27}$ .

## Розподіл областей України за величиною коефіцієнта локалізації у 2009 р.

№ з/п	Групи регіонів України за величиною коефіцієнта локалізації	Коефіцієнти локалізації частки реалізованих послуг відносно		
		частки чисельності населення	частки витрат населення	частки доходів населення
1	0–0,5 (дуже низька локалізація)	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Луганська, Полтавська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська
2	0,5–0,8 (низька локалізація)	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Миколаївська, Харківська, Херсонська	Дніпропетровська, Донецька, Київська, Кіровоградська, Миколаївська, Харківська, Херсонська	Волинська, Донецька, Закарпатська, Запорізька, Миколаївська, Кіровоградська, Рівненська, Харківська, Херсонська, Дніпропетровська
3	0,8–1,2 (середня локалізація)	АРК, Київська, Львівська, м. Севастополь	АРК, Львівська, м. Севастополь	Київська, Львівська, м. Севастополь
4	Більше 1,2 (висока локалізація)	Одеська, м. Київ	Одеська, м. Київ	Одеська, м. Київ, АРК

Розраховано за даними [8, с. 23, 298, 395–396].

Значення коефіцієнта концентрації коливається в межах від 0 до 1. При рівномірному розподілі коефіцієнт концентрації дорівнює 0. Чим вище ступінь концентрації, тим ближче цей коефіцієнт до 1. Розрахунки показали, що найбільша концентрація мала місце за показником реалізації послуг щодо чисельності населення (0,339), трохи нижче – за видатками населення (0,282) і доходами населення (0,279). Отже, ступінь концентрації обсягу реалізації послуг за регіонами України значна.

Таким чином, виконані розрахунки підтверджують відсутність рівноваги на ринку послуг. Це значить, що більшість населення має невисокі доходи й не може дозволити собі різноманітний перелік послуг, задовольняючи потреби лише вкрай необхідних послугах, витрачаючи більшу частину коштів на придбання продовольчих товарів і оплату життєво важливих послуг, що обумовлює соціальну напруженість у суспільстві.

**Прогнозування структурних трансформацій у сфері послуг.** Підвищення результативності функціонування сфери послуг України вимагає розробки прогнозу розглянутих підсистем національного господарства. Відсутність прогнозних оцінок не дозволяє забезпечити системність у прийнятті управлінських рішень. Найбільш важливими структурними характеристиками сфери послуг є частка виробництва послуг у загальному обсязі валової доданої вартості (або у ВВП), питома вага чисельності й частка інвестицій у цій сфері, тобто ті критерії, які визначають ступінь розвитку ринкових відносин. Дотримання певних співвідношень цих показників і макроекономічних пропорцій мають бути цільовими орієнтирами в розробці стратегії соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Так, у високорозвинених країнах частка послуг у ВВП досягає 80%, частка зайнятих у цій сфері – понад 70%.

Для прогнозування зазначених співвідношень було апробовано моделі різних класів – трендові, адаптивні, авторегресійні. За формальними критеріями апроксимації найбільш адекватними є наступні (табл. 3.4.1.8). Для моделювання частки ВДВ сфери послуг оптимальною є парабола 2 порядку, параметри якої свідчать про уповільнення темпів зростання показника, що прогнозується. У якості моделей прогнозування частки зайнятих та питомої ваги інвестицій в основний капітал сфери послуг побудовано інтегровані моделі авторегресії та ковзної середньої Бокса–Дженкінса.

На основі розроблених моделей виконано прогнозні розрахунки (табл. 3.4.1.9). Дослідження показало, що у результаті кризи погіршилися показники економіки в цілому і в більшій мірі – у сфері послуг. Прогнозні розрахунки свідчать, що структурні характеристики сфери послуг будуть поступово збільшуватися, але з уповільненням росту і в найближчі п'ять років не досягнуть 70% рівня.

Найбільш уповільненими темпами буде зростати питома вага інвестицій в основний капітал. Треба відзначити, що частки ВДВ сфери послуг, чисельності зайнятого населення, інвестицій в основний капітал майже наблизяться до світових значень. Але обсяги виробництва та реалізації послуг, їх споживання у розрахунку на одну особу, доходи і витрати населення України є незіставно меншими навіть ніж у найменш розвинутих країнах Євросоюзу.

Проте, зростання сфери послуг є «генератором» розвитку економіки. Так, створення приватних підприємств у сфері послуг частково вирішує проблему зайнятості, сприяє наповненню бюджету податковими платежами. До того ж підприємства сфери послуг є більш інноваційно активними, для них характерний прискорений обіг капіталу, більш високі показники ефективності використання факторів виробництва. Саме у цій сфері виникають нові види послуг. Зокрема, найбільш мобільними у зборі та наданні інформації про рівень виробництва і реалізації послуг є комерційні інформаційні компанії, що лише створюються в Україні.

Моделі прогнозу структурних характеристик сфери послуг

Показник	Модель прогнозу	Критерії апроксимації		
		коефіцієнт детермінації	відносна помилка апроксимації, %	критерій Фішера
Частка виробництва послуг у загальному обсязі ВДВ, %	Парабола 2 порядку $\bar{y}_t = 45,9 + 2,29t - 0,07t^2$	0,961	1,4	86,6
Частка зайнятих у сфері послуг у загальній чисельності, %	Модель авторегресії та ковзної середньої Бокса–Дженкінса $\bar{y}_t = 0,35y_{t-1} + \varepsilon_t - 0,009y_{t-2}$	0,930	0,8	53,0
Частка інвестицій в основний капітал сфери послуг у загальному обсязі, %	Модель авторегресії та ковзної середньої Бокса–Дженкінса $\bar{y}_t = 0,08y_{t-1} + \varepsilon_t - 0,342y_{t-2}$	0,482	1,6	3,75

Таблиця 3.4.1.9

Прогнозні оцінки структурних характеристик сфери послуг

Роки	Частка виробництва послуг у загальному обсязі ВДВ, %	Частка зайнятих у сфері послуг у загальній чисельності, %	Частка інвестицій в основний капітал сфери послуг у загальному обсязі, %
2011	64,2	64,9	53,4
2012	64,8	65,9	53,5
2013	65,4	67,2	53,6
2014	65,8	68,4	53,6

Таким чином, для посткризової реабілітації сфери послуг та забезпечення умов її економічного зростання необхідним є удосконалення нормативно-правового законодавства, облік впливу зовнішньої і внутрішньої середовища, цільових орієнтирів розвитку з боку державних, регіональних та місцевих органів управління для подолання економічного спаду та виводу сфери послуг на траєкторію розвитку.

Основним вектором підвищення ефективності функціонування має стати інноваційне оновлення видів діяльності з надання послуг, а також забезпечення їх доступу до кредитних ресурсів, удосконалення інвестиційної й інформаційної політики держави, розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків, досягнення збалансованості у складі зайнятих.

#### Література до підрозділу 3.4.1

1. Романків І. Я. Розвиток ринку послуг в Україні / І. Я. Романків // Фінанси України. – 2005. – № 11. – С. 38–45.
2. Сидорова А. В. Економічний розвиток сфери послуг в Україні та її регіонах / А. В. Сидорова // Соціально-економічний розвиток регіонів України: проблеми науки та практики : [моногр.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 177–202.
3. Сидорова А. В. Статистична оцінка ринкової рівноваги на регіональних ринках послуг / А. В. Сидорова // Статистика України. – 2009. – № 3. – С. 62–68.
4. Аброскин А. Сфера услуг и экономическое развитие / А. Аброскин // Экономика Украины. – 2006. – № 10. – С. 16–21.
5. Соколова Г. Проблемы регулирования рынка труда в период становления инновационной экономики в Беларуси / Г. Соколова // Общество и экономика. – 2009. – № 3. – С. 115–129.
6. Офіційний сайт державного Комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Статистичний щорічник за 2008 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2009. – 566 с.
8. Статистичний щорічник за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2010. – 566 с.
9. Юревич Л. В. Стан сфери нефінансових послуг України у 2007 р. / Л. В. Юревич // Наукова доповідь. – К., 2008. – 23 с.

### 3.4.2. Тенденції розвитку ринку послуг для залучення інвестицій в Україні

Важливою ознакою світового економічного розвитку на початку ХХІ ст. є зростання питомої ваги послуг у структурі суспільного виробництва, формування сервісного господарства, суть якого полягає в забезпеченні як індивідуальних потреб особистості, так і в розширенні трансакцій, пов'язаних зі створенням загальних соціально-економічних умов праці та життєдіяльності. Структурні зрушення в економіці проявляються у світогосподарських процесах сучасності. Ринок послуг є одним із найбільш динамічно зростаючих секторів світового ринку. Послуги охоплюють приблизно 2/3 економічної діяльності в світовому господарстві. Більше половини робочої сили світу зайнято в компаніях, що надають послуги [1, с. 12].

Внесок сектора послуг у ВВП становить у багатьох країнах від 50% до 70%. В останні роки розширення сектора послуг у світовому господарстві пояснюється, з одного боку, дематеріалізацією виробництва, інтелектуалізацією праці, інформатизацією суспільних відносин. З іншого боку, відбуваються зрушення в попиті, який характеризується високою еластичністю по доходу [5, с. 98–99]. Ця тенденція розвивається внаслідок тривалого економічного піднесення в розвинених країнах та інших регіонах світу в останні 15–20 років, підвищення ступеня ділової активності, зростання дохідності фірм, а отже, й платоспроможності населення [3, с. 8]. Вища платоспроможність населення збільшила схильність до споживання освітніх, туристичних, медичних, соціальних та інших послуг, незважаючи на світову економічну кризу 2007–2009 рр.

Нині економіка України знаходиться у стадії переходу на новий рівень розвитку, що характеризується яскраво вираженою соціальною направленістю. Про це свідчать прийняті та які приймаються останнім часом національні програми в галузі охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства і агропромислового комплексу, а також Концепція комплексної програми розвитку інфраструктури товарних ринків.

Реалізація початкових етапів економічного реформування разом з окремими сприятливими результатами призвела до різкого і тривалого спаду виробництва, посилення структурних диспропорцій в економіці, збереженню напруженості в соціальній сфері.

Особливо великих втрат зазнала сфера соціальних взаємин, що відобразилося в першу чергу на зниженні рівня значущості соціально-етичних проблем. Непідготовленість до вирішення цих завдань в умовах реформ проявилось особливо на мікрорівні, тобто на рівні підприємницьких структур і бізнес-процесів, які спровокували проблеми у зв'язку з прийняттям нового Податкового кодексу України.

Разом з трансформацією економічних стосунків піддається змінам і ринкове середовище, а особливо соціально-психологічні, соціокультурні та морально-етичні стандарти і норми поведінки суб'єктів ринку. Основними причинами таких перетворень є глобалізація світової економіки, технологічні зміни, світова економічна криза та привабливість країни для залучення інвестицій [4, с. 21].

Глобалізація, високі темпи зростання світової торгівлі і загострення міжнародної конкуренції зумовили те, що будь-яка країна, що бажає рівноправного входження в глобальний ринок, повинна враховувати ці чинники.

Питанням розвитку ринку послуг присвячено багато наукових праць. В Україні цю проблему вивчали такі науковці, як О. Азарян, О. Василик, Л. Балабанова, Б. Буркинський, А. Войчак, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Мазаракі, Т. Оболенська, В. Оніщенко, А. Павленко, М. Савлук, А. Старостіна та ін. Серед російських вчених варто відмітити праці Л. Баруха, А. Бравермана, Є. Голубкова, С. Дятлова, С. Мамонтова, А. Панкрухіна, Д. Шевченка, В. Щетініна та ін. Фундаментальними з даної проблематики є праці І. Ансоффа, Дж. Беннета, Ф. Бекереля, М. Бігнера, М. Гренросса, Е. Гумессона, П. Дойля, Р. Кантільона, Д. Кендрика, П. Кляйналіпенкампа, Ф. Котлера, Ж. Лабмена, Е. Ланггарда, М. Портера, І. Ратмела, Дж. Сандерса, А. Сміта, К. Хаксверера, Д. Шонессі, Й. Шумпетера тощо.

Технологічні зміни в останнє десятиліття ХХ ст. і на початку ХХІ ст. ознаменувалися відкриттями в сфері інформаційних і комунікаційних технологій, нових матеріалів, біогенетичних методів у фармацевтиці і в електроніці. Відставання галузей, які обслуговують ринок щодо реалізації принципово нових товарів і послуг, призводить до дисбалансу попиту і пропозиції на користь останнього. Незатребуваність нових пропозицій із-за нерозвиненості попиту сприяє стагнації економіки в цілому і ринкових стосунків зокрема [6, 7, 8, 9].

«Ринок послуг», на думку автора дослідження – це сфера формування попиту та пропозиції на невідчутні товари, що є предметом ринкових трансакцій. Так, Ф. Котлер назвав ринок послуг «віссю, навколо якої суспільство структурується» [14, с. 77].

Є. П. Голубков зазначав, що «послуга – вид діяльності, де одна сторона може запропонувати іншій стороні цінність, яка по своїй суті не є відчутною і не передається у власність клієнта» [10, с. 25].

М. Бігнер підкреслює, що «послуги – це невідчутні блага, які придбаються споживачами, але не пов'язані з власністю» [16, с. 50].

Іншої думки дотримується Е. Ланггард: «Послуги – це дії, справи або виконані роботи, які невідчутні» [17, с. 42].

І. Ратмел зауважує, що «послуга – це зміна стану особи чи товару, який належить певній економічній одиниці, що відбувається в результаті діяльності іншої економічної одиниці, за попередньою згодою першої» [20, с. 32].

Послугами іноді називають діяльність, що не створює самостійного продукту, матеріального об'єкту або матеріальних цінностей. Воно (трактування) буде невірним у тому випадку, якщо послуга полягає в пошитті одягу або виготовленні взуття з матеріалів, наданих замовником.

Досить часто можна зустріти визначення послуги як корисної дії, справ, або вчинків взагалі. Очевидно, що це визначення занадто насамперед загальне.

Цікаве визначення дає М. Гренросс: «Послуги – це нематеріальні активи, вироблені для цілей збуту» [21, с. 29]. По визначенню, нематеріальні активи це невідчутні цінності, що не є фізичними, речовими об'єктами, але які мають вартісну, грошову оцінку.

Поняття «ринок послуг» виникло в умовах ринкової трансформації соціально-економічних процесів, і воно відображає не лише новий підхід до аналізу ролі послуг у процесі формування і розвитку країни, а й зростання значення привабливості інвестицій для всього відтворення суспільного життя.

Звідси особливу значимість здобуває завдання виявлення особливостей попиту та пропозиції послуг як суспільних благ у цілому, зокрема, умов і механізму встановлення рівноваги в суспільному секторі, а також розкриття ролі фінансово-бюджетної, податкової, цінової і маркетингової політики у відтворенні послуг, як суспільних благ.



Послуги варто відносити до змішаного суспільного блага, де існують ринкові механізми і необхідно впливає вивчення цих економічних відносин, що складаються у секторі виробництва і обігу [19, с. 59].

*Попит* – це бажання споживача з урахуванням певної купівельної спроможності. *Платоспроможний попит* – це забезпечення грошима потреби в продуктах(послугах), які реалізуються на ринку. Платоспроможний попит, являє собою платоспроможну потребу, виявлену на ринку. Значна частина потреб знаходить своє конкретне вираження на ринку в платоспроможному попиті.

Обернення потреби на попит починається у сфері розподілу і завершується у сфері обміну. На ринку в акті купівлі-продажу на боці продавця товару(послуги) виступає споживча вартість, а на боці покупця – мінова вартість. Це виявляється у факті існування товарної пропозиції і попиту [18, с. 49].

Отже, послуга – це економічне благо у формі діяльності; це дія (чи послідовність дій), мета якої – підвищення споживчої корисності об'єкту, на який спрямована дана дія, а завдання – впливати на цей об'єкт.

Сучасні ринки послуг змінюються неймовірно швидко під впливом наступних нових тенденцій, які є наслідком вищезазначених глобальних змін (рис. 3.4.2.1).



**Рис. 3.4.2.1. Тенденції розвитку ринку послуг для залучення інвестицій в Україні**

Зростання значення соціально-психологічних чинників, що впливають на споживчу поведінку, передусім якість товару, його цінність і міра задоволення споживачів. Різні люди в різних ситуаціях здійснюють купівлі, керуючись такими соціальними і психологічними мотивами, як зручність, стиль, характеристики, сервіс, статус. Сучасний покупець уся більша увага звертає на соціальну значущість і естетичну цінність продукту. Лише деяким фірмам вдається безперервно підвищувати ці характеристики продукту і при цьому скорочувати витрати. Принцип діяльності таких компаній – постійно пропонувати велику цінність за менші кошти.

Підвищення ролі соціального маркетингу і підвищення якості стосунків із споживачами. Сьогоднішні маркетологи приділяють особливу увагу створенню «довічних» споживачів, переносять акцент на побудову стійких відносин з покупцями. Компанії постійно створюють, оновлюють і розширюють бази цих покупців, в яких відображаються їх демографічні характеристики, стиль життя, сприйнятливості до різних маркетингових подразників, історії здійснення покупок тощо. Це робиться для того, щоб дістати можливість віртуозно управляти торговельними пропозиціями, залишаючи у споживачів почуття задоволення і захоплення, зміцнюючи їх лояльність до товарів цієї компанії.

Управління бізнес-процесами і інтеграція управлінських функцій. В наші дні в компаніях намічається відхід від практики функціональних служб на користь управління основними процесами бізнесу, що покликаний підвищити рівень обслуговування покупців і міру їх задоволення товарами компанії. Управління бізнес-процесами здійснюють команди фахівців, в яких входять співробітники з різних служб компанії. Реструктуризація бізнесу на основі аналізу бізнес-процесів і синтезу нових структур управління стає одним з головних напрямів підвищення ефективності компанії.

Поєднання глобального мислення і локальних інтересів. Компаніям все частіше доводиться відмовлятися від стійких стереотипів відносно поведінки споживачів, адаптуватися до культур нових країн. Право ухвалення потрібного рішення передається місцевим урядам і органам місцевого самоврядування, які краще орієнтовані в економічних, політичних, законодавчих і соціальних реаліях регіонів, в яких починає працювати компанія. Таким чином, реалізується один з принципів сучасної ринкової стратегії : мислити глобально, але діяти і планувати локально [15,с. 175].

Створення стратегічних альянсів і мереж. В процесі глобалізації компанії, якими великими вони не були б, відчувають дефіцит ресурсів. Транснаціональні компанії великою мірою своїми досягненнями зобов'язані

глобальному партнерству, яке і забезпечує їм необхідні компоненти успіху. Все більше часу вищі менеджери компаній приділяють створенню стратегічних альянсів і маркетингових мереж – основі конкурентних переваг фірм-учасників.

Онлайн-бізнес в корені міняє менталітет і психологію споживача, поміщаючи його у віртуальне середовище. Революція в сфері інформатики і засобів комунікації радикально змінює схему здійснення акту купівлі-продажу. Застосовуючи новітні технології в сфері баз даних, компанії все упевненіше використовують прямі продажі, у меншій мірі покладаючись на оптових і роздрібних посередників. Більшість закупівель можуть здійснюватися автоматично за допомогою електронних ліній зв'язку між компаніями.

Випереджаючий розвиток сфери послуг. В усіх розвинених країнах світу проходить швидке скорочення числа зайнятих у виробничих галузях і зростання зайнятих у сфері послуг. Про це свідчать наступні дані для цих країн: фермери складають від 2,5 до 10% зайнятого населення, робітники – від 26 до 38%, основна ж частина населення так чи інакше пов'язана зі сферою послуг [21, с. 111]. Для компаній, що продають послуги (страхування, розробка програмного забезпечення, консультації тощо), розробляються нові стратегії захоплення ринку.

Роль високотехнологічних галузей. При загальній тенденції скорочення долі промислового виробництва у валовій продукції росте число високотехнологічних компаній, що значно відрізняються від традиційних. Такі компанії є одним з основних джерел економічного зростання. Компаніям, що займаються розробкою програмного забезпечення та біотехнологією тощо, необхідно опанувати мистецтво переконання споживачів прийняти нові товари.

Підвищення значення соціально-етичних норм і стандартів в поведінці суб'єктів ринку. Виробники і продавці зобов'язані дотримуватися у своїй роботі високих етичних стандартів. Наскільки це важливо, свідчить той факт, що американська асоціація маркетингу розробила кодекс етичної поведінки на ринку, згідно з яким маркетингологи повинні виступати в ролі своєрідних вартів, щоб зберегти довіру споживачів і забезпечити ефективність діяльності своїх компаній.

У структурі потреб відбувається зміщення акцентів у бік збільшення долі соціальних, духовних і творчих потреб.

На рис. 3.4.2.2 представлений комплекс чинників в порядку їх пріоритетів, що впливають на споживача послуг в індустріальному суспільстві в постіндустріальну епоху. Перерахуємо основні тенденції зміни цих чинників в сучасному суспільстві і їх вплив на потреби споживача.



**Рис. 3.4.2.2. Зміна пріоритетності чинників, що справляють вплив на купівельну поведінку споживача послуг в індустріальному суспільстві в постіндустріальну епоху**

Чинники, що чинять вплив на споживача в індустріальному суспільстві (в порядку їхніх пріоритетів):

1. Зміна структури потреб і попиту відбувається в результаті трансформації усіх чотирьох груп чинників. Так, зміщення акцентів у бік підвищення соціального статусу, субкультура, віднесення себе до певної референтної групи, призвело до збільшення долі вторинних потреб: соціальних, духовних, творчих та інформаційних.

2. В умовах розвинених ринкових стосунків змінюються економічний стан сімей споживачів (у бік поліпшення); спосіб життя; мотивація і переконання (відповідно до нових цінностей). Це чинить вплив на зростання різноманітності і загального обсягу потреб та на перехід від різноманітності товарів до різноманітності послуг.

3. Під впливом чинників культурного порядку і соціально-психологічних чинників (підвищення освітнього рівня, розширення світогляду, інформованості, комп'ютерної грамотності тощо) зростає рівень вимог до якості благ і послуг (їжа, одяг, житло, відпочинок).

4. Особові чинники, пов'язані з родом занять, способом життя, типом особи, чинять в сучасному суспільстві усе більший вплив на потреби і попит у бік їх індивідуалізації. Цьому сприяє колосальне розширення номенклатури і асортименту товарів і послуг, викликане загостренням конкуренції в глобальному масштабі.

Вища платоспроможність населення збільшила схильність до споживання освітніх, туристичних, медичних, соціальних та інших послуг.

Варто також зазначити, що при виробництві багатьох капітало- та наукомістких товарів зростає вміст послуг, які надаються спеціалізованими компаніями (дизайн, інжиніринг, проектування, маркетингові, консалтингові, страхові, фінансові послуги тощо).

Сучасна технологічна революція охоплює всі сегменти світового господарства і справляє визначальний вплив на зростання обсягів виробництва, формування нових послуг, розширення сфер їх застосування. Перехід до якісно нової епохи – ноосферно-космічної цивілізації – веде до глибоких трансформацій, і, відповідно, до радикальних структурних змін як у національній, так і в світовій економіках. Відбувається формування «нової економіки», яка базується, насамперед, на знанні, нових технологіях, застосуванні інформаційно-комп'ютерних систем. Ця економіка розширює, вдосконалює та диверсифікує сектор послуг [2, с. 29].

Процес економічної глобалізації стає однією з передумов динамізації та диверсифікації міжнародного ринку послуг. При цьому сприятливі умови виробництва, краща забезпеченість технологічним, у т. ч. людським капіталом, розгалужена інфраструктура дозволяють високорозвиненим країнам утримувати домінуючі позиції в передових видах діяльності третинного сектора і ставати основними учасниками на міжнародному ринку послуг.

Однак значна і постійно зростаюча роль послуг у світовому виробництві не відображається еквівалентними обсягами в системі міжнародної торгівлі. Частка світової торгівлі послугами в 2009 р. становила 19,5% загальної світової торгівлі [22, с. 49]. За винятком морських перевезень і певних сегментів міжнародних фінансів, послуги історично розглядалися здебільшого як такі, що мають неторговий характер (non-tradability of services). Неторговість багатьох видів і значних обсягів послуг пояснюється технічними перепонами, інакше кажучи, неможливістю відмежування матеріального виробництва від надання та споживання послуг на відстані. Нові інформаційні та комунікаційні технології швидко змінюють цю ситуацію в багатьох секторах; прикладами може служити поява послуг телемедицини і телеосвіти [1, с. 8–9].

Крім цього, існуючі обмеження в обміні послугами зумовлені протекціоністськими інструментами державної економічної політики країн. Такі важливі ринки, як залізничний транспорт, телекомунікації, медичне страхування захоплені традиційно монополістами і є об'єктом жорсткого регулювання в інтересах держави. Однак зміни умов забезпечення ефективності послуг, що обумовлені розвитком технологій, примушують уряди багатьох країн вже сьогодні здійснювати лібералізацію сфери послуг з одночасною її інтернаціоналізацією та інвестуванням, тобто знаходити ланцюг між внутрішнім дерегулюванням ринків послуг і вдосконаленням входження на них іноземних учасників. Передбачається, що формування глобального конкурентного середовища у сфері послуг, об'єднання міжнародних ринків послуг у глобальну мережу (global services network) [12, с. 55] здатне поліпшити передумови для подальшого зростання обсягів світової торгівлі послугами. Механізм трансферту глобальних вигод у локальні суспільства шляхом забезпечення країн, що розвиваються, доступом до сучасних інфраструктурних послуг дасть змогу збільшити обсяги міжнародної торгівлі товарами та послугами і тим самим сприяти зменшенню бідності в світі.

Упродовж останнього десятиліття світові експорт та імпорт комерційних послуг зросли майже вдвічі і в 2010 р. становили відповідно 2,8 та 2,78 трлн. дол. США [22, с. 179–184].

Що стосується географічного розподілу, то домінуючу позицію – більше половини світового експорту комерційних послуг займають країни Західної Європи (Європейський Союз-25 – 51,0%) (табл. 3.4.2.1 та 3.4.2.2).

За останнє десятиліття обсяги експорту в Західній Європі зросли в 1,89 разу, в ЄС-15 – майже в 2 рази, ЄС-25 – в 2,07 разу. Це свідчить про відносно швидше зростання обсягів експорту в 10 країнах – нових членах цього інтеграційного об'єднання, ніж в ЄС-15.

Висока частка експорту послуг ЄС у світовому господарстві є важливим індикатором для України, що заявила про свій європейський вибір. Економічний інтерес нашої країни полягає в тому, щоб якомога ефективніше вписатись з її послугами в єдиний європейський ринок та інші ринки світу.

Таблиця 3.4.2.1

Світовий експорт комерційних послуг в окремих регіонах (1993–2010 рр.)\*

Регіони	Роки									
	Обсяг (млрд. дол. США)					Частка (%)				
	1993	1995	2000	2005	2010	1993	1995	2000	2005	2010
Світ загалом	940,6	1187,4	1479,4	1586,4	2796,5	100	100	100	100	100
Північна Америка	187,6	223,9	317,7	324,7	512,9	19,9	18,9	21,5	19,8	18,3
Латинська Америка	36,6	44,1	60,2	56,8	94,3	3,9	3,7	4,1	3,6	3,4
Країни ЄС	462,7	568,5	686,4	771,3	1426,2	49,2	47,9	46,4	48,6	51,0
Центральна та Східна Європа (крім країн ЄС)	–	–	50,2	59,8	107,7	–	–	3,4	3,8	3,9
Африка	21,9	25,7	30,5	31,9	60,2	2,3	2,2	2,1	2,0	2,2
Близький Схід	–	–	30,6	27,6	47,1	–	–	2,1	1,7	1,7
Азія	187,4	261,6	303,8	324,2	548,1	19,9	22,0	20,5	20,4	19,5

## Світовий імпорт комерційних послуг в окремих регіонах (1993–2010 рр.)\*

Регіони	Роки									
	Обсяг (млрд. дол. США)					Частка (%)				
	1993	1995	2000	2005	2010	1993	1995	2000	2005	2010
Світ загалом	958,3	1201,2	1471,8	1570,8	2782,4	100	100	100	100	100
Північна Америка	141,6	162,1	252,6	255,8	434,9	14,8	13,5	17,2	16,3	15,6
Латинська Америка	48,0	54,1	71,0	65,0	105,8	5,0	4,5	4,8	4,1	3,8
Країни ЄС	432,5	539,1	643,0	720,4	1329,7	45,1	44,9	43,7	45,9	47,8
Центральна та Східна Європа (крім країн ЄС)	–	–	50,7	66,5	121,8	–	–	3,4	4,2	4,4
Африка	30,5	34,5	38,6	41,5	75,1	3,2	2,9	2,6	2,6	2,7
Близький Схід	–	–	46,3	45,9	88,0	–	–	3,1	2,9	3,2
Азія	233,8	330,8	369,5	375,8	627,1	24,4	27,5	25,1	23,9	22,5

\* WTO – Europe in Figures: Euro stat yearbook. – 2005–2010.

Щодо України, то згідно з даними Держкомстату України, в 2010 р. її експорт послуг склав понад 5,3 млрд. дол. США, а імпорт – майже 2,06 млрд. дол. США [13, с. 12]. У табл. 3.4.2.3 подані основні імпортери українських послуг та експортери послуг в Україну. Найбільшим імпортером українських послуг (понад 43,5% всього обсягу) є Росія, тоді як на країни ЄС-25 припадає 28,7% українських послуг. Україна імпортує з країн ЄС-25 – 43% послуг від її загального обсягу імпорту, з Росії – відповідно 16,5%.

Таблиця 3.4.2.3

**Основні імпортери українських послуг та експортери послуг в Україну в 2010 р.**

Країни- експортери послуг в Україну	Обсяг, тис. дол. США	Країни- імпортери українських послуг	Обсяг, тис. дол. США
Всього	2058592,51	Всього	5307916,59
Росія	340283,2	Росія	2309185,2
США	226398,5	Сполучене Королівство	306465,7
Сполучене Королівство	146984	США	242816,8
Німеччина	143812,4	Угорщина	210230,0
Кіпр	111809,2	Швейцарія	198944,4
Швейцарія	77946,83	Кіпр	149776,9
Австрія	68610,97	Німеччина	140869,4
Польща	65434,69	Бельгія	115209,4
Швеція	59864,2	Словаччина	89120,3
Литва	48791,23	Австрія	84661,2
Туреччина	42560,1	Віргінські острови	75030,3
Угорщина	39271,5	Туркменістан	71923,1
Нідерланди	38159,2	Таджикистан	63880,4
Бельгія	22546,71	Греція	63765,5
Білорусь	22041,41	Білорусь	51816,8

Домінуючі позиції в експорті послуг України за Класифікацією видів економічної діяльності в 2010 р. займали транспортні послуги – 79,4%, що суттєво перевищує світові показники. Наступною групою є послуги в обробній промисловості – 9,39%. На групу «послуги в операціях з нерухомістю, здаванням під найм і послуги юридичним особам» припадає 5,42% (табл. 3.4.2.4).

Домінуючі позиції в імпорті послуг України у 2010 р. займають транспортні послуги – 29,2% (переважно допоміжні транспортні послуги та залізничні перевезення); послуги, що пов'язані з державним управлінням, – 28,86%; група «послуги в операціях з нерухомістю, здаванням під найм та послуги юридичним особам» – 16,7%; фінансові і страхові послуги – 10,7%. Динаміка зростання питомої ваги (2000 р. – 13,5%, 2005 р. – 15,9%, 2010 р. – 21,8%) та абсолютних обсягів імпорту послуг, що пов'язані з діяльністю у сфері інформатизації в групі «послуги в операціях з нерухомістю, здаванням під найм та послуги юридичним особам», вказує на позитивні тенденції, які сприяють оновленню та ефективному розвитку економічної системи України.

**Питома вага експорту та імпорту послуг України за видами економічної діяльності  
в 2000, 2005, 2010 рр. (%) [13, с. 22–23]**

Послуги за видами економічної діяльності	Експорт 2000 р.	Експорт 2005 р.	Експорт 2010 р.	Імпорт 2000 р.	Імпорт 2005 р.	Імпорт 2010 р.
Всього в національній економіці	100	100	100	100	100	100
Послуги, пов'язані з сільським господарством, мисливством і лісовим господарством	0,0	0,02	0,01	0,04	0,0	0,0
Послуги, пов'язані з рибним господарством	–	0,0	0,0	–	–	0,1
Послуги в добувній промисловості	0,32	0,01	0,01	1,29	0,44	0,57
Послуги в обробній промисловості	5,87	6,95	9,39	2,29	3,49	2,8
Послуги у виробництві електроенергії, газу та води	0,0	0,06	0,05	0,03	–	0,0
Послуги, пов'язані з будівництвом	1,07	0,54	1,85	2,04	2,19	4,4
Послуги, пов'язані з оптовою та роздрібною торгівлею; торгівлею транспортними засобами; послуги з ремонту	0,09	0,07	0,14	1,3	1,21	1,74
Послуги готелів і ресторанів	0,69	1,13	1,05	2,45	2,8	2,87
Послуги транспорту і зв'язку	86,4	85,4	79,36	31,3	28,78	29,19
Послуги, пов'язані з фінансовою та страховою діяльністю	0,75	0,8	0,79	7,87	7,86	10,66
Послуги в операціях з нерухомістю, здаванням під найм і послуги юридичним особам	3,77	3,72	5,42	8,57	14,32	16,66
Послуги, пов'язані з державним управлінням	0,08	0,18	0,53	41,49	36,71	28,86
Послуги у сфері освіти	0,53	0,57	0,53	0,28	0,15	0,16
Послуги, пов'язані з охороною здоров'я та соціальною допомогою	0,33	0,44	0,68	0,06	0,05	0,03
Колективні, громадські та особисті послуги	0,1	0,1	0,19	0,91	2,0	1,95
Послуги, пов'язані з екстериторіальною діяльністю	0,0	–	–	0,07	0,0	0,0

З огляду на проведений аналіз, можна зробити висновок, що Україні потрібно докладати серйозні зусилля для прискореного розвитку й експорту фінансових, банківських, страхових, науково-дослідницьких та інших видів послуг. Ці позиції необхідно враховувати при пошукванні структурних перетворень у нашій країні, які зараз вже почали відбуватися. Генеральна стратегія модернізації української економіки повинна полягати в тому, щоби здійснити суттєві зрушення в бік третинного сектора. Лише за цієї умови можна більш органічно включитись у міжнародні ринки. Потребує, зокрема, обґрунтування профіль майбутньої спеціалізації в ЄС та системі міжнародного поділу праці. Ці проблеми повинні бути відображені в перспективних соціально-економічних програмах країни. Комплекс взаємопов'язаних питань в економічній, нормативно-правовій та інституціональній сферах України має бути вирішений у зв'язку з наступним набуттям членства нашої держави у зоні вільної торгівлі з країнами ЄС.

Лібералізація українського ринку послуг внаслідок входження в СОТ, приєднанням до зони вільної торгівлі з країнами ЄС та забезпечення безперешкодного доступу до нього іноземних учасників дозволить підвищити конкурентоспроможність у багатьох технологічно пов'язаних видах діяльності і, таким чином, поліпшити функціонування економіки України загалом та привабливістю до зовнішніх інвестицій зокрема.

Які соціальні наслідки можуть бути внаслідок лібералізації ринку послуг? До них, насамперед, треба віднести втрати, пов'язані з необхідністю перепідготовки і можливим регіональним галузевим переміщенням трудових ресурсів. Одночасно світовий досвід переконує, що прямі соціальні наслідки реформування багатьох секторів послуг мають меншу негативну складову, ніж у традиційних галузях промисловості чи сільському господарстві.

У *секторі банківських послуг* можна прогнозувати такі позитивні наслідки допуску філій іноземних банків на ринок послуг України:

- підвищення рівня обслуговування в банківській системі, скорочення термінів операцій, розширення спектра послуг і вдосконалення технологій їх надання;
- збільшення обсягів кредитування, які можуть бути надані такими установами (власний капітал материнських банків є значно більшим, ніж філій);

- стимулювання розвитку українських банків шляхом посилення конкуренції, зміцнення української банківської системи за рахунок реструктуризації та концентрації капіталу (зменшення кількості банків відбуватиметься переважно за рахунок дрібних неконкурентоспроможних банків).

Основним негативним наслідком допуску філій іноземних банків на український ринок банківських послуг є ускладнення нагляду за фінансовими операціями таких установ. Проте міжнародна практика пропонує достатньо заходів, за допомогою яких можна створити ефективну систему банківського нагляду за філіями іноземних банків (національний режим нагляду, доступ до філій органів банківського нагляду країни місцезнаходження материнського банку, участь у національній системі страхування банківських депозитів тощо).

Питання доступу на *страховий ринок* України іноземних страхових компаній врегульоване чинним законодавством. Подальше забезпечення ефективного доступу на страховий ринок стосується лібералізації діяльності філій страхових компаній-нерезидентів на території нашої країни. Зняття обмежень стосовно доступу іноземних страховиків на ринок України сприятиме залученню додаткового капіталу та новітніх технологій надання страхових послуг, дозволить підвищити конкуренцію на її страховому ринку.

Водночас слід враховувати, що зарубіжні страховики, які прийдуть на український ринок, є фінансово потужними компаніями. Конкурувати з ними українським страховим компаніям дуже важко, оскільки вони не мають достатніх фінансових ресурсів та рівня надання страхових послуг і гарантованих виплат страхових відшкодувань у разі настання страхових випадків. Існує ймовірність поглинання невеликих вітчизняних страхових компаній зарубіжними, що загалом сприятиме підвищенню фінансової стабільності страхового ринку.

**Транспортні послуги.** Вступ у СОТ та наступне приєднання до зони вільної торгівлі з країнами ЄС матиме переважно позитивні наслідки для трубопровідного транспорту в зв'язку з забезпеченням свободи транзиту згідно з угодами цієї організації. Морський, автомобільний та авіаційний транспорт вже сьогодні діють в умовах жорсткої конкуренції на ринку міжнародних перевезень. Що стосується внутрішніх перевезень, то в цій сфері необхідно вжити заходів стосовно підвищення якості перевезень всіма видами транспорту (автомобільним, залізничним і водним), збереження вантажів, дотримання строків доставки та ін. В іншому разі національні перевізники втрачатимуть можливість здійснення вигідних транзитних операцій і поступатимуться іноземним конкурентам. Загалом вступ до СОТ та наступним приєднання до зони вільної торгівлі з країнами ЄС позитивно вплине на ринки транспортних послуг і стимулюватиме транзитні транспортні потоки через територію країни.

Ринок *послуг зв'язку* України є одним з найпривабливіших для іноземних інвесторів. Членство в СОТ для галузі зв'язку і телекомунікацій забезпечить такі переваги:

- сприятиме збільшенню надходжень іноземних інвестицій до галузі та прискоренню технологічного оновлення;
- забезпечить прийняття правил торгівлі у сфері надання послуг зв'язку, які діють у більшості країн світу;
- надасть широкі можливості щодо справедливого врегулювання суперечок у сфері зв'язку;
- сприятиме обміну досвідом щодо впровадження новітніх технологій і підвищенню кваліфікації українських фахівців;
- стимулюватиме надання споживачам більш широкого спектра послуг за помірними цінами та забезпечить їхню високу якість.

Аналіз свідчить, що найскладнішими для галузі будуть перші 1–2 роки після приєднання до зони вільної торгівлі з країнами ЄС. Цей період необхідний для адаптації вітчизняних постачальників послуг до нового конкурентного середовища й утримання здобутих позицій на ринку телекомунікаційних послуг.

Наша країна має значний потенціал для розвитку *міжнародних туристичних послуг*, враховуючи природні умови, велику кількість історичних і культурних пам'яток. Водночас для використання наявного потенціалу вітчизняних ресурсів недостатньо, і приплив іноземного капіталу внаслідок вступу України в СОТ та наступним приєднання до зони вільної торгівлі з країнами ЄС, сприятиме розвитку цієї капіталомісткої сфери та підвищенню стандартів обслуговування.

Наступне приєднання до зони вільної торгівлі з країнами ЄС матиме безперечні позитивні наслідки для поглиблення процесу запровадження ринкових механізмів господарювання у **секторі торговельних послуг**, підвищення якісного рівня обслуговування споживачів, збільшення роздрібного товарообігу:

- лібералізація доступу до ринку роздрібною торгівлі створить умови для зменшення адміністративних бар'єрів щодо входження на цей ринок усіх його учасників, у т. ч. вітчизняних суб'єктів підприємництва, а це забезпечить додаткові робочі місця, зростання фахового рівня працівників і розвиток конкуренції;
- збільшення прямих іноземних інвестицій дозволить розширити роздрібну мережу і найголовніше – отримати передові технології, ефективні методи організації управління, продажу товарів та обслуговування споживачів;
- ширший доступ до сучасного обладнання і технологій дозволить урізноманітнити побутові послуги, поліпшити їхню якість, збільшити зайнятість населення у цій сфері економіки й обсяги наданих послуг.

У постіндустріальному суспільстві основою успіху в бізнесі є торгівля, яка є комунікаційним соціальним процесом, сполучаючи між собою продавця і покупця. Американський фахівець з менеджменту і маркетингу Г.Кессон відзначає, що директори фірм мають бути торговельними, оскільки бізнес – це боротьба за торгівлю [11, с. 122]. Проте і ті, хто це розуміє, допускають ряд помилок, що призводять до банкрутства. Найбільші недоліки, що часто зустрічаються, зводяться до порушень соціально-етичних вимог і норм:

- підприємці продають товар не в достатній кількості, не в час і не на тій території;
- не просувають товар, ігноруючи маркетингові комунікації;
- погано мотивують торговельний персонал;

- недостатньо враховують комерційні ризики, у тому числі небезпеки з боку конкурентів, персоналу, партнерів по бізнесу, контрагентів, споживачів, органів контролю і нагляду, рекету;
- нехтують правилами «ув'язнення» контрактів.

**Ринок знань.** Переорієнтація багатьох країн світу на використання моделей інноваційного економічного зростання актуалізує необхідність формування адекватної системи знань як базису для економіки, що ґрунтується на їх продукуванні й використанні. При цьому знання набувають ознак специфічного товару, що: (1) має власну вартість і ринкову цінність як для виробника знань (людини), так і для фірм, що використовують знання в процесі своєї діяльності; (2) впливає на формування інтелектуального потенціалу країни та конкурентних переваг її економіки; (3) визначає гео економічні інтереси та пріоритети міжнародного співробітництва. Так, за даними ЮНЕСКО в 2010 р. обсяги міжнародного ринку освітніх послуг можуть перевищити 100 млрд. дол. США, міжнародного ринку НДДКР – 310 млрд. дол., міжнародного ринку інновацій – 50 млрд. дол. Загалом обсяги міжнародного ринку знань і науково-технологічних розробок та інновацій становлять близько 460 млрд. дол. із чітко визначеною позитивною динамікою на перспективу (за прогнозними оцінками з урахуванням сучасних тенденцій через чотири роки його обсяги зростуть удвічі й у 2014 р. досягнуть 1 трлн. дол.).

На даний момент більшість дослідників вважають, що формування цих ринків відбувається згідно з моделлю «центр-периферія», в якій чітко позиціонуються країни ядра та країни периферії. Так, позиції лідера на міжнародному ринку освітніх послуг займають США (зі щорічним доходом близько 17 млрд. дол.). Ядро міжнародного ринку НДДКР формують КНР (38,8%), США (25,7%), Індія (18,3%), Японія (9,2%), Великобританія (8,0%). Україна належить до країн периферії міжнародного ринку знань. При цьому виникає протиріччя між сформованим доволі високим освітнім і науковим потенціалом країни та нерозвинутістю інституційних та економічних механізмів функціонування ринку знань. Проблему поглиблює процес формування загальноєвропейського ринку знань, основою якого є інтеграція національних освітніх систем і утворення міжнародних мереж, що підвищують мобільність міжкраїнних потоків молоді та студентів. Тому входження України у європейський та світовий ринки значною мірою залежить від здатності продукувати та використовувати знання для забезпечення внутрішнього і зовнішнього ринків достатньою кількістю конкурентоспроможних продуктів і товарів.

Обсяг українського ринку **платних медичних послуг** (без врахування тіньового сектора, стоматології і приватно практикуючих лікарів) в 2010 р. склав 28,8 млн. грн.; тоді як цей же показник в 2006 р. дорівнював 9,6 млн. грн., темп росту – 300%, або в три рази [13, с. 32].

Ринок комерційної медицини в основному розділений на чотири сектори:

- стоматологія,
- гінекологія і урологія,
- діагностика та косметологія;
- невеликий відсоток займають клініки, які роблять широкий спектр послуг – від діагностики до хірургічних операцій (таких клінік в Україні одиниці).

За прогнозами експертів, український ринок платних медичних послуг найближчими роками зростатиме на 12% у рік, а в Києві приріст користування платними медичними послугами складе 30%. Ці дані підтверджуються тим, що 20% киян є представниками середнього класу, на їх частку припадає 25% від загального доходу усіх жителів столиці. За наявними даними, при виборі приватної клініки найчастіше споживачі враховують поради друзів і знайомих (45,4%) [13, с. 33].

Розвиток ринку платних медичних послуг гальмується державними установами охорони здоров'я, які пропонують клієнтам платні послуги по демпінгових цінах. Ще однією дуже гострою проблемою розвитку галузі платних медичних послуг є високий рівень первинних інвестицій у відкриття клініки платної медицини. Гравці ринку платних медичних послуг часто стикаються з проблемами знаходження, залучення і утримання професіональних лікарів.

Загальними тенденціями ринку приватної медицини є укрупнення формату і розширення профілю приватних клінік, а також формування мереж медичних установ. Замість поодиноких медичних кабінетів у багатьох українських містах найближчим часом можуть з'явитися п'ять-шість великих багато профільних медичних центрів. При цьому головним завданням великих гравців стає формування бренду клініки. Однією з останніх тенденцій галузі є розвиток державно-приватного партнерства, наприклад, дитяча клініка «Охматдит» (м. Київ).

**Консалтинг.** Найбільші зарубіжні консалтингові компанії вже працюють на українському ринку. Вступ у СОТ та наступним приєднання до зони вільної торгівлі з країнами ЄС автоматично не приведе до збільшення їхньої присутності, якщо в країні не поліпшиться інвестиційний та бізнес-клімат, оскільки вони орієнтовані передусім на обслуговування іноземних компаній, які працюють в Україні. Проте у довготерміновій перспективі потрібно очікувати посилення конкуренції на цьому ринку, що сприятиме об'єднанню вітчизняних консалтингових фірм.

Таким чином, позитивні наслідки для сектора послуг від вступу України в СОТ та наступним приєднання до зони вільної торгівлі з країнами ЄС переважатимуть над негативними.

Очевидно, що коли Україна розвиватиме ринок послуг, спираючись лише на національні ресурси або обмежуючись послугами іноземних постачальників, то конкурентоспроможність сектора послуг у країні неминуче відставатиме від міжнародного рівня.

В зв'язку з цим головним завданням є нарощування вітчизняного потенціалу сфери послуг на основі широкої кооперації із зарубіжними партнерами та збільшенням обсягу інвестицій в сферу послуг України.

### Література до підрозділу 3.4.2

1. Азоев Г. Маркетинговый анализ рынков нанопродуктов / Г. Азоев // Маркетинг. – 2009. – № 5. – С. 3–21.
2. Айзен Р. Глобализация і нова економіка: загальні міркування / Р. Айзен // Журнал європейської економіки. – 2003. – березень (№ 1). – С. 23–46.
3. Аллес Мартін. Ефективність і креативність / Мартін Аллес // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 6. – С. 8–9.
4. Аристов О. Законы изменения степени риска невостребованности продукции от динамики конъюнктуры рынка / О. Аристов // Маркетинг. – 2008. – № 1. – С. 21–25.
5. Баранчев В. П., Власова Т. Формирование инновации спроса / В. П. Баранчев, Т. Власова // Маркетинг. – 2008. – № 2. – С. 98–109.
6. Барух Лев. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / Л. Барух. – М. : Квинта-Консалтинг, 2004. – 543 с.
7. Браверман А. А. Маркетинг в российской экономике переходного периода / А. А. Браверман. – М. : Экономика, 1997. – 543 с.
8. Буркинський Б. В. Інвестиційні та інноваційні фактори економічного розвитку / Б. В. Буркинський // Ін-т рынка и экон.-экол. исслед. НАН Украины. – Одесса, 2006. – 308 с.
9. Войчак А. В., Шумейко В. М. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту / А. В. Войчак, В. М. Шумейко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 4. – С. 52–56.
10. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика : 2-е изд. / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 2008. – 525 с.
11. Гуммесон Э. Маркетинг услуг. Теория маркетинга / Э. Гуммесон ; под ред. М. Бейкера. – СПб. : Питер, 2007. – 391 с.
12. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2004. – 428 с.
13. Звіт Державного комітету статистики за 2010 рік. – 17. 01. 2011 р. – 56 с.
14. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг ; пер. с англ. ; [2-е европ. изд.]. – М. ; СПб. ; К. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 728 с.
15. Портер М. Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей діяльності конкурентів / М. Е. Портер. – К. : Основи, 2007. – 423 с.
16. Bitner, M. J. Servicescapes: The impact of Physical surrounding on Customer and Employees // Journal of Marketing. – 1992. – P. 42–56 (April).
17. Eiglier, P., Langeard, E. Principles de politique marketing pour les entreprises de services. – L'Institut d'Administration des entreprises, Université d'Aix – Marseille, 1996. – 326 p.
18. Levitt T. The Globalisation of Markets / T. Levitt // Harvard Business Review, May/June, 1983. – P. 34–52.
19. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. Porter. – New York : The Free Press, 1995. – 525 p.
20. Rathmell J. Marketing in the Service Sector / J. Rathmell. – Mass : Winthrop Publishers, 1994. – 444 p.
21. Gronroos M. Service Management and Marketing: Managing the Moment of Truth in the Service Sector / M. Gronroos. – Cambridge, Mass : Marketing Science Institute, 1999. – 422 p.
22. WTO – Europe in Figures: Euro stat yearbook. – 2005–2010. – 480 p.

### 3.4.3. Аспекти нової парадигми реформування житлово-комунального господарства

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку позначився небезпечний розрив між двома взаємозв'язаними сторонами суспільно-господарського життя:

- інтеграційним розвитком системи об'єктивних соціально-економічних відносин;
- диференціацією процесу наукового відображення окремих аспектів цієї системи.

Підтвердженням цього висновку слугують і отримані нами результати дослідження сфери ЖКГ. З одного боку, вказана сфера тяжіє до інтеграційної взаємодії з іншими сферами сучасної соціально-економічної системи, поза якою немислиме її перетворення. З другого боку, її наукове відображення представлено слабо пов'язаною сукупністю уявлень і понять. Колишній концепт «ЖКГ», породжений в умовах адміністративної системи, перетворився на конгломерат розрізнених понять; новий концепт, що стосується сфери житлово-комунальних послуг як органічного елементу сучасної соціальної економіки, ще слід створити. Вузьке трактування парадигми позиціонується в рамках класичного питання теорії пізнання (гносеологія) про відношення мислення до буття. Оскільки наукове відношення мислення до буття полягає в дослідженні буття, тобто у відображенні проблеми реформування сфери ЖКГ у наукових категоріях, то адекватним вмістом відношення мислення до буття виступає відношення методу дослідження до його предмета.

Узагальнюючи наведені вище положення, можна дійти висновку, що парадигма науки може бути визначена на основі дослідження відношення її методу до предмета. Відповідно, парадигма економічної науки визначається на основі дослідження відношення її конкретного методу до її конкретного предмета – відносин, механізмів управління, стратегій реформування тощо. Досягнення мети цього дослідження передбачає акцент на практичній стороні парадигми. Кваліфікуємо діючу парадигму реформування сфери ЖКГ, спираючись на отримані раніше результати аналізу цього процесу [2].

Визначаючи основні фінансово-інвестиційні ресурси реформування ЖКГ, кваліфікували стратегію її перетворення як стратегію інерційної локалізації і виділили такі інструменти, що використовуються для реалізації цієї стратегії.

А. Вихід держави з інвестиційного процесу у сфері соціальної економіки, що намітився ще на початку 1990-х рр. і здійснювався протягом півтора десятиліття.

Б. Перекладання фінансово-інвестиційного тягаря реформування на плечі приватних споживачів житлово-комунальних послуг.

В. Акцент на державні програми реформування ЖКГ.



Г. Асиметрична фінансово-інвестиційна участь у реформуванні ЖКГ місцевих співтовариств, що володіють величезною інфраструктурою і концентрують в своєму просторі більшість сервісних організацій, проте не мають у своєму розпорядженні адекватних ресурсів.

Д. Сегментування ринку житлово-комунальних послуг на основі виділення в ньому базового (обов'язкового) і надбудовного (додаткового) сегментів з формуванням різних гілок державної політики. Нарешті, була встановлена інституційна приналежність ЖКГ України до типу інституційної Х-матриці.

Узагальнення результатів аналізу ресурсів, стратегії, інструментів, інституційних параметрів процесу реформування ЖКГ дасть можливість кваліфікувати діючу парадигму вказаного процесу як ліберально-приватизаційну.

Корінними рисами ліберально-приватизаційної парадигми є:

- послідовна лібералізація і вихід держави із соціальної економіки і, зокрема, зі сфери ЖКГ;
- приватизація, яка перейшла з площини відносин власності на фактори і результати виробництва в площину відносин життєзабезпечення і перетворює різні соціальні аспекти людського життя на приватну справу самої людини.

Оцінимо наведені вище корінні риси парадигми реформування ЖКГ. При цьому не слід переоцінювати ту спадщину, яку залишила в цій сфері адміністративна система господарювання. Діючий в адміністративній системі протягом кількох десятиліть механізм вертикального галузевого управління разом з монополією держави на житловий фонд зруйнували організм сервісу в життєзабезпеченні людини, який був розподілений на відособлені елементи за галузевим принципом. В результаті його функціонування ЖКГ перетворилося в обслуговуючу інфраструктуру без сервісу [1].

Оцінку лібералізації і виходу України із соціальної економіки необхідно давати з врахуванням сучасних уявлень про роль і функції держави у забезпеченні умов зростання і постіндустріального розвитку суспільно-господарської системи.

Як глибинні причини затяжної системної кризи 90-х рр. ХХ ст. визначаємо:

- інерційну підпорядкованість української соціально-економічної системи сформованим цінностям, інститутам та механізмам розвитку індустріального суспільства;
- закладене ще в радянський період ігнорування глобальної тенденції до постіндустріального суспільства.

Оскільки мова йде про суспільство, що тільки виходить із адміністративної системи, то обидві причини мають пряме відношення до функцій держави в трансформаційний період, а також до орієнтації державної соціально-економічної політики. Якщо лібералізація економіки в країнах-лідерах світового розвитку була орієнтована на забезпечення постіндустріальної трансформації відносин, тобто на змістовний бік назрілих перетворень, то лібералізація економіки України виявилась спрямованою на ринкову лібералізацію відносин, тобто на формальний бік трансформаційного процесу. В обох випадках мали місце діаметрально протилежні способи взаємодії форми і змісту у ході перетворення соціально-економічних систем [4].

У першому випадку ліберальна форма сприяла становленню і розвитку якісно нового змісту економічних відносин, а в другому – стала своєрідною декларативною формою, під оболонкою якої не відбулася змістовна трансформація старої індустріальної технологічної основи, а також відповідних цій основі людського фактора, механізмів управління тощо.

Відповідно, в першому випадку постіндустріальна трансформація, провідним фактором якої виступає людський капітал, привела до прискорення розвитку соціальної економіки, поза якою неможливо забезпечити розширене відтворення капіталу.

В другому випадку відбулося діаметрально протилежне – спочатку держава ініціювала свій вихід із соціальної економіки, залишивши без інвестицій і сформованих прав власності, а потім, оцінивши масштаби зумовлених цим кроком суспільних витрат і загроз, вона намагалася сформувати своєрідний механізм компенсації, в основі якого покладено принцип закріплення і розвитку вертикалі державної влади. При цьому держава не відмовляється від перекладання своїх накопичених інвестиційних соціальних зобов'язань на плечі приватних інвесторів, а реалізовані нею соціальні проекти не орієнтовані на формування і накопичення людського капіталу та на прискорення розвитку сфери високотехнологічних послуг.

У цьому і полягає корінна відмінність між змістовною і формальною лібералізацією простору соціальної економіки. Формальна лібералізація все ж знаходить своїх adeptів у вітчизняній економічній науці. Акцент на постіндустріальну орієнтацію української економіки шляхом розвитку інтелектуального потенціалу громадян країни не обґрунтований, оскільки реальним фундаментом становлення постіндустріального устрою є широке поширення успіхів індустріалізації і досягнення високого рівня добробуту населення, який і став основою зміни переваг і цінностей сучасної людини. На таку ж оцінку заслуговує і проведена в Україні приватизація. Її формальна орієнтація на передачу прав власності від держави приватним особам і організаціям зумовила три взаємозв'язані негативні наслідки:

- загальну нестійкість прав власності, що виражається в безперервному спонтанному їх переділі, відірваному від потреб розвитку суспільного відтворювального процесу;
- формальний статус і орієнтована на вилучення статусного доходу (ренти) економічна поведінка багатьох власників, що кореспондують із рентною стратегічною орієнтацією розвитку України;
- перехід приватизації з площини відносин власності на фактори і результати виробництва в площину відносин життєзабезпечення, що обумовлює перетворення різних соціальних аспектів людського життя на приватну справу самої людини; відповідно, такий перехід зводить відтворення людського капіталу до рівня домогосподарств [1].

Підходи до реформування і розвитку соціальної економіки повинні виходити з природи і потреб відтворення функціонуючого тут капіталу. Процес реформування сфери ЖКГ потребує зміни діючої ліберально-приватизаційної парадигми, оскільки ця парадигма обумовлює такі негативні результати:

- формування істотних розривів у процесі відтворення соціалізованого капіталу;
- створення «інституційних пасток», в яких безрезультатно губляться ресурси реформування;
- вихід інтересів основних суб'єктів цієї сфери з режиму узгодження. Узагальнення приведених вище положень дозволяє сформулювати два висновки.

По-перше, корінні риси ліберально-приватизаційної парадигми перетворення сфери ЖКГ як складової частини соціальної економіки сучасної України свідчать про принципову неефективність цієї парадигми. По-друге, процес реформування сфери ЖКГ потребує зміни діючої парадигми і обґрунтування нової парадигми, адекватної як природі соціальної економіки, так і імперативам етапу постіндустріального розвитку.

Характерно, що у виступах сучасних українських політиків все частіше звучать вказані імперативи:

- необхідність суттєвої корекції програми державної соціальної політики;
- орієнтація розвитку соціально-економічної системи на інновації, інвестиції, інфраструктуру й інститути.

Отримані результати дають змогу зробити висновок про те, що обґрунтування якісно нової парадигми реформування сфери ЖКГ виходить з таких передумов:

- визначення реальних потреб відтворення функціонуючого соціалізованого капіталу;
- пануючих тенденцій еволюційного процесу в цій сфері.

Враховання вказаних передумов, а також узагальнення результатів аналізу процесу реформування дозволяє визначити нову парадигму реформування сфери ЖКГ як соціально-інтеграційну [2].

З одного боку, вона покликана забезпечити умови розширеного відтворення функціонуючого в цій сфері і сконцентрованого в її інфраструктурі соціалізованого капіталу. З другого боку, вона покликана подолати наслідки дезінтеграції і відкидання сфери ЖКГ на периферію соціально-економічної системи України – послуги життєзабезпечення, що забезпечують екзистенціальні потреби людей, не можуть бути позиційовані на периферії еволюційного процесу. Конкретизуємо наведені вище положення. Детермінантами соціально-інтеграційної парадигми реформування сфери ЖКГ виступають:

А. Інноваційний тип відтворення соціалізованого капіталу сфери ЖКГ, що забезпечує вирішення таких стратегічних завдань:

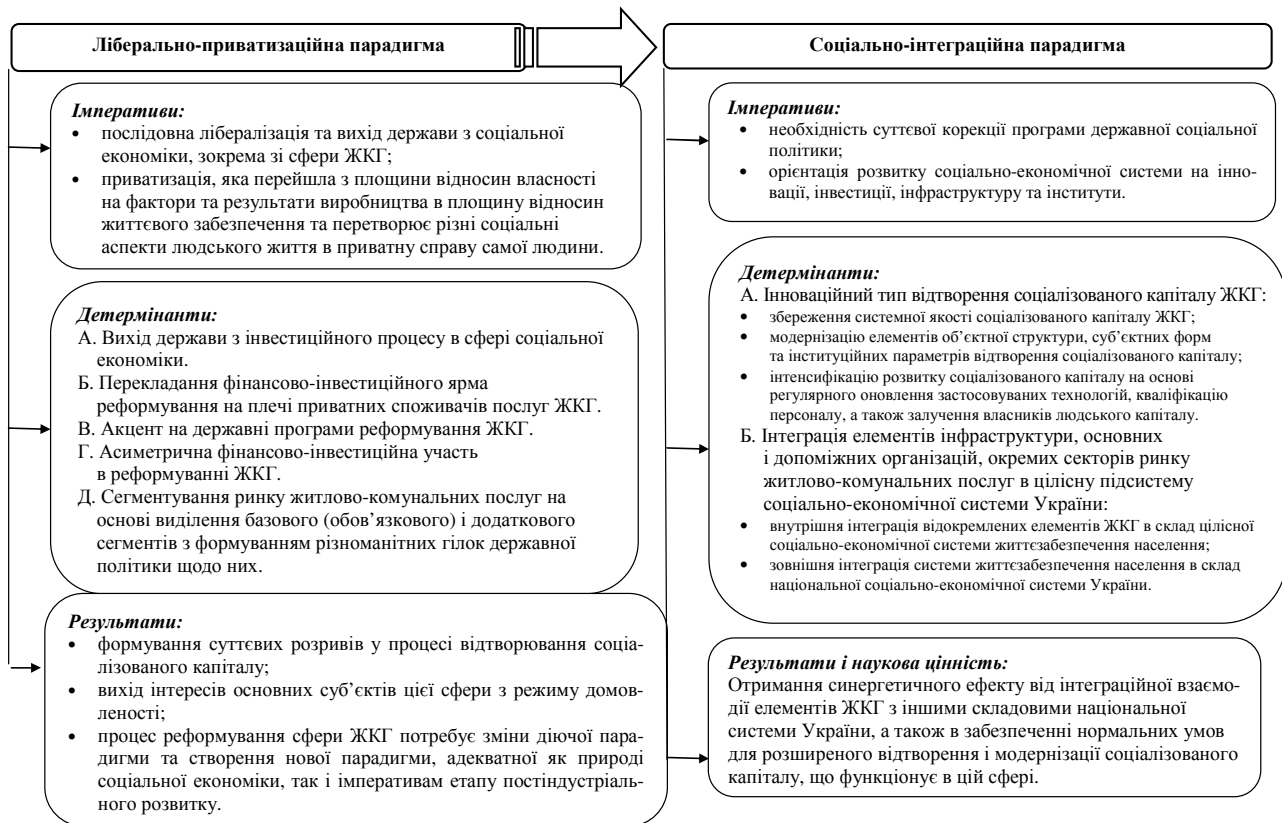
- збереження системної якості соціалізованого капіталу сфери ЖКГ; багато елементів цього капіталу в результаті затяжної кризи фактично випали із системного зв'язку і перетворилися на автономні, фізично зношені та морально застарілі елементи інфраструктури, що не володіють механізмами відтворення;
- модернізацію елементів об'єктної структури, суб'єктних форм й інституційних параметрів відтворення цього капіталу; на першому місці тут знаходяться адекватні інституційні параметри відтворення, оскільки масштабність капіталовкладень і особливості формування та розподілу прибутку в інфраструктурному секторі сфери ЖКГ фактично закривають цей сектор для звичайних приватних інвестицій, залишаючи можливості інвестування для вузького кола суб'єктів: держави, місцевих суспільних структур і комерційних організацій, включених в спеціальні інвестиційні програми розвитку сфери ЖКГ;
- інтенсифікацію розвитку соціалізованого капіталу на основі регулярного оновлення застосовуваних технологій, кваліфікації персоналу, а також залучення власників людського капіталу. Це завдання передбачає, що практично весь прибуток, сформований в інфраструктурному секторі сфери ЖКГ, буде спрямований на інтенсивний розвиток елементної бази цього сектора. При цьому пріоритетного значення набуває залучення людського капіталу в технологічно відсталу і сферу ЖКГ, що втратила свій креативний потенціал. Сучасний соціально-економічний стан України такий, що без підтримки держави корінні перетворення, пов'язані з орієнтацією на постіндустріальний розвиток, неможливі. Держава могла б сприяти формуванню факторів постіндустріального розвитку, оскільки наука та освіта, інформація і високі технології потребують великих та довгострокових, і, відповідно, ризикових інвестицій. Патерналістського відношення до себе вимагають соціальні інститути, що забезпечують їх формування.

Б. Інтеграція елементів інфраструктури, основних і допоміжних організацій, окремих секторів ринку житлово-комунальних послуг в цілісну підсистему соціально-економічної системи України, що володіє необхідним потенціалом саморозвитку. Ця детермінанта нової парадигми реформування сфери ЖКГ передбачає вирішення таких стратегічних завдань:

- внутрішньої інтеграції нині роз'єднаних елементів сфери ЖКГ до складу цілісної соціально-економічної системи життєзабезпечення; вирішення цього завдання передбачає доповнення складу структурних елементів сфери ЖКГ до цілісного, тобто пріоритетний розвиток зв'язків існуючих інфраструктурних і сервісних функціональних організацій із новоствореними маркетинговими, фінансово-інвестиційними, консалтинговими й іншими організаціями;
- зовнішньої інтеграції системи життєзабезпечення до складу національної соціально-економічної системи України. Це завдання передбачає розробку і реалізацію програм модернізації сфери ЖКГ за участю високо-технологічних галузей промисловості, наукової та освітньої сфер. Зовнішня інтеграція орієнтована на вилучення синергетичного ефекту від інтеграційної взаємодії між різними складовими соціально-економічної системи України, а також на подолання периферійного позиціонування сфери ЖКГ у цій системі. Наукова цінність обґрунтованої соціально-інтеграційної парадигми полягає в тому, що вона може бути покладена в основу необхідного коректування процесу реформування сфери ЖКГ сучасної України, а також використана з метою модернізації державної соціально-економічної політики.

На рис. 3.4.3.1 зображено імперативи й детермінанти ліберально-приватизаційної та соціально-інтеграційної парадигми.

Основні принципи реформування і розвитку сфери ЖКГ мають подвійну природу: з одного боку, вони є конкретизацією і розкриттям творчого потенціалу парадигми цього процесу; з другого – формами розвитку класичних принципів теорії трансформації соціально-економічних відносин, що враховують специфіку функціонального вмісту, способи взаємодії суб'єктів й інституційне середовище сфери ЖКГ як підсистеми соціально-економічної системи України. Творчий потенціал соціально-інтеграційної парадигми реформування сфери ЖКГ полягає, як було показано вище, у вилученні синергетичного ефекту від інтеграційної взаємодії елементів цієї сфери з іншими складовими національної системи України, а також в забезпеченні нормальних умов для розширеного відтворення і модернізації функціонуючого в інфраструктурі цієї сфери соціалізованого капіталу.



**Рис. 3.4.3.1. Зміна імперативів ліберально-приватизаційної на соціально-інтеграційну парадигму**

Принципи трансформації соціально-економічних відносин:

- принцип відтворення системної якості соціально-економічних відносин у процесі їх трансформації – одна форма системної організації переходить в іншу, не залишаючи після трансформаційного перетворення так званого «випаленого поля»;
- принцип формування адекватних центрів регулювання й управління трансформаційними процесами – кожний такий центр не лише несе на собі тягар трансформації, а й володіє достатнім потенціалом регулювання;
- принцип функціональної організації і структуризації новостворених відносин – функціонально зайві відносини, що не знаходять собі місця в існуючій організаційній структурі, приречені на зникнення;
- принцип пріоритетного інституційного забезпечення трансформації соціально-економічних відносин – спроба ліберальної трансформації соціально-економічної системи України в 1990-ті рр. продемонструвала високу суспільну ціну тих перетворень, які здійснюються без підготовленого інституційного забезпечення з розрахунку на запозичення «готових» чужих інститутів, не адаптованих до соціально-економічної системи, що реформується;
- принцип виділення «ядра» трансформаційного процесу, що ініціює імпульси перетворень у всіх інших зонах системи соціально-економічних відносин – завдяки такому ядру, трансформація реалізує деяку програму перетворень, а не обертається хаотичним нагромодженням не пов'язаних один з одним змін;
- принцип захищеності результатів трансформаційних процесів від найбільш масштабних ризиків і загроз – формування якісно нових ризиків та загроз повинно супроводжуватися відтворенням відповідних інструментів захисту;
- принцип динамічного узгодження інтересів основних суб'єктів трансформаційного процесу – оскільки будь-яка істотна новація в системі відносин змінює форми взаємодії суб'єктів і, відповідно, виводить їх інтереси за межі режиму узгодження, то трансформаційний процес повинен володіти вбудованим механізмом повернення

інтересів суб'єктів у режим узгодження; при цьому мова йде про необхідність пошуку нових, ефективніших форм узгодження, а не про повернення до колишньої ситуації і колишніх соціально-економічних відносин;

- принцип домінування фінансово-інвестиційної сфери над іншими сферами соціально-економічних відносин – надбудова фінансових відносин панує над колишнім економічним базисом і забезпечує інвестиційними ресурсами ті сфери, які в ринковій ситуації володіють найбільшим потенціалом конкурентоспроможності і готові до його реалізації. При цьому на перший план виходить конкурентоспроможність не у звичних рамках регіонального чи національного ринкового простору, а в глобальному ринковому середовищі.

Виходячи із соціально-інтеграційної парадигми, а також конкретизуючи наведені вище принципи трансформації соціально-економічних відносин, можна, таким чином, сформулювати основні принципи коректування курсу реформування ЖКГ.

А. *Опора на власне інституційне середовище соціальної економіки* – імпорту і спроба насильницького впровадження маси чужорідних інститутів у ході ліберальних ринкових перетворень продемонстрували принципову неможливість опори трансформаційного процесу на інститути, які, по-перше, не узгоджуються один з одним; по-друге, зазнають у процесі перетворень руйнівної деформації. При цьому невідповідна трансплантація запозичених інститутів надовго дестабілізує власну інституційну структуру, що обумовлює втрату взаємодіючих в її складі елементів потенціалу впорядкування і стабілізації відносин у межах соціально-економічної системи, що реформується.

Відзначимо, що мова йде про специфічні інститути соціальної економіки, які більшою мірою обтяжені генетичним зв'язком з колишніми історичними формами колективної взаємодії, взаємовиручки і солідарної відповідальності за результати спільних дій. Вище ми вже вказували на приналежність вітчизняної соціальної економіки до інституційної Х-матриці.

У межах цієї матриці стають ілюзорними прагнення деяких реформаторів виходити з одних лише приватних інтересів, ставитися до людини як до носія робочої сили, яку треба лише залучити в реформаторський процес. Оцінюючи подібні ілюзорні прагнення, слід погодитися з позицією К. Поланьї: «Використовуючи людську робочу силу, система, між іншим, використовуватиме деяке фізичне, психологічне і моральне ціле, іменоване «людина» [3].

Вважаємо, що соціальна економіка України спирається на такі базові інститути:

- «комунальність» відносин, носійною конструкцією якої є масштабна, створена спільною працею багатьох поколінь людей, соціально-економічна інфраструктура, що пов'язує величезний простір країни; поза такою інфраструктурою не може бути взаємодії між регіонами, місцевими співтовариствами, домогосподарствами, корпораціями та іншими суб'єктами, позиціонованими у просторі на відстані один від одного;
- підвищена соціальна відповідальність держави перед всіма іншими суб'єктами соціально-економічної системи за формування і розвиток соціально-економічної інфраструктури, гарантування безпечного функціонування і розвитку соціальної економіки в цілому;
- соціалізація значної частини капіталу, що функціонує в інфраструктурному і деяких інших секторах соціальної економіки. Не претендуючи на вичерпне визначення інститутів соціальної економіки, відзначимо, що в умовах реформування тих чи інших її секторів і сфер стратегія запозичення чужих «готових» інститутів, що не дала позитивних результатів в умовах 90-х рр. XX ст., повинна змінитися стратегією «вирощування» необхідних для успіху перетворень інститутів на власній інституційній основі.

Слід погодитися з науковою позицією ряду авторів, яка полягає в раціональній оцінці затрат і результатів «вирощування» інститутів на власному ґрунті, з використанням традиційних вітчизняних цінностей стосовно нової ситуації розвитку. Інвестиційні вкладення, що здійснюються в цьому процесі, окупають себе за рахунок істотного зниження транзакційних витрат, пов'язаних із функціонуванням ефективних інститутів. Навпаки, спроба обмежитися імпортом чужих інститутів призводить до істотного розростання транзакційних витрат.

Узагальнюючи наведені вище положення, можна сформулювати однозначний висновок про те, що реформа ЖКГ має здійснюватися, спираючись на укорінені в ході історичного розвитку країни інститути.

Б. *Формування суспільної згоди реформаційного процесу на основі стратегічного узгодження інтересів його суб'єктів*. Цей принцип багато разів підтверджений практикою реформування різних сфер соціальної економіки, у тому числі і негативним досвідом.

Дж. Б'юкенен характеризує суспільну згоду як найважливіший чинник трансформаційного процесу, в якому беруть участь як соціально-економічні, так і соціально-політичні суб'єкти: «Проблему максимізації власного багатства не можна механічно переносити з сфери економіки в політичну сферу, оскільки для останньої цей стимул не є характерним. У правила «невидимої руки» Адама Сміта немає політичного аналогу».

Суспільний трансформаційний процес є складною системою обміну між індивідами, в якій останні колективно прагнуть до досягнення своїх приватних цілей, оскільки не можуть реалізувати їх шляхом ринкового обміну. Але якщо на ринку люди обмінюють один товар на інший, то в політиці вони погоджуються платити податки в обмін на загальні блага: безпеку, правосуддя, очищення міських вулиць тощо.

Така добровільно обрана основа для суспільного узгодження дозволяє спростувати рутинний погляд на владу, оскільки елементи насильства, характерні для державної влади, приймаються людьми лише тому, що кінцеві результати політичного «обміну» відповідають їх інтересам. Очевидно, що за відсутності моделі вільного обміну методи насильства вступають в протиріччя з цінностями й інтересами, на яких ґрунтується сучасне ліберальне суспільство.

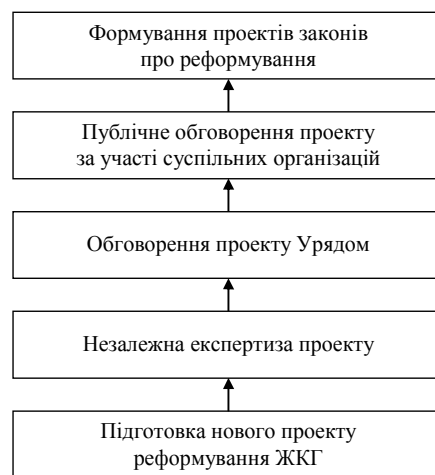
Ліберальне суспільство Дж. Б'юкенен не протиставляє колективним цілям і спільній діяльності людей. Саме в органічному поєднанні лібералізації і колективних прагнень – ключ до розуміння процесу реформування соціальної економіки.

В основі суспільної згоди при проведенні реформаційних перетворень сфери ЖКГ лежить стратегічне узгодження інтересів, яке означає, що суб'єкти реформування знайшли компроміс не між короткостроковими цілями своєї приватної діяльності, а з приводу перспективних цілей перетворення цієї сфери і комплексу стратегій та інструментів, що залучаються для такого перетворення. У такому разі вони готові оплатити неминучі витрати реформування і згодні із запропонованим способом розподілу цих витрат.

На жаль, жодна із задекларованих владою реформ у просторі соціальної економіки не почалася з публічного обговорення простої і зрозумілої всім зацікавленим особам сукупності питань, представлених ініціаторами перетворень:

- співвідношення між ресурсами і кінцевими результатами реформування в обговорюваному сценарії перетворень (з урахуванням фактора часу і його впливу на оцінку ресурсів та результатів);
- вартість витрат реформування і спосіб їх віднесення на доходи суб'єктів цього процесу – державної та регіональної влади, місцевих співтовариств, споживачів відповідних соціальних благ, сторонніх інвесторів тощо;
- конкретний соціально-економічний ефект, на який може розрахувати кожен з суб'єктів реформування.

Якщо ініціатори реформ піклуються про досягнення суспільної згоди щодо проблеми реформування і розвитку ЖКГ, то вони реалізують такий алгоритм його формування (рис. 3.4.3.2).



**Рис. 3.4.3.2. Алгоритм формування суспільної згоди з проблеми реформування і розвитку ЖКГ**

Узагальнюючи наведені вище положення, можна зробити висновок про те, що критеріями ефективності перетворення суспільної згоди є:

- для соціальної гілки системи – суспільна згода з питань співвідношення ресурсів і результатів реформування; оцінки вартості витрат реформування, встановлення способів віднесення цих витрат на доходи учасників процесу; оцінки соціально-економічного ефекту, на здобуття якого може розраховувати кожен з суб'єктів реформування;
- для економічної гілки системи – інвестиційна привабливість проекту, в основі якої лежать ринкова оцінка наявних елементів функціонуючого капіталу, ресурсів та інфраструктури, а також оцінка ризиків інвестування; раціональний розподіл ресурсів, результатів і відповідальності реформування між державним, регіональним і місцевим рівнями організації системи України.

*В. Адекватність між ресурсами та інструментами реформування.* Цей принцип означає, що природа, масштаби і структура ресурсів реформування сфери ЖКГ чітко кореспондуються з відповідними параметрами застосованих для реформування інструментів.

Якщо приватні ресурси реформування сфери ЖКГ розподілені в суспільстві украй нерівномірно, а кризовий стан сфери значною мірою обумовлений недостатнім (дефіцитним) інвестуванням її функціонування і розвитку колишнім власником її активів, то спроба модернізувати інфраструктуру, технології і людський фактор ЖКГ на основі покрокового збільшення тарифів і фактичного зростання інвестиційної заборгованості споживачам послуг життєзабезпечення призведе лише до виникнення неадекватності між ресурсами та інструментами реформування, а також до збільшення інвестиційного бар'єру.

Відповідно, повернення сфері ЖКГ накопиченої впродовж десятиріч інвестиційної заборгованості передбачає широке залучення з метою модернізації інфраструктури, елементів капіталу та інституційних параметрів цієї сфери таких ресурсів:

- коштів державного бюджету (в рамках існуючої бюджетної системи це може бути лише державний рівень бюджету);
- коштів цільових позабюджетних фондів, що перебувають під контролем держави.

Відзначимо, що істотною перешкодою на шляху вказаного повернення накопиченої інвестиційної заборгованості виступає нерозвиненість системи позабюджетних цільових фондів. Розширення фінансових можливостей держави надалі привело до утворення масштабного резервного фонду, причому уряд більше піклувався про збереження його коштів, ніж про їх ефективне використання в різних інвестиційних процесах.

Диверсифікація фінансово-інвестиційних потреб розвитку соціально-економічної системи України увійшла в суперечність з концентрацією відповідних коштів у складі бюджету і всього лише декількох позабюджетних фондів. Такий складний, тривалий і витратний процес, як реформування сфери ЖКГ, потребує створення й інституціоналізації спеціального позабюджетного фонду реформування національної системи послуг життєзабезпечення.

Виділимо ще один аспект адекватності між ресурсами та інструментами реформування сфери ЖКГ. Для країни такого територіального розмаху, колосальної різноманітності природно-кліматичних умов, слабких, ненадійних і дуже дорогих ліній комунікацій (включаючи шляхи), як Україна, жодного іншого шляху в розвитку територіального управління, окрім регіональної децентралізації і забезпечення умов для ефективного самоврядування на основі самостійності місцевого управління, не існує. Проте муніципальна реформа в Україні призвела лише до подальшого ослаблення фінансово-інвестиційної самодостатності місцевих співтовариств і регіональних систем.

Якщо проблеми і потреби реформування сфери ЖКГ сконцентровані на рівнях регіонів і місцевих співтовариств, то на ці рівні повинні бути передані інструменти формування бюджетних, позабюджетних і приватних фінансово-інвестиційних ресурсів, достатніх для насичення зазначених потреб.

Щодо сформульованої вище ідеї створення позабюджетного фонду реформування національної системи послуг життєзабезпечення, це означає необхідність структуризації цього фонду з відповідним державним, регіональним і місцевим потребам реформування розподілом його ресурсів і витратних повноважень. Інакше інерційне вирішення проблем реформування, а також надлишкові транзакційні витрати від багатократного перерозподілу і нецільового використання коштів фонду призведе до низької соціально-економічної ефективності його діяльності.

Г. *Реінтеграція штучно відчужених один від одного елементів єдиної системи ЖКГ.* Цей принцип означає необхідність вирішення в процесі реформування сукупності інтеграційних завдань:

а) завдання відтворення на ринковій основі тієї системної якості, якої потребують процеси відтворення соціалізованого і приватного капіталу, що функціонує у сфері ЖКГ. Інфраструктура, технології та людський чинник цієї сфери тривалий час відчують дефіцит інвестицій і відтворюються у звуженому масштабі, а також втрачають необхідні зв'язки між собою.

Відбувається природна дезінтеграція елементів, що беруть участь у господарському процесі сфери ЖКГ, а разом з нею і втрата якісної визначеності як приватного, так і соціалізованого капіталу – їх елементи не відшкодовуються за вартістю, не оновлюються, не приносять нормального прибутку. Образно кажучи, капітал сфери ЖКГ «втрачає своє обличчя» і стає маргінальним;

б) завдання забезпечення ефективної ринкової взаємодії між сервісними організаціями і споживачами житлово-комунальних послуг через посередництво маркетингових, фінансово-інвестиційних, управлінських, консультаційних та функціональних організацій; відсутність вказаних посередників не дає змогу сервісним організаціям сформувати ефективну ринкову пропозицію, а споживачам – сформувати аналогічний ринковий попит і здійснити повноцінний споживчий вибір;

в) завдання інтеграції елементів інфраструктури в господарський процес сфери ЖКГ. Розпочате реформування цієї сфери залишило її інфраструктуру фактично безгосподарною. Формально вона перебуває на балансі місцевої влади, проте реально її відтворювальний процес не контролюється і не інвестується практично впродовж півтора десятиліть. І така ситуація не лише у сфері ЖКГ. Одним з основних і досить суперечливих результатів ринкових перетворень стала передача практично всіх об'єктів соціальної економіки на рівень місцевого господарства і переведення цієї системи відносин у площину місцевого самоврядування. В ринкових умовах функціонування об'єктів соціальної економіки повинне базуватися на нових принципах, у тому числі на принципі прибутковості при оцінці результатів праці. Проте міське господарство й досі не сформувало ефективні організаційні форми включення об'єктів соціальної економіки в господарський обіг. Справа обмежується деклараціями про діяльність соціальної економіки на користь максимального задоволення потреб городян. Припущення про те, що перехід на тарифи, що самоокупаються, різко збільшить інвестиційну привабливість сфери ЖКГ, не виправдалося. Здавалося б, приплив приватних інвестицій в цю сферу мав різко збільшитися, оскільки були зроблені зусилля, спрямовані на те, щоб зробити процес тарифного регулювання житлово-комунальної сфери на місцевому рівні прозорим і впорядкованим.

Проте зазначені заходи не привели до очікуваних інвестиційних результатів. Виявилось, що необхідні інші дії, і насамперед обґрунтування нових організаційних форм функціонування і розвитку сфери ЖКГ, що відповідають:

- природі і характеру місцевого господарства і місцевого самоврядування;
- специфіці надання послуг життєзабезпечення.

Зокрема, гостро необхідна організаційна форма для ефективного включення в господарський обіг елементів інфраструктури сфери ЖКГ.

У рамках регіонального і місцевого господарства необхідно створити спеціальні «інфраструктурні» корпорації, які на своєму рівні:

- знаходяться під економічним контролем місцевої влади;
- займаються комерційним використанням елементів інфраструктури;
- забезпечують розширене відтворення цих елементів.

З урахуванням характеру відносин регіонального та місцевого господарства вона може забезпечити обмеження процесу формування і розподілу прибутку при обороті вкладеного в інфраструктуру соціалізованого капіталу.

Управляти «інфраструктурною» корпорацією доцільно на принципах «менеджерського підряду», укладаючи з місцевими органами влади контракт, в якому обумовлені умови використання прибутку, відтворення інфраструктури та ін.

Д. *Розширене відтворення соціалізованого капіталу сфери ЖКГ на основі нових «високих» технологій.* Реформування не можна зводити до простого відновлення зруйнованого в ході багатолітніх експериментів житлово-комунального господарства, яким воно було в індустріальну епоху; сучасна Україна потребує якісно нової технологічної бази відтворення соціалізованого капіталу цієї сфери.

Створення такої бази формує головну проблему реформування сфери ЖКГ. Перехід економіки України у фазу постіндустріального розвитку через руйнування сформованого індустріального комплексу неможливий, оскільки в результаті такого руйнування буде отримана не постіндустріальна, а архаїчна економічна система.

Ключ до вирішення вказаної проблеми лежить у сфері формування державно-приватних партнерств (ДПП), що володіють потенціалом інтеграції приватного капіталу докола потужних і привабливих в конкурентних і фінансово-інвестиційних відносинах державних корпоративних структур.

У сфері, що нас цікавить, системоутворюючим ядром ДПП може стати державна «Корпорація модернізації і розвитку інфраструктури, технологій і людського чинника соціальної економіки України».

Такій державній корпорації доцільно передати повноваження щодо погашення накопиченої інвестиційної заборгованості перед всіма сферами соціальної економіки, оформлення якої потребує емісії спеціальних боргових інструментів – інфраструктурних облігацій. Випуск вказаних облігацій за дорученням державної влади здійснює «Корпорація модернізації і розвитку інфраструктури, технологій і людського чинника соціальної економіки України». Папери, що поступили на ринок, стають об'єктом інтересу фізичних осіб і організацій, виручені кошти спрямовують на реалізацію цільових функцій корпорації, а погашення облігацій відбувається за рахунок коштів державного бюджету країни. Ця фінансово-інвестиційна схема дозволяє вирішити кілька взаємозв'язаних завдань:

- розподілити в часі погашення інвестиційної заборгованості держави перед ЖКГ та іншими сферами соціальної економіки;
- зняти інвестиційний бар'єр для коштів приватних осіб у процесі участі в модернізації та реформуванні соціальної економіки;
- сформувати режим узгодження інтересів учасників інвестиційного процесу;
- забезпечити соціальну відповідальність держави за раніше належні їй елементи інфраструктури соціальної економіки.

Інфраструктурні облігації за останні роки зайняли свою нішу на національному фондовому ринку, спираючись на можливості, які вони отримують у сфері залучення коштів приватних інвесторів для реалізації масштабних державних інфраструктурних проектів. Відзначимо, що інфраструктурні облігації тісно пов'язані з такою організаційною формою модернізації і розвитку.

Е. *Подолання асиметрії між економічною і соціальною ефективністю сфери ЖКГ.* Неправомірно однобічно оцінювати ефективність будь-якої сфери соціальної економіки, абстрагуючись при цьому або від соціального, або від економічного ефекту, що складається в ній.

Зазначені форми ефекту поєднані між собою, тому їх розмежування є досить умовним:

- формами економічного ефекту у сфері ЖКГ є вилучений дохід, зниження трансформаційних і трансакційних витрат, проведена модернізація інфраструктури та технологій, збільшена віддача інвестицій тощо;
- формами соціального ефекту у сфері ЖКГ виступають: приріст оплати праці, зростання якості послуг життєзабезпечення, підвищення кваліфікації функціонуючої робочої сили, розвиток елементів людського капіталу тощо.

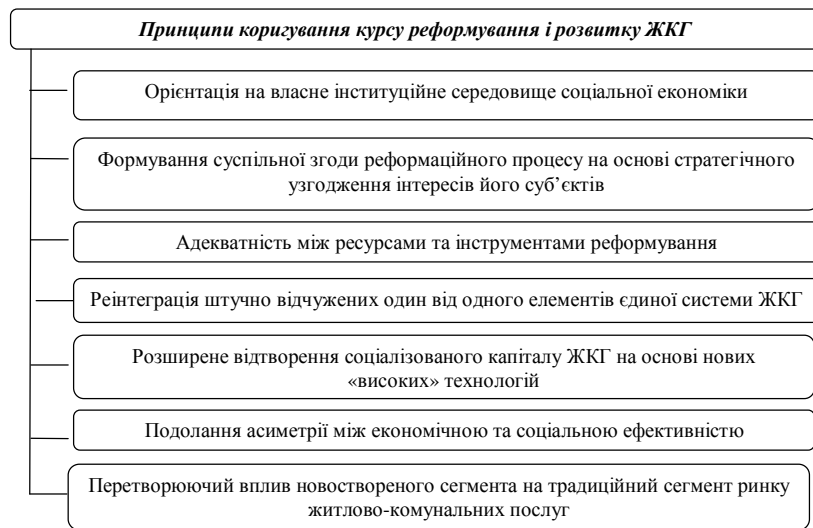
Якщо ігнорування економічного ефекту було характерне для сфери ЖКГ радянського періоду, то ігнорування соціального ефекту (протилежна крайність) – для етапу ліберальних ринкових перетворень. Негативні наслідки вказаних крайнощів добре відомі. Ми визначимо їх як асиметрію, тобто істотну і стійку невідповідність між вилученням форм економічного та соціального ефекту. Асиметрія, як відомо, призводить до функціональних і структурних порушень у господарському процесі; специфіка соціальної економіки полягає в тому, що в ній зазначені порушення як би примножуються на основі ефекту «негативної синергії», коли комбінування і поєднання соціальних та економічних дисфункцій зі структурною дезорганізацією призводить до швидкого збільшення збитків суб'єктів соціальної економіки.

Ж. *Трансформаційний вплив новосформованого сегмента на традиційний сегмент ринку ЖКГ.* Цей принцип вказує на головний напрям перетворення сфери ЖКГ – накопичення в ній елементів нової якості, здатних здійснювати трансформаційний вплив на колишні структурні елементи. Взаємодія «старих» і «нових» елементів відбувається при цьому на основі добре відомого типу відносин: базис – надбудова.

Характер перетворюючої взаємодії між «старим» базисом і «новою» надбудовою добре відомий з сучасної теорії трансформації економічних відносин. Так, формування потужної фінансової надбудови над колишнім індустріальним базисом в останні десятиліття ХХ століття привело до різкого прискорення трансформаційних процесів у напрямі постіндустріального перетворення вказаного базису.

Завдяки здатності фінансової надбудови акумулювати і спрямовувати в необхідному для неї напрямі масштабні інвестиційні потоки, усередині індустріального базису став інтенсивно розвиватися сектор високих технологій, а виробництво речових продуктів стало послідовно витіснятися створенням послуг.

Схематично принципи коригування курсу реформування ЖКГ зображені на рис. 3.4.3.3.



**Рис. 3.4.3.3. Принципи коригування реформування і розвитку ЖКГ**

Аналогічні перетворення у взаємодії «старого» базису і «нової» надбудови назрівають у сфері ЖКГ. Величезний за масштабом, фізично зношений і морально застарілий «спадок» радянського періоду у сфері ЖКГ може бути перетворений зовсім не за допомогою руйнування колишнього базису, а за допомогою трансформаційного впливу на нього ринків нових послуг, елементів інфраструктури і функціонуючого капіталу нової якості.

Обґрунтування соціально-інтеграційної парадигми реформування сфери ЖКГ передбачає адекватне стратегічне коригування цього процесу. Стратегія діючої інерційної локалізації, продиктована специфічними особливостями етапу ліберальних ринкових перетворень, обумовлює негативні зміни у сфері ЖКГ. Крім того, необхідно здолати руйнівну для цієї сфери асиметрію між її державною, регіональною і місцевою складовими. З'єднаємо вирішення обох завдань у процесі розробки регіональної складової процесу реформування сфери житлово-комунального господарства. Для досягнення поставленої мети необхідно керуватися основними принципами розробки і реалізації стратегій модернізації і розвитку, запропонованими в теорії стратегічного менеджменту.

Стратегії антикризового управління орієнтовані на коректування тих функціональних і структурних трансформацій, які сформувалися в просторі системи в ході розвитку кризової ситуації. Чим триваліша і глибша криза, тим значніші вказані трансформації, а отже, тим складніше стратегічне завдання виходу з кризи і створення умов для подальшого нормального розвитку [4].

Стосовно кризової системи, що існує в просторі соціальної економіки, в сучасній науковій літературі запропоновані варіанти антикризових стратегій, націлених на подолання сформованих функціональних і структурних трансформацій (кожна з цих стратегій орієнтована на компенсацію та подолання впливу певного кризового фактора):

- стратегія консервації кризової ситуації, орієнтована на фактор об'ємної фінансової допомоги із зовнішніх для кризової системи джерел (коштів державного або регіонального бюджету, міжнародних і національних фондів підтримки соціальної сфери, меценатів та ін.);
- стратегія встановлення зовнішнього фінансово-інвестиційного контролю за кризовою системою, орієнтована на фактор стійкого дефіциту інвестицій, а також на низьку капіталізацію бізнесу в кризовому просторі;
- стратегія концентрації найбільш цінних для ринку факторів виробництва і ресурсів у складі «ядра розвитку» кризової системи, що реформується, орієнтована на чинник недостатності наявних у кризовому просторі умов модернізації і подальшого інвестиційного зростання;
- стратегія розширення опори влади, орієнтована на чинник нестійкості інституту влади в кризовій системі; ця стратегія якоююсь мірою копіює відому лінію зміцнення і розвитку вертикалі державної влади на рівні системи, що реформується, причому з урахуванням позиції цієї системи в соціальній економіці та її суспільній значущості для всієї вертикалі державної влади;
- стратегія соціально-економічної стабілізації, яка орієнтована на чинник дезорганізації функцій та структури кризової системи: ця стратегія передбачає спрямування основної маси ресурсів системи на нейтралізацію загроз її подальшому існуванню.

Адаптуючи наведені вище стратегії до процесу антикризового управління однієї зі сфер соціальної економіки сучасної України, необхідно використовувати можливості функціонального підходу до цієї сфери, оскільки кризова ситуація в ній формується за участі не стільки ринкових чинників, скільки чинників, обумовлених природою відносин соціальної економіки і характером державного регулювання її відносин.

Відзначимо, що склад функцій антикризового управління сферою ЖКГ специфічний і виходить за рамки варіантів, описаних у науковій літературі стосовно кризових ситуацій, що виникли у звичайному конкурентному ринковому середовищі.

Одна з фундаментальних причин формування глибокої кризової ситуації у сфері ЖКГ полягає в тому, що ця сфера виконувала невластиву і обтяжливу для неї роль «системного стабілізатора» відносно всієї національної економіки під час глибокої трансформаційної кризи 90-х років ХХ століття.



Занижені тарифи на ЖКГ, рівень яких не дозволяв забезпечувати далі просте відтворення і поточний ремонт устаткування й інфраструктури, в той же час використовувалися як демпфери, оскільки вони здійснювали згладжуючий вплив на турбулентне соціальне середовище періоду ліберальних ринкових перетворень. В умовах нинішньої глобальної кризи Україна повинна подолати інерцію повторного використання сфери ЖКГ як «системного стабілізатора», оскільки це може призвести до її повної деструкції.

У ситуації 90-х рр. ХХ століття слабкість державної вертикалі регулювання тарифів сфери ЖКГ, необхідної для реалізації єдиної стратегії реформування цієї сфери, обумовила те, що тарифна політика виявилася заручницею загальної соціальної ситуації. В результаті у ряді регіонів регулювання тарифів стало інструментом популістської соціально-економічної політики.

У конкретних умовах реформування соціальної економіки України набуває особливого значення аспект стратегічного забезпечення модернізації складних соціально-економічних систем, який був кваліфікований Х. Мінцбергом як розробка стратегічної траєкторії. Мова йде про врахування багатьох чинників, що впливають на процес трансформації, який відбувається в просторі системи.

Стратегічна траєкторія – це деяка генеральна лінія поведінки суб'єктів трансформаційної системи, яка описує стратегічні рішення реформаторів у контексті багатовимірною конкурентного простору з часом. Образно кажучи, це осьова лінія, до якої тяжіють прийняті реформаторами стратегічні рішення, якими б варіативними вони не були. Поняття стратегічної траєкторії конструктивне для вирішення поставленого нами завдання, оскільки дозволяє пов'язати діючу стратегію, що потребує коректування, з пропонованою новою стратегією реформування, тому що обидві вони детерміновані деякою загальною осьовою лінією, належать до одного і того ж напрямку реформування. Коректування стратегії не може «розвернути» процес реформування на 180 градусів. Відзначимо, що в основі процесу розробки стратегічної траєкторії лежить підхід до стратегії як до «системи потоків рішення».

Цей підхід дозволяє отримати такі переваги процесу розробки стратегічного забезпечення реформування складної системи, що належить до простору соціальної економіки:

- представити стратегічне забезпечення реформування як процес, який переходить від однієї фази до іншої, тобто співвіднести коректування стратегії з поворотами об'єктивного процесу трансформації відносин системи, в якій соціальні аспекти тісно пов'язані з економічними аспектами, а тому витрати помилкової стратегічної орієнтації перетворень є високі;
- виявити загальну логічну лінію розвитку стратегічного забезпечення перетворень, встановити загальний закон реформування системи, тому необхідно враховувати імперативи, що стимулювали трансформаційний процес.

Стратегічна траєкторія відображає прийняту парадигму реформування сфери ЖКГ, а тому всі зміни стратегічного характеру укладаються в загальне русло цієї парадигми. Навпаки, зміна парадигми реформування (скажімо, перехід до адміністративної парадигми, що експлуатує ресурси інституту влади) спричиняє за собою кардинальне перетворення стратегічної траєкторії і всього комплексу конкретних стратегій, що реалізуються в цьому процесі. Узагальнюючи наведені вище теоретичні положення, можна зробити висновок про те, що оптимальна стратегія реформування сфери ЖКГ на всіх рівнях цього процесу детермінована місією, функціональним змістом, імперативами перетворення і обґрунтованою парадигмою реалізації цього процесу.

Спираючись на цей висновок, сформулюємо завдання, які покликана вирішити ефективна стратегія реформування сфери ЖКГ:

- по-перше, забезпечити потреби відтворення соціалізованого капіталу, що функціонує в інфраструктурі сфери ЖКГ;
- по-друге, забезпечити інтеграційні процеси у сфері ЖКГ;
- по-третє, забезпечити ефективний і стійкий розвиток цієї сфери у складі соціально-економічної системи України.

На основі узагальнення результатів аналізу природи, структури, імперативів і особливостей попередніх етапів трансформаційного процесу у сфері ЖКГ можна зробити такий висновок: необхідно виділити регіональний рівень перетворень як найбільш ослаблений, що потребує посилення, і, відповідно, запропонувати регіональну стратегію реформування цієї сфери.

З урахуванням трьох сформульованих раніше завдань мова повинна йти про стратегію інтеграції територіальної ресурсної бази, елементів функціонуючого капіталу, організацій, інфраструктури і окремих секторів регіонального ринку ЖКГ в особливу функціональну підсистему регіону. Наведемо відповідні аргументи.

Інтеграційна взаємодія між різними суб'єктами житлово-комунального господарства на рівні регіону відповідає загальній тенденції інтеграції, що реалізується на всіх рівнях організації соціально-економічних відносин і орієнтована на досягнення таких цілей:

- відновлення і розвиток функціональних господарських зв'язків ЖКГ з іншими сферами системи країни, що надають для її модернізації нові технології, елементи інфраструктури і новий вигляд ресурсів;
- зміцнення соціально-комунікаційних зв'язків сфери ЖКГ з системами домогосподарства, місцевого співтовариства, регіонального співтовариства, з представниками громадських організацій різних рівнів та ін.

В той же час інтеграційна взаємодія між різними суб'єктами сфери ЖКГ на рівні регіону специфічна, оскільки:

- ґрунтується на специфікації активів, обумовленій стійкою ринковою взаємодією між суб'єктами цієї сфери, яка локалізована в просторі регіону, спирається на єдність інфраструктури, загальні традиції та інші інституційні норми здійснення діяльності, пов'язаної із наданням житлово-комунальних послуг;
- спрямована на подолання інституційно закріпленої асиметрії між державною і регіональною складовими соціально-економічної політики України, що виявляється, як було показано вище, доволі гостро в процесі реформування сфери ЖКГ.

Пропонована стратегія вписується в загальну – інтеграційну стратегічну траєкторію розвитку сучасної економіки. Тенденція до інтеграції різних елементів і ланок господарської системи об'єктивно домінує у сучасному світі, пронизуючи всі рівні організації соціально-економічних відносин – від домогосподарств і суб'єктів малого бізнесу до найбільших ТНК та міждержавних економічних об'єднань.

Разом із тим, не слід недооцінювати сильну і маючу об'єктивне коріння протилежну тенденцію до відособлення та відокремлення (дезінтеграції) господарюючих суб'єктів, яка реалізується в просторі соціальної економіки. Дезінтеграція у сфері ЖКГ трансформує сформовані функціональні і структурні зв'язки та створює масштабні загрози відтворювальному процесу, ресурсній базі, інфраструктурі та людському чиннику цієї сфери.

Тенденція до інтеграції (навіть при всій її бажаності) не має вбудованого механізму автоматичної реалізації і потребує інструментальної підтримки. Найбільш складні завдання тут сконцентровані на регіональному рівні. Виходом із сформованої ситуації «розпорошення» ресурсів є реалізація стратегії інтеграції ресурсної бази, елементів функціонуючого капіталу, організацій, інфраструктури та окремих секторів регіонального ринку послуг життєзабезпечення в особливу функціональну підсистему регіону. Вона очікувана спонтанним формуванням і розвитком вказаної підсистеми незалежно від того, чи враховується ця обставина в соціально-економічній політиці, чи ні. В той же час ігнорування спонтанного розвитку функціональної регіональної підсистеми ЖКГ в процесі встановлення стратегічних цілей соціально-економічної політики може загальмувати природний розвиток стійких інтеграційних зв'язків між учасниками регіонального ринку житлово-комунальних послуг, що складаються на основі специфікації відповідних активів, створення форм контрактів, встановлення правових норм, стандартів і традицій цієї діяльності в регіональному просторі.

Інтеграція дозволяє сфері ЖКГ, що займає найважливіше місце в соціальній економіці сучасної України, вийти з периферії еволюційного процесу, подолати відрив від інших сфер системи країни і зайняти прийнятну для неї позицію в процесі гуманізації суспільно-господарського життя. Але якщо вичленили з процесу інтеграційної взаємодії середню – регіональну – ланку, звести цей процес до прямого контакту між державним та місцевим рівнями організації соціально-економічних відносин, то буде втрачена органічність інтеграційної взаємодії. Стратегія інтеграції розвитку підсистеми ЖКГ, що реалізовується в просторі регіону, означає, що функціональні зв'язки між суб'єктами регіонального ринку житлово-комунальних послуг, які спонтанно формуються на основі специфікації відповідних активів, отримують підтримку засобами регіональної соціально-економічної політики, закріплюючись у вигляді норм інституційного середовища, форм контрактів і форм економічної поведінки. Запропонованій регіональній стратегії повинен відповідати певний комплекс інструментів її реалізації.

Виходячи з основних положень теорії стратегічного менеджменту, можна зробити висновок про те, що тактичні інструменти, що підтримують реалізацію стратегії інтеграції в просторі регіону, повинні відповідати її цільовій орієнтації. Класифікація цих інструментів у науковій літературі найчастіше здійснюється на основі використання ознаки структурної організації з виділенням груп моніторингових, аналітичних, оперативних і контрольних інструментів. Проте така класифікація не відповідає поставленим у нашій праці науковим завданням, оскільки:

- досягнення мети цього дослідження передбачає використання іншої – функціональної ознаки;
- забезпечення проектних параметрів реформування сфери ЖКГ на регіональному рівні, як і на інших рівнях, передбачає відповідну корекцію інституційних параметрів регіональної системи. Звернемо особливу увагу на можливості інституційних інструментів.

Пояснимо, що під інституційними інструментами ми розуміємо такі засоби перетворення і розвитку просторових систем, які забезпечують узгоджене досягнення як необхідних економічних, так і відповідних інституційних параметрів еволюційного процесу. При цьому досягається необхідне інституційне коректування. Такі інструменти орієнтовані на вирішення пріоритетних завдань трансформації тієї чи іншої функціональної підсистеми в просторі регіону: специфікацію активів, що обертаються в ній; розвиток системної якості взаємодії суб'єктів; коректування інституційних параметрів регіональної підсистеми; приріст її вкладу в загальну конкурентоспроможність регіональної системи. Звідси двоякий вибір: по-перше, роду специфічних інституційних інструментів реформування підсистеми ЖКГ; по-друге, функціональної розмежувальної ознаки їх видової класифікації.

Класифікація інституційних інструментів реформування і розвитку регіональної підсистеми ЖКГ, здійснена на основі вказаної ознаки, дозволяє визначити такі основні групи інструментів, що забезпечують реалізацію запропонованої стратегії регіональної інтеграції (вказані групи інструментів схематично відображено на рис. 3.4.3.4).



**Рис. 3.4.3.4. Група інституційних інструментів реформування і розвитку сфери ЖКГ**

Розкриємо зміст цих груп інституційних інструментів, спираючись на результати аналізу сфери ЖКГ в регіональному середовищі.

*А. Група інвестиційних інструментів*, до складу якої входять:

1. Державні й місцеві позики, в основі яких лежить емісія облігацій. Виділимо в цій групі інфраструктурні облігації, які можуть бути використані з метою модернізації інфраструктури.

Інфраструктурні облігації дозволяють поєднати в єдиний механізм процеси відшкодування інвестиційної заборгованості держави перед сферою ЖКГ й залучення коштів приватних осіб та організацій в процес реформування й розвитку цієї сфери.

Можливий й інший варіант використання зазначеного інвестиційного інструменту, коли використовується механізм концесії новостворюваної інфраструктури або інших активів сфери ЖКГ. У його рамках емітентом стане спеціально створена для реалізації інфраструктурного проекту компанія, яка, швидше за все, і буде виступати концесіонером створюваного об'єкта.

Механізм повернення інвестиційних коштів у цьому випадку ґрунтується на включенні спеціальної «зворотньо-інвестиційної» складової в тарифи надання відповідних послуг. Зазначений механізм може діяти лише в сегменті додаткових послуг життєзабезпечення, вільному від жорсткого тарифного регулювання.

Проблема використання інфраструктурних облігацій полягає в комбінації тривалого строку погашення й відносно низької прибутковості, що здатне «відштовхнути» багатьох інвесторів, у тому числі й інституційних. Перевага цього інструменту в тому, що він створюється за участю держави, що забезпечує підвищену надійність вкладень.

Істотним обмеженням можливостей використання інфраструктурних облігацій на українському фінансовому ринку є слабка позиція інституційних інвесторів, на «довгі» гроші яких вони розраховані. Ця обставина обумовила більшу глибину й масштаби фінансової кризи, що має місце в економіці України. Так, наприклад, володіючи величезними фінансово-інвестиційними можливостями, країна не зуміла створити адекватний їм механізм інвестиційного процесу, що призвело до формування величезного корпоративного зовнішнього боргу й спровокувало обвал економіки України в серпні – листопаді 2008 року.

2. Спеціалізовані пайові фонди, капітал яких використовується для реформування сфери ЖКГ.

Розвиток цього інструменту щодо сфери ЖКГ стримується тією обставиною, що права власності суб'єктів ринку житлово-комунальних послуг у багатьох регіонах слабо специфіковані.

Зазначена обставина утруднює емісію цінних паперів і стає перешкодою на шляху ефективного обігу акцій і облігацій сервісних та інших організацій сфери ЖКГ.

3. Бюджетні інвестиційні гарантії регіональних програм реформування ЖКГ. Цей інвестиційний інструмент може бути використаний нарівні з інфраструктурними облігаціями з метою державної підтримки процесу реформування цієї сфери. Відзначимо, що з його допомогою держава може частково звільнитися від своїх інвестиційних зобов'язань перед сферою ЖКГ.

Однак необхідно враховувати специфічну залежність регіональних бюджетів від державного бюджету, яка підсилюється:

- рентною орієнтацією розвитку багатьох регіонів;
- часткою податків у доходах регіональних бюджетів;
- низькою дохідною віддачею активів, що перебувають у державній власності.

4. Акції управляючих компаній і спеціальних фінансово-інвестиційних підприємств (корпорацій), створених з метою модернізації цієї сфери. Однак для того, щоб цей інструмент увійшов у процес емісії й обігу на регіональному фінансовому ринку, необхідно забезпечити консолідацію капіталу сфери ЖКГ за посередництвом холдингових структур, очолюваних управляючими компаніями чи спеціальними фінансово-інвестиційними корпораціями. Зазначені заходи в регіонах у цей час навіть не розглядаються.

5. Ресурси регіональних банків, що беруть участь у реалізації програм модернізації житлово-комунального господарства. В сучасних умовах використання цього інвестиційного інструмента стримується високими ризиками вкладення коштів у процес реформування сфери ЖКГ, тому його активізація обумовлена розвитком інструментів лізингу.

Відзначимо також, що відсутність повноцінних економічних механізмів захисту заощаджень та інвестицій, а також дефіцит довіри до влади й банківської системи не дозволяє залучати до інвестування заощадження населення в тому обсязі, в якому вони залучаються в розвинених країнах.

Слабка участь банківської системи в інвестиційному процесі багато в чому обумовлена факторами низького рівня капіталізації бізнесу, високої вартості кредитних ресурсів для позичальників. Частка кредитів реальному сектору економіки становила на момент початку сучасної фази реформування сфери ЖКГ лише 30% від загальної суми активів банків. При цьому розмір довгострокових кредитів (строком більше 1 року) настільки малий, що вони не виявляють жодного помітного впливу на інвестиційний процес підприємств-позичальників. Фінансова криза обумовила формування специфічних «тромбів» у системі фінансово-інвестиційного забезпечення потреб реального сектору – кредитні організації прагнуть до захисту грошових ресурсів, що залишилися в них, а не до максимізації прибутку [1].

*Б. Група інструментів захисту від ризиків і загроз процесу реформування сфери ЖКГ*, до якої належать:

1. Страхування ризиків виконання зобов'язань продавців і покупців послуг життєзабезпечення, обумовлених контрактами між ними. Цей страховий інструмент практично не використовується в практиці страхових організацій.

Причина лежить на поверхні – порушення контрактних зобов'язань відбувається в абсолютній більшості випадків (надання неякісних послуг, надання послуг у неповному обсязі, несвоєчасна оплата послуг, безконтрольне нагромадження простроченої заборгованості тощо).

Розраховувати на ініціативу ринку добровільного страхування тут не доводиться, тому доцільно почати з обов'язкового страхування ризиків виконання зобов'язань продавців і покупців послуг життєзабезпечення, яке може ініціювати упорядкування контрактних відносин, зміцнення платіжної дисципліни й створення умов для подальшого розвитку страхового ринку в сфері ЖКГ. Наведена рекомендація відноситься й до інших інструментів розглянутої групи.

2. Страхування майнових ризиків власників житлового фонду й фонду соціально-культурного призначення, обумовлених наданням неякісних житлово-комунальних послуг. Цей інструмент дозволить захистити майнові інтереси власників нерухомості від ризиків і загроз, обумовлених невиконанням контрактних зобов'язань стороною постачальника послуг.

3. Страхування ризиків, пов'язаних з діяльністю елементів інфраструктури ЖКГ.

4. Створення регіональних і місцевих резервних фондів життєзабезпечення. Цей елементарний страховий інструмент в умовах становлення ринку заміщує дефіцит безпосередньо страхових послуг у сфері ЖКГ. У міру розвитку страхового ринку він втрачає актуальність.

5. Пряма заборона на використання екологічно шкідливих і соціально небезпечних технологій і факторів надання житлово-комунальних послуг на території або введення високих ставок «екологічного податку» для організацій, що використовують ці технології, проте не спроможні протягом певного часу відмовитися від них.

*В. Група інструментів державної підтримки процесу реформування сфери ЖКГ, до складу якої входять:*

1. Спеціальна інвестиційна складова регіонального бюджету. Цей бюджетно-інвестиційний інструмент добре відомий як «бюджет розвитку», що дозволяє консолідувати безліч відособлених інвестиційних програм і вилучити синергетичний ефект у масштабах усього простору реалізації цих програм. Зокрема, раціонально сформувати в складі регіонального «бюджету розвитку» регіону особливий блок інвестиційних програм, що охоплюють основні аспекти реформування регіональної сфери ЖКГ.

2. Позабюджетні кошти. Крім статутного капіталу, ця корпорація може мати у своєму розпорядженні кошти, виручені від реалізації емітованих їй інфраструктурних облігацій, а також кошти від реалізації інвестиційних проєктів, у яких вона бере участь.

3. Регіональні банки даних про стан сфери ЖКГ. Ми вже відзначали, що в інформаційному аспекті сфера ЖКГ відрізняється повною непрозорістю, а дані статистичного обліку найчастіше є зовсім недостовірними. Пропонований інструмент забезпечує в інформаційному аспекті потреби реформування сфери ЖКГ.

*Г. Група інструментів безпосереднього коректування параметрів інституційного середовища, до якої належать:*

1. Регіональний фонд фінансування інституційних перетворень. Необхідність використання інституційного інструменту є процесом реформування не тільки соціальної економіки, але й усієї національної системи України. Інституційні перетворення при загальному визнанні їх необхідності не мають чітко встановлених джерел фінансування й здійснюються на основі ініціатив ентузіастів, що не відповідає їхній значимості.

2. Регіональні суспільні палати, що забезпечують реалізацію суспільної експертизи різного роду ініціатив, проєктів і починань. Більше того, наявність розвитої вертикалі влади обумовлює потребу у формуванні відповідних суспільних структур на регіональному й місцевому рівнях. Така палата зможе використовувати потенціал національних традицій й можливості регіональних інститутів для адаптації курсу перетворень до специфіки внутрішнього середовища регіону.

3. Незалежний аудит параметрів інституційного середовища сфери ЖКГ регіону. Цей інструмент дозволяє одержати незалежне підтвердження достовірності інформації про стан найважливіших параметрів інституційного середовища:

- ефективності чинного законодавства;
- взаємодії формальних і неформальних норм;
- дотримання контрактних зобов'язань;
- повноти застосовуваних форм контрактів;
- раціональності форм поведінки суб'єктів економічних відносин;
- суспільної оцінки статусів посадових осіб тощо.

Без такого підтвердження неможливо здійснити оцінку й, при необхідності, коректування параметрів інституційного середовища.

Запропонуємо ще один – якісно новий – інституційний інструмент реформування регіональної підсистеми житлово-комунального господарства, обумовлений потребою обліку, оцінки й управління накопиченими невиконаними інвестиційними зобов'язаннями держави щодо сфери ЖКГ (складової загальної соціальної заборгованості держави перед суспільством). Вище зазначалося, що відсутність обліку таких зобов'язань сприяє закріпленню інформаційної непрозорості й інвестиційної непривабливості систем житлово-комунальних послуг як на державному, так і на регіональному рівнях. Ключ до розв'язання зазначеної проблеми слід шукати в системі національних рахунків (СНР), а точніше, на її регіональному рівні. Доти, поки немає спеціального рахунка, що відображає утворення і виконання інвестиційних зобов'язань регіональної влади щодо майнових комплексів ЖКГ, які перебувають у їхній власності, результати будь-якого варіанта регіональної політики реформування і розвитку цієї сфери будуть непрозорими для аналізу й коригування.

Пропонуємо таке вирішення проблеми. У регіональній системі необхідний новий інституційний інструмент обліку, оцінки та управління накопиченою на мезорівні інвестиційною заборгованістю держави як власника соціалізованого капіталу сфери ЖКГ та інших сфер соціальної економіки – регіональний рахунок відповідальності

держави перед підсистемою ЖКГ. Він відноситься до розряду пасивних рахунків системи регіональних рахунків, оскільки в ньому вартість зобов'язань щодо забезпечення суспільних потреб розвитку цієї підсистеми, що координується інститутом влади регіону, повинна співвідноситися із вартістю виділених зазначеним інститутом влади ресурсів, спрямованих на задоволення цих потреб. Балансованою для цього рахунку буде стаття «Соціальна заборгованість регіональної влади перед сферою ЖКГ».

Як яскраво демонструє глобальна фінансова криза, що нині має місце, накопичення власниками капіталу невиконаних фінансово-інвестиційних зобов'язань понад встановлену межу призводить до формування умов для затяжного та поглибленого варіанта проходження кризи. Спроба перекладання колишнім власником масштабної накопиченої заборгованості на плечі інших суб'єктів (місцевої влади, сервісних організацій, населення, приватних інвесторів сфери ЖКГ та ін.) принципово нічого не змінює на краще, а у формальному відношенні погіршує ситуацію, ще більше заплутуючи її.

#### *Література до підрозділу 3.4.3*

1. Дорофійенко В. В., Логвиненко В. И., Осипенко И. Н. Создание и организация деятельности объединений совладельцев многоквартирных домов (ОСМД) – основа реформирования управления жилищного хозяйства : моногр. / В. В. Дорофійенко, В. И. Логвиненко, И. Н. Осипенко. – Донецк : ВИК, 2007. – 240 с.
2. Дорофійенко В. В. Про деякі аспекти щодо проекту загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2008–2012 роки / В. В. Дорофійенко // Збірник наукових праць ДонДУУ «Соціальний менеджмент і управління інформаційними процесами». Серія «Державне управління». – Донецьк : ДонДУУ, 2008. – Т. IX. – Вип. 95. – С. 213–219.
3. Дорофійенко В. В., Гончаров В. М., Лобас В. М., Алфьорова І. Є., Гончаров Є. В. Фінансовий та організаційно-інституційний механізм державного управління розвитком соціально-економічної інфраструктури. Фінансовий та організаційно-інституційний механізм державного управління розвитком соціально-економічної інфраструктури : моногр. / В. В. Дорофійенко, В. М. Гончаров, В. М. Лобас, І. Є. Алфьорова, Є. В. Гончаров. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2010. – 220 с.
4. Дорофійенко В. В. Регіональна організація житлово-комунального господарства: сутність та механізми її розвитку / В. В. Дорофійенко, С. В. Корнейчук // Збірник наукових праць ДонДАУ «Соціальний менеджмент та управління інформаційними процесами». Серія «Державне управління». – Донецьк : ДонДАУ, 2002. – Т. 3. – Вип. 17. – С. 3–8.

## Розділ 4

# СТРАТЕГІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

### 4.1. Стратегії науково-технічного та інноваційного розвитку національного промислового виробництва

#### 4.1.1. Організаційно-економічний механізм активізації процесів промислового зростання

Слід зауважити, що на сучасному історичному етапі розвитку промислового комплексу України, коли поступово зростають загрози як транснаціоналізації реального сектору економіки, так і світової фінансової кризи, а обсяги інвестиційного забезпечення промислового відродження зменшуються, виникла необхідність відповідно до опрацьованої та обґрунтованої в наукових працях [1–5] концепції системно-комплексного оцінювання-прогнозування ІМПВ (КСКОП<sub>ІМПВ</sub>). Зазначене вимагає:

1) нагальної розробки і застосування у практику господарювання адекватних сучасним соціально-економічним процесам методичних підходів до формування дієвих механізмів активізації процесів промислового зростання та вирішення прогнозно-аналітичних завдань;

2) визначення й розробки відповідних їм методів та прийомів об'єктивного оцінювання наслідків провадження структурних реформ національної економіки;

3) опрацювання прикладного інструментарію оцінювання-прогнозування макроекономічних показників як національного господарства, так і промислового виробництва за цільовими орієнтирами розвитку.

Наведені елементи дозволять спроектувати і реалізувати дієвий організаційно-економічний механізм активізації інвестиційних можливостей промислового виробництва (ІМПВ) промисловості України у складі загального організаційно-економічного механізму активізації промислового зростання. На думку авторів монографії, необхідно зосередити увагу на об'єктивних методах синтезу і провадження позиційного аналізу, а саме:

а) розділення цілого механізму на елементарні чи субструктурні складові за визначеними цільовими функціоналами;

б) сполучення (злиття, комбінування) та поєднання окремих інструментів важелів і регуляторів впливу як на процеси формування й нарощення інвестиційних можливостей промислового виробництва і їх освоєння, так і на промислове зростання в цілому;

в) об'єднання принципів побудови, виокремлення оптимального складу та функціональної ролі структури інвестицій в соціально-економічному розвитку реального сектору економіки України.

Зауважимо, що перші методи дослідження можуть бути представлені в організаційно-економічному механізмі активізації промислового зростання (ОЕМ<sub>АПЗ</sub>) як графічними, так і методами структурізації, а також за використання евристичних підходів та методами оптимізації, формалізованими на основі оригінального прикладного інструментарію чи цільового програмного забезпечення, зокрема:

а) матрицями взаємозв'язків та залежностей;

б) сітьовими методами планування і прогнозу;

в) функціонально – вартісним аналізом;

г) методами оптимізації рішень;

д) графічним образом моделей заміщення технологій (МЗТ), що запропоновано до застосування в економічних дослідженнях, наведених у наступних наукових роботах [6; 7]. Останні в даному дослідженні авторами монографії адаптовано й удосконалено для їх використання в процедурах системно-комплексного оцінювання-прогнозування ІМПВ (це детально розкрито й обґрунтовано у попередніх роботах [8–11]);

ж) методами економіко-математичними моделювання й оптимізації промислового зростання в цілому та інвестиційних можливостей промисловості зокрема.

Автори вважають, що за визначення організації параметрів системних зв'язків в об'єкті дослідження (системі інвестиційного забезпечення реалізації структурних реформ в межах національної економіки) дієвий ОЕМ<sub>АПЗ</sub> сформує певне підґрунття для економічного відродження та забезпечення позитивної динаміки промислового виробництва за рахунок реалізації основних компонент концепції системно-комплексного оцінювання-прогнозування ІМПВ (КСКОП<sub>ІМПВ</sub>). Зазначене й обумовить досягнення не лише ефекту синергії, а й сукупних наслідків за провадженням структурних реформ у межах національної економіки. Зауважимо, що КСКОП<sub>ІМПВ</sub> та її основні структурні елементи деталізовано авторами у попередніх наукових роботах [12–15].

Слід зазначити, що для отримання синергетичного ефекту при реалізації дії даного механізму – ОЕМ<sub>АПЗ</sub> (який охоплює організаційну, економічну та соціальну складові фінансово-економічної діяльності усіх суб'єктів господарювання, галузей та промисловості в цілому) нагальним завданням є щільне пов'язання оперативної функції стратегічного управління промисловим зростанням із здійсненням цільових функцій із:

1) управління формуванням, нарощенням та освоєнням інвестиційних можливостей;

2) налагодження внутрішніх і зовнішніх зв'язків національної промисловості (із зовнішнім і внутрішнім середовищем) та реалізацією міжгалузевої взаємодії виробничо-економічних систем;

3) поліпшення кінцевих результатів діяльності кожного підприємства, галузі та промисловості загалом.

Водночас зазначимо, що регенерація виробничо-господарських процесів щодо активізації промислового зростання в умовах ресурсних обмежень та результативність структурних реформ у межах національної економіки передбачає, на думку авторів монографії, таке:

1) поширення масштабів освоєння власного стратегічного потенціалу промисловості й проведення реструктуризації у промисловості;

2) забезпечення високої ефективності використання усіх видів ресурсів та реалізації процесів модернізації національного промислового виробництва;

3) розвиток сучасних організаційних форм, інтеграцію і доцільне співвідношення централізації та децентралізації організаційних структур управління;

4) розподіл повноважень між структурними елементами системи інвестиційного забезпечення та загальної економічної стратегії реалізації оптимальної для України моделі промислового зростання у стислі терміни.

Слід зважати і на ту обставину, що економічна компонента самого  $OEM_{AP3}$  вивляється у складі його системоутворюючих структурно-функціональних важелів, що забезпечують дію самих його організаційних елементів. При цьому економічними важелями в  $OEM_{AP3}$  можуть виступати такі регулятори:

а) ціноутворення;

б) фінансування та кредитування;

в) економічне стимулювання інноваційної діяльності у промисловості.

Зазначимо й таке: економічна складова  $OEM_{AP3}$  забезпечує раціональну послідовність побудови та сформування системної основи пропонованих до запровадження дієвих організаційних елементів даного механізму.

Відтак констатуємо: виникнення ключових ознак дієвості  $OEM_{AP3}$  у промисловості України зумовлені особливостями еволюційного розвитку і ретроспективними тенденціями структурно-динамічних характеристик національного господарства, а також темпами розвитку базових галузей промисловості, що характеризуються зокрема наступним:

1) більшість з них відноситься до енерго- й ресурсоемних виробництв;

2) масовим і неперервним виробництвом із багатогалузевим характером функціонування промисловості;

3) множинністю складу використовуваних енергоносіїв;

4) наявністю в кожній галузі промисловості виробничих та транспортуючих підсистем, підсистем забезпечення їх функціонування різного типу.

Поряд із зазначеним, слід зважати й на те, що процес становлення (з огляду на цільове завдання даного дослідження – розроблення стратегії науково-технічного та інноваційного розвитку) та формування системи стратегічного управління розвитком, визначення і побудови оптимальної для України моделі промислового зростання (а саме її ми розглядаємо як головну ланку забезпечення оптимального рівня економічної безпеки держави) є помітним напрямом наукових розробок у такій галузі науки, як економіка та управління національним господарством. Стосовно останнього простежується тенденція якісного удосконалення тематичного, методологічного, історико-фактологічного забезпечення об'єктивної рефлексії проблематики у науковій думці ХХІ ст.

Проте усвідомлення такого явища, як нарощення інвестиційних можливостей промисловості України<sup>221</sup> – новий зріз наукового дослідження, яке, на наш погляд, здатне поглибити системне бачення параметрів розвитку соціально-економічної системи держави в динаміці розвитку її інноваційного потенціалу зокрема.

Підкреслимо, що зазначені оцінки здійснено за результатами запровадження моделей формалізації інвестиційних можливостей промислового виробництва<sup>222</sup> (це деталізовано авторами монографії у наукових працях [1; 11; 16–18]) та стратегічного потенціалу загалом, а також доцільність провадження бізнесових, енергетичних та іншої природи практичних акцій виконавчого керівництва реального сектору економіки у межах визначених національних економічних інтересів (НЕІ).

Слід зазначити, що реалізація будь-якого комплексу послідовних заходів із оптимізації структури промислового виробництва або ж інвестицій на провадження новацій чи збільшення їх обсягів у контексті вирішення проблем промислового зростання, модернізації не лише наукоємних, а й базових (енерго- й ресурсоемних) галузей за рахунок

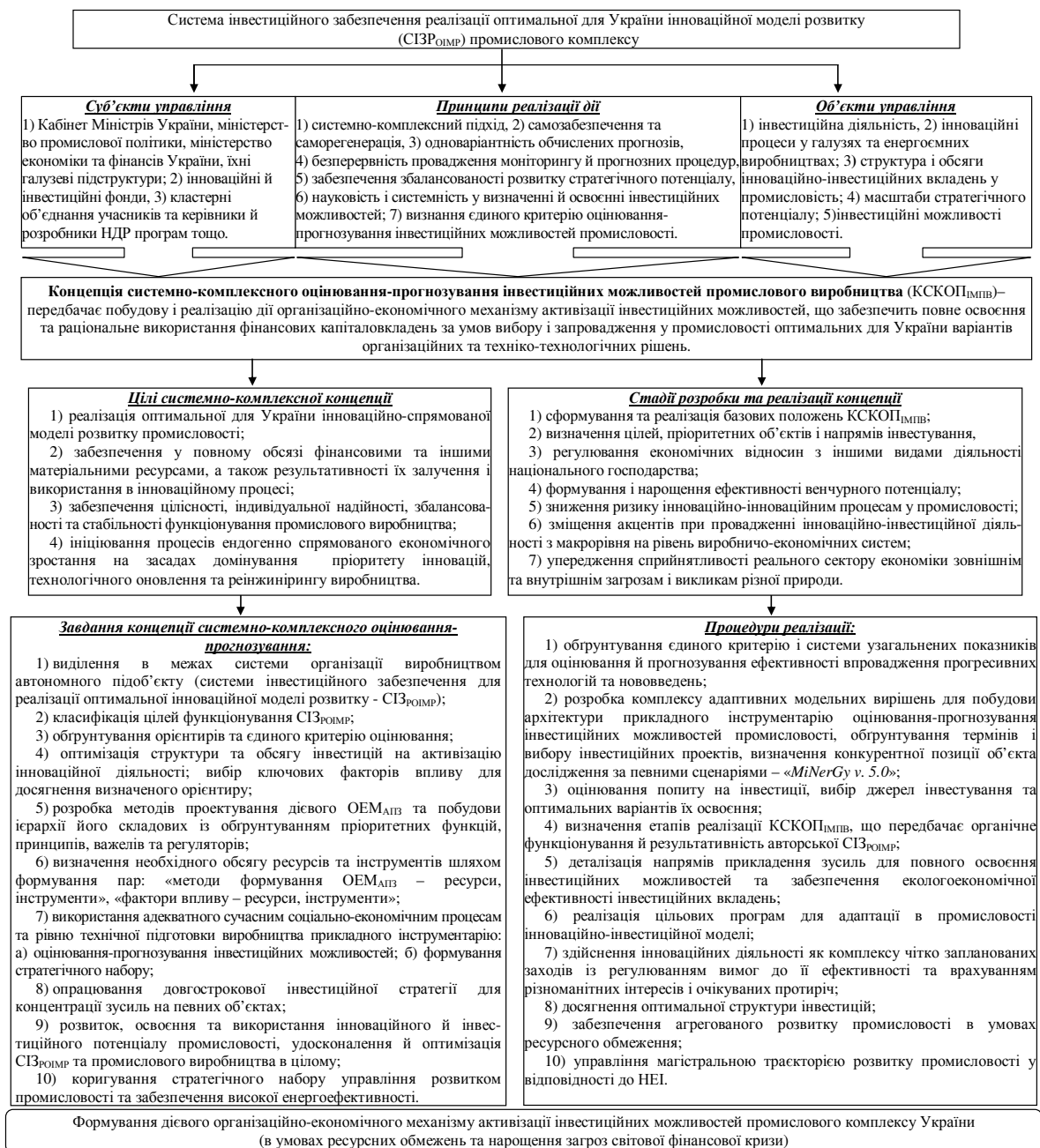
<sup>221</sup> Інвестиційні можливості національної промисловості – це реальні можливості промисловості з виробництва продукції та надання економічних благ з урахуванням паритету мінімізації енергетичних витрат та зменшення технологенного навантаження на зовнішнє середовище за умов повного освоєння й ефективного використання інвестиційних ресурсів, отриманих із різних джерел. Зазначимо, що при формуванні та нарощенні інвестиційних можливостей слід враховувати існуючий рівень розвитку промислових технологій і ТПВ до нововведень та життєвий цикл об'єкта. Це дозволить розкрити взаємозв'язок, визначити структуру і зміст, проблемну орієнтацію та ролеву семантику системних категорій «інвестиційні можливості промислового виробництва» та «енергоефективність промислового виробництва».

<sup>222</sup> Сутнісний зміст, визначеної для системного розкриття сутності цього дослідження, категорії «інвестиційні можливості промислового виробництва» відтворює абстрактний момент дійсності в певному періоді функціонування виробничо-економічної системи держави. При цьому автори монографії вважають за доцільне зауважити, що за раціонального використання інвестиційних можливостей національного промислового виробництва у разі підтримання наступних вимог: мінімізації енергетичних витрат та залучені стратегічного потенціалу (СП) промисловості – об'єктивуються потенціальні трансформаційні зміни на засадах реалізації положень формування стратегії модернізації. Ці потенційно-факторні компоненти і обумовлюють повне освоєння стратегічного потенціалу, а також залучених і власних інвестиційних ресурсів та уможливають цілеорієнтовану реалізацію оптимальної для України моделі розвитку промисловості.

реструктуризації і впровадження прогресивних технологій, зустрінеться з об'єктивними умовами, зумовленими існуванням ризиків і загроз, що призводять до нерівноважного стану в промисловому виробництві та до значної залежності країни від трансферу технологій. Це й обумовлює необхідність нарощення інвестиційних витрат та надання дотацій за певними центрами локалізації зусиль, оскільки наявними є:

- а) високий і постійно зростаючий рівень енергоємності ВВП;
- б) відсутність моделі трансформації промислового комплексу при відсутності моделі економічного зростання України загалом, яка була б адекватна сучасним соціально-економічним змінам у соціумі;
- в) прогресуюче відставання технологічного потенціалу; відсутність чіткого розуміння ролі і значення розвитку наукоємних та базових галузей промисловості та фактичне припинення їх державного інвестування;
- г) не реалістичність сучасної системи прогнозування, що має характер недосяжних програмних завдань для обґрунтування політичних рішень.

Підсумовуючи і певною мірою розвиваючи вищенаведені викладки щодо активізації процесів промислового зростання та забезпечення високої енергоефективності промислового виробництва, додамо таке: запропоновану до використання Концепцію системно-комплексного оцінювання-прогнозування інвестиційних можливостей промисловості можна представити як впорядковану взаємодію її складових елементів (рис. 4.1.1.1), результатом чого стане структурно-функціональна оптимізація пропонованого до запровадження  $OEM_{AP3}$  до вигляду, поданому авторами на рисунку.



**Рис. 4.1.1.1. Структурні елементи концепції системно-комплексного оцінювання-прогнозування інвестиційних можливостей національного промислового виробництва**



Зазначимо, що якість розроблення основних елементів  $OEM_{АПЗ}$  дозволить вирішувати актуальні проблеми у сфері оптимізації структури промислового виробництва за рахунок раціонального розподілу обмежених інвестиційних витрат на інноваційну діяльність у зазначеній сфері та забезпечення національних економічних інтересів (НЕІ) у разі нарощення фінансово-економічних загроз та нарощення темпів транснаціоналізації національної економіки.

При цьому сформування організаційно-економічного підґрунтя дозволить вирішити такі проблеми у сфері економіки та управління національним господарством щодо:

- а) оптимізації структури національної промисловості;
- б) забезпечення алокаційної ефективності розподілу наявних фінансових ресурсів;
- в) формування й нагромадження інвестиційних можливостей промислового виробництва у стислі терміни;
- г) повного використання інвестицій;
- д) досягнення високого рівня енергоефективності промислового виробництва;
- ж) забезпечення НЕІ у разі нарощення загроз екологічної та світової фінансової кризи.

Така впорядкованість, як вже зазначалось авторами у попередніх роботах [19–22], може буде досягнута за рахунок:

**по-перше:**

а) визначення порогових параметричних змін у значеннях єдиного критерію системно-комплексного оцінювання-прогнозування інвестиційних можливостей національного промислового виробництва, а саме агрегованого інтегрального показника-індикатора ІМПВ та альтернативного йому –  $M$ -норми для формалізації та опису моделей формування, нарощення та використання (освоєння) ІМПВ;

б) провадження зустрічної перевірки адекватності: отриманих за розробленими методичними підходами прогнозів ІМПВ та макроекономічних показників із виокремленням обсягів фінансових витрат для реалізації стратегії формування, нарощення та повного освоєння ІМПВ;

в) формалізації модельних вирішень адаптивного типу;

г) добору системи ключових регресорів впливу на генерування, нарощення, трансляцію й освоєння ІМПВ, що характеризують певні потенції промислового виробництва;

д) обґрунтування система абсолютних показників які доцільні для використання у складі наступних значень:

1) обсяг інвестицій в основний капітал; 2) обсяг реалізованої промислової та інноваційної продукції; 3) витрати на відновлення екологічної рівноваги; 4) масштаби введення в експлуатацію новітніх технологій та промислових об'єктів; 5) загальний обсяг фінансування процесів реструктуризації національної промисловості; 6) частка витрат на модернізацію національної промисловості із власних джерел; 7) витрати іноземних інвесторів на регенерацію стратегічного потенціалу в цілому й інноваційно-інвестиційного, зокрема;

**по-друге**, формулювання методологічних засад, технологій управління та методик ідентифікації й оцінювання-прогнозування, що спираються на систему багатовимірних підходів, що визначені в межах апрагматичної та прагматичної системи знань, а також розроблені за використання сучасної методології алгоритмізації;

**по-третьє**, врахування зовнішніх стосовно провадження інноваційно-інвестиційної політики, факторів (насамперед внутрішньо системного, тобто державного, регіонального, районного, а також глобального походження) та чинників формування, нарощення та освоєння інвестиційних можливостей. Це дозволить:

а) встановити перелік існуючих перешкод на шляху активізації процесів із промислового зростання;

б) згрупувати проблеми реалізації оптимальної економічної стратегії розвитку промисловості за пріоритетними ознаками;

**по-четверте**, внутрішньо узгодженої взаємодії елементів  $OEM_{АПЗ}$  промислового виробництва, які є системоутворюючими та:

а) **ініціюють** процеси формування, нарощення та трансформації сукупності інвестиційних потенцій як складної системи;

б) **дозволяють** сформувати адекватні існуючим виробничо-господарським, соціально-економічним та структурно-динамічним реаліям технології управління для інтенсифікації процесів формування, нарощення та освоєння потенціально-факторних властивостей промисловості;

в) **засвідчують** існування самоорганізаційних чинників еволюції стратегічного потенціалу в цілому та його компонент, визначених за факторною ознакою, до яких і належать інвестиційні можливості національного промислового виробництва, що є предметом дослідження в цій науковій роботі.

Така впорядкованість щодо формалізації дієвого інструментарію у вигляді  $OEM_{АПЗ}$ , як вже зазначалось авторами праці у попередніх наукових роботах [23–26], може буде досягнута кількома способами вирішення проблем, а саме:

**по-перше**, за рахунок зовнішніх стосовно обґрунтування та реалізації процедур щодо провадження як політики промислового зростання, так і інвестиційної політики факторів (насамперед, державного, регіонального і глобального походження).

Зазначене забезпечить можливість розкриття та характеристики змісту проблематики формування ІМПВ у промисловості з точки зору отримання останньою додаткових прибутків шляхом отримання об'єктивної кількісної оцінки потенцій промисловості за середньозваженими показниками ІМПВ (це і пропонується до використання авторами дослідження);

**по-друге**, за рахунок підтримання внутрішньо узгодженої взаємодії елементів цього механізму –  $OEM_{АПЗ}$  – та системоутворюючих регуляторів (які до нього належать).

Зазначені умови обґрунтовані авторами за використання положень прагматичної, апрагматичної та алгоритмічної теорії інтенсифікації процесів промислового зростання. Вони спираються на тривірневу систему оцінювання-

прогнозування ІМПВ, формалізацію якої забезпечено за результатами досліджень авторів та впроваджено шляхом використання оригінального цільового програмного забезпечення, що розроблено для обчислення і побудови прогнозу об'єктивних параметрів промислового зростання за рахунок нарощення ІМПВ (це детально розкрито у попередніх роботах авторів монографії [27–30]).

На нашу думку, використання запропонованих для діагностики умов запровадження та побудови дієвого  $OEM_{АПЗ}$ , розроблених у межах дослідження методологічних підходів, дозволить створити логічну та результативну (за умов реалізації базових положень КСКОП<sub>ІМПВ</sub>) конститутивно-ключову компоненту всебічного розширення та поглиблення процесів регенерації національної промисловості та її загальноекономічного прискорення. Зазначене й забезпечить реалізацію оптимальної моделі розвитку промисловості в умовах ресурсних обмежень.

Експериментальну перевірку цих розробок представлено у попередніх наукових працях [31–33] авторів. Їх:

1) опрацьовано за використання принципів системно-комплексного підходу до формування дієвого стратегічного інструментарію політики макросистемної еволюції (регенерації) виробничо-економічної системи України;

2) представлено на методологічній схемі формування і реалізації дії оригінального організаційно-економічного механізму активізації процесів промислового зростання –  $OEM_{АПЗ}$  – на рис. 4.1.1.2.

Відтак для обґрунтування оптимізаційних рішень автори монографії вважають за доцільне використовувати саме технології адаптивного управління процесами промислового зростання за рахунок активізації інвестиційних можливостей.



**Рис. 4.1.1.2. Методологічна схема формування організаційно-економічного механізму активізації процесів промислового зростання**

Зазначене вище відповідає визначеним у попередніх розробках і дослідженнях [1; 34] принципам побудови і реалізації базових положень КСКОП<sub>ІМПВ</sub>. Оскільки за їх використання забезпечується реалізацією специфічних функцій ОЕМ<sub>АПЗ</sub>, що досягається за рахунок перманентного корегування й підтримання траєкторії розвитку промислового комплексу (за попередньо обчисленими цільовими параметрами на основі розробленої за використання єдиного критерію оцінювання-прогнозування ефективності освоєння ІМПВ системи показників-індикаторів промислового зростання) в умовах нарощення загроз світової фінансової кризи, а саме щодо:

- а) забезпечення цілісності та стабільності розвитку промисловості;
- б) підтримання достатніх темпів економічного зростання на засадах домінування інноваційних процесів та термінового технологічного оновлення виробництва;
- в) оптимізації структури національної промисловості;
- г) раціонального використання інвестиційних ресурсів та ініціювання процесів нарощення ІМПВ;
- д) локалізації зусиль у певних галузях і виробництвах;
- ж) мобілізації внутрішніх резервів формування інноваційного потенціалу задля генерації процесів промислового зростання та провадження структурних реформ в економіці;
- з) інтенсифікації процесів вироблення, трансформації, трансляції, поширення та практичного використання інтелектуального потенціалу

Зазначене уможливить:

- 1) розроблення і реалізацію у стислі терміни довгострокової стратегії управління інноваційно-інвестиційним потенціалом;
- 2) корегування й оптимізацію за цільовими орієнтирами розвитку структури національного промислового виробництва;
- 3) визначення пріоритетних об'єктів для локалізації капітальних вкладень у промисловості.

Об'єктивним є визнати, що результатом вирішення питань формалізації моделі функціонування ОЕМ<sub>АПЗ</sub> у промисловості стає урахування усієї сукупності процесів, що забезпечують достатність темпів промислового зростання як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Останні обумовлені існуванням екзо- та ендогенних явищ, що неупереджено впливають на результативність процесів формування, трансформації та трансляції стратегічного потенціалу промисловості в цілому, а також інвестиційних можливостей та їх освоєння зокрема.

Під об'єктивним процесом ми розуміємо певну динаміку економічних явищ, що відбувається у промисловому виробництві за економічними законами без втручання суб'єктів управління його розвитком (це процесна з ознакою складова ОЕМ<sub>АПЗ</sub> – механізм-процес).

Відповідно, під суб'єктивним елементом ОЕМ<sub>АПЗ</sub> розуміємо цілеспрямований вплив суб'єктів управління на об'єктивний процес формування, нарощення та освоєння стратегічного потенціалу промисловості, що ймовірно обчислити за наслідками розроблення методичних підходів до кількісної оцінки-прогнозування (визначено авторами монографії у вигляді механізм-апарату активізації процесів промислового зростання).

Зазначимо, що для кожного з механізм-процесів активізації промислового зростання буде, відповідно, існувати і свій механізм-апарат.

Відтак стверджуємо, що: пропонувані авторами до використання ОЕМ<sub>АПЗ</sub> є сукупністю цілеорієнтованих важелів та регуляторів впливу на темпи промислового зростання (субструктурні елементи). А тому зазначений комплекс субструктурних елементів ОЕМ<sub>АПЗ</sub> відзначається діалектичною єдністю об'єктивно-суб'єктивних засад реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу промислового виробництва.

При цьому слід зазначити, що найкращий результат буде досягнуто лише тоді, коли буде сформовано і реалізовано специфічну функцію – а саме регулюючі дії, а також розроблено й запроваджено методи, які адекватно відображатимуть об'єктивно існуючі економічні, енерго- та екологоекономічні процеси у національній промисловості.

Чітке розуміння об'єктивного і суб'єктивного, загального й особливого у складі регуляторів ОЕМ<sub>АПЗ</sub> є найважливішою методологічною основою при провадженні й розробці елементів останнього. Виокремлення ознак механізму-процесу та механізм-апарату свідчить про можливість формалізації багатограних важелів та регуляторів, імовірність:

- а) узгодження вимог до ефективності функціонування промисловості у конкретно-історичних умовах існування нашої держави;
- б) регенерації національної промисловості та забезпечення темпів промислового зростання;
- в) забезпечення результативності структурних реформ в національній економіці.

Услід, підсумуємо:

1) застосування базових положень пропонованого до використання аналізу структурних реформ системно-комплексного підходу, забезпеченого реалізацією дії за рахунок розкриття специфічності ознак елементів КСКОП<sub>ІМПВ</sub>, дозволяє: побудувати послідовність конструкції дієвого ОЕМ<sub>АПЗ</sub> (а саме вісім етапів його формалізації із експериментальною перевіркою результативності дії методичних підходів і процедур із проектування наведено авторами на рис. 4.3);

2) зазначені вище викладки обумовлюють нагальну необхідність урахування у його складі:

- а) реальних умов функціонування промислового виробництва;
- б) розроблення та формалізацію покрокової процедури – етапів реалізації його дії (яку, як пропонують автори монографії до запровадження, та яку доцільно здійснювати відповідно до методологічної схеми, наведеної в дослідженні на рис. 4.2) для виконання специфічних функцій ОЕМ<sub>АПЗ</sub> у межах усталених технологій стратегічного

управління розвитком української промисловості за визначеними згідно НЕІ орієнтирами промислового зростання, що на неї покладено.

При цьому при виконанні зазначених на рис. 4.1.1.3 процедур побудови даного  $OEM_{AP3}$ , останній буде мати чітко окреслені елементи, цілеспрямовану схему їхніх дій та матиме важелі для коригування міжгалузевої взаємодії пріоритетними галузями і виробництвами.

На наш погляд, активізація процесів промислового зростання передбачає нарощення й раціональне використання інвестиційних можливостей промислового комплексу.



**Рис. 4.1.1.3. Побудова організаційно-економічного механізму активізації промислового зростання та забезпечення результативності його дії**

Проте зазначене на даний час пов'язане з необхідністю проведення заходів щодо реструктуризації (у тому числі оновлення, реформування, реінжинірингу та модернізації, зокрема ресурсо- й енергоємних виробництв), а також ініціювання бізнес-процесів у контексті стимулювання системи управління маркетингом у межах, найбільш готових до інноваційної діяльності виробничо-економічних систем.

Структурно-логічна схема реалізації процедури формування ресурсно-функціональних засад  $OEM_{AP3}$  задля інтенсифікації процесів промислового зростання передбачає органічне функціонування останнього, що може бути поясненою за рахунок опису покрокового формування для забезпечення його результативності.

Відтак підкреслимо:

а) головний критерій ресурсно-функціональної ефективності  $OEM_{AP3}$  є задоволення потреб реального сектору та українського соціуму як за рахунок зростання ЕЕПВ та забезпечення екологічної рівноваги а державі. У зв'язку

з цим особливою уваги вимагає вирішення проблеми щодо досягнення об'єктивності кількісної оцінки структурних параметрів розвитку національної промисловості та наслідків реалізації  $OEM_{AP3}$  в контексті нарощення обсягів виробництва, якості та кількості реалізованої продукції і послуг;

б) слід мати на увазі, що ефективність та дієвість  $OEM_{AP3}$  визначається також і тими параметрами, які характеризують ознаки його здатності забезпечувати цілеспрямоване виконання цільових завдань (тобто так званого закону економічного порядку, або закону перетворення економічного хаосу в економічний порядок). Це вимагає:

1) провадження процедур із перманентного моніторингу структурно-динамічних змін у промисловості;

2) обчислення масштабу наявних резервів та інвестиційних можливостей галузей і виробництв;

3) коригування напрямів та визначення точок зростання – об'єктів докладання зусиль (обмін-перерозподіл ресурсів) – задля: генерування синергетичного ефекту; забезпечення алокаційної ефективності інвестиційних вкладень; упередження виникнення каталітичних процесів у споріднених видах економічної діяльності;

в) ще одним критерієм ефективності  $OEM_{AP3}$  є досягнення збалансованості (ефективної пропорційності) відтворення промислового виробництва та алокаційної ефективності функціонування за рахунок раціонального розподілу не лише інвестиційних ресурсів, а й використання наявних резервів промислового зростання. Оскільки органічність функціонування всіх елементів виробничо-економічної системи, видів економічної діяльності та раціоналізація обміну-перерозподілу інвестиційних ресурсів певним чином формують основу для регенерації промислового виробництва, реструктуризації промисловості та розширеного відтворення;

г) удосконалення якісних параметрів розвитку національної промисловості та її організаційно-економічних характеристик дозволяють ініціювати процеси забезпечення високої енергоефективності та забезпечують зниження техногенного навантаження на зовнішнє середовище. Їх досягнення в контексті збереження збалансованості промислового виробництва відповідно до положень закону економії часу та консолідації резервів – і визначає оптимальну траєкторію розвитку національної промисловості, спрямовуючи її діяльність за визначеними цільовими орієнтирами.

При здійсненні оцінювання ефективності функціонування  $OEM_{AP3}$  промисловості, поряд із усталеними показниками ефективності (розмір прибутку, обсяг продукції, рівень відрахувань у бюджет, енергоємність продукції, продуктивність праці, розмір заробітної плати й ін.), доцільним є використання й інших параметрів для забезпечення об'єктивності. Тобто, сформування комплексу реальних вимірів, за якими можна оцінити й спрогнозувати майбутню ефективність функціонування промисловості та розробленого й запропонованого до використання механізму (у т. ч. й ознак його структурної та функціональної складності) – що деталізовано й обґрунтовано авторами монографії у попередніх наукових працях [35–37].

При цьому зауважимо, що соціально-політичний підхід до оцінювання ефективності запропонованого до запровадження  $OEM_{AP3}$  припускає застосування і більш узагальнених категорій (господарська оцінка, як правило, не збігається із політичною за рівнем складності, що є нормою) та показників-індикаторів (відносних вимірів).

З огляду на наведені у даному підрозділі викладки та деталізовані теоретико-методичні засади, що опрацьовано вище, можна констатувати: діалектика одиничного і цілого, загального й особливого в контексті забезпечення результативності структурних реформ в національній економіці в цілому та промисловості зокрема.

Відтак нагальним пріоритетом стає оптимізація складу застосованих показників для обчислення сукупного ефекту від його застосування (у т. ч. і соціального-політичного, екологічного й економічного). Тобто, слід ідентифікувати процеси імовірності перманентного формування й нарощення стратегічного потенціалу, а у його межах – інвестиційних можливостей національного промислового виробництва.

Певним чином підсумовуючи вищенаведені викладки, зазначимо: особливості запропонованого до використання організаційно-економічного механізму активізації процесів промислового зростання визначаються ще й у тому, що його частини включають частини від загального механізму управління промисловістю. При цьому використання оригінального програмного забезпечення, в якому за трьома рівнями складності здійснюються процедури оцінювання-прогнозування параметрів промислового зростання, обґрунтовуються темпами нарощення інвестиційних можливостей промисловості та регенерації виробничо-економічних систем. Бо запропонований до використання механізм –  $OEM_{AP3}$  – лише тоді буде коректним, коли:

а) включатиме цілі конкретного суб'єкта управління;

б) визначатиме шляхи реалізації дії та усунення впливу деструктивних факторів на розвиток інноваційної діяльності у промисловості.

#### **4.1.2. Формалізація моделей вибору оптимальної для України траєкторії промислового зростання в умовах ресурсних обмежень**

Об'єктивним є визнати, що особливе значення для проведення експрес-порівняння та добору інвестиційного проекту оптимальної траєкторії промислового зростання або ж напряму чи об'єкту капітальних вкладень в промисловості слід виконати певні процедури, зокрема, із розроблення та застосування удосконалених методів оцінки багатокритеріальних альтернатив та прогнозування ефективності їх використання. Тому, на думку авторів монографії, необхідна розробка цілісної наукової концепції, методичних підходів і практичних рекомендацій за використання єдиного (універсального) критерію оцінювання варіантів організаційних і техніко-технологічних рішень з урахуванням мінімальної кількості вихідних даних. Зазначене і обумовить визначення найкращого для впровадження та адаптації варіанту інноваційного/інвестиційного проекту для активізації процесів промислового зростання.

Опрацювання фундаментально нових підходів для проведення системно-комплексного оцінювання темпів загальноекономічного прискорення буде базуватися на урахуванні інвестиційних можливостей промислового

виробництва. Їх вважаємо за доцільне здійснити за поєднання двох альтернативних методів із оцінки й прогнозування, що дозволяє здійснювати процедури ранжування /класифікації, за якими й встановити оптимальну траєкторію промислового зростання в Україні.

На думку авторів монографії, необхідним є використання:

1) так званого компаративного методу «Галасюка», що застосовується для кількісного порівняння векторних величин [38–40]. Останній є логічною основою запропонованих авторами у даному дослідженні узагальненого критерію оцінювання-прогнозування темпів промислового зростання на засадах реалізації найпріоритетнішого інвестиційного проекту. Тобто методу, розробленого з урахуванням обґрунтованого в межах монографії компромісу між ризиком старіння новачій та імовірної технічної невдачі проекту;

2) запропонованого авторами монографії у дослідженнях [28; 29; 41] методу системно-комплексної оцінки та прогнозування енергоефективності промислових технологій, розробленого на основі адаптивних модельних вирішень з використанням побудованих за відносними показниками (їх обчислено за використання моделей заміщення промислових технологій – МЗТ) моделей адаптивного типу;

3) базових положень стратегічного управління реструктуризацією, що передбачають адаптацію існуючих технологій управління до сучасних вимог функціонування. Тобто, сформування ВСУ-технології управління активізацією процесів промисловим зростанням, яка, за твердженням авторів монографії, обґрунтована у наукових роботах [42; 43]:

а) дозволяє знайти ефективного власника, здатного внести реальний капітал для модернізації виробництва на інноваційній основі;

б) орієнтує всю діяльність виробничо-економічних систем на задоволення потреб ринку;

в) об'єднує в єдине ціле результати і затрати праці, забезпечує адекватну мотивацію;

г) дозволяє зменшити питомі витрати усіх видів ресурсів та наявних резервів промислового виробництва;

д) дає змогу підвищити інформаційну захищеність.

Тому, з огляду на приведене вище, вважаємо за доцільне зазначити, що для вирішення задач кількісного порівняння новачій для обґрунтування доцільності реалізації проектів у промисловості будь-якого виду явно недостатньо використання самих скалярних та векторних величин і традиційних положень векторної геометрії та алгебри, а також дійсних, мнимих та комплексних чисел. Відтак, нами застосовано принципово нові числа і коефіцієнти – відносні показники, а саме «числа Галасюка», що запропоновані до використання у попередніх наукових роботах [37–41] авторів монографії. При цьому, є необхідність зазначити певні принципові моменти, які, на наш погляд, характеризують комплексний характер заходів з оцінювання/порівняння параметрів розвитку як стратегічного потенціалу промисловості загалом, так і інвестиційних можливостей промислового виробництва, зокрема. Останні, слід враховувати при виборі імовірнісних альтернатив. Оскільки:

*по-перше*, в узагальненому вигляді наслідки застосування технології управління активізацією процесів промислового зростання можна розглядати як економічний ефект від впровадження за мінімальні строки нових техніко-технологічних та організаційних рішень з метою отримання високих прибутків та збалансованого функціонування як суб'єктів господарювання, так і галузей та інших видів економічної діяльності в цілому;

*по-друге*, базовими для врахування при прийнятті управлінського рішення щодо впровадження будь-якого нововведення для регенерації промислового виробництва стають наступні фактори:

1) фінансові витрати на впровадження нової техніки чи технології –  $P$ ;

2) термін часу на будівництво, реконструкцію, модернізацію чи окупності цієї технології та заходу –  $T$ ;

3) обсяг інших видів ресурсів та резервів, необхідних для випуску певного обсягу чи одиниці інноваційної промислової продукції після запровадження нововведень з активізації промислового зростання (тобто за результатами впровадження прогресивних технологій) –  $Q$ .

Відтак, запропоновані нами до використання методичні підходи до аналізу траєкторії промислового зростання базується на такому припущенні: врахування зазначених вище трьох макроекономічних показників у моделях вибору обумовило б наукове обґрунтування оптимального варіанту рішення проблеми з метою отримання оцінки тенденцій розвитку та перспектив промислового виробництва.

Для полегшення вирішення даного завдання та обґрунтування принципів реалізації логіки дослідження спочатку врахуємо наступну умову: для здійснення оцінювання (ранжування) прогнозування ефективності варіантів нововведень слід врахувати лише два фактори необхідні для впровадження останнього:  $P$  – фінансові ресурси та  $T$  – час, необхідний для їх здійснення.

Припустимо, що є декілька нових технологій чи обладнання або запропоновані заходи, які обумовлюють нарощення темпів промислового зростання/регенерації промисловості (проте, за результатами їх обчислення і слід зробити добір пріоритетів та вибір об'єкту локалізації зусиль).

*по-третє*, з огляду на зазначене вище, авторами монографії здійснено певний перелік процедур за наступними ланками реалізації алгоритму ідентифікації параметрів:

1) порівняємо їх з базовою або опорною технологією, яка існує в певній галузі та має показники  $P_0$  та  $T_0$  відповідно;

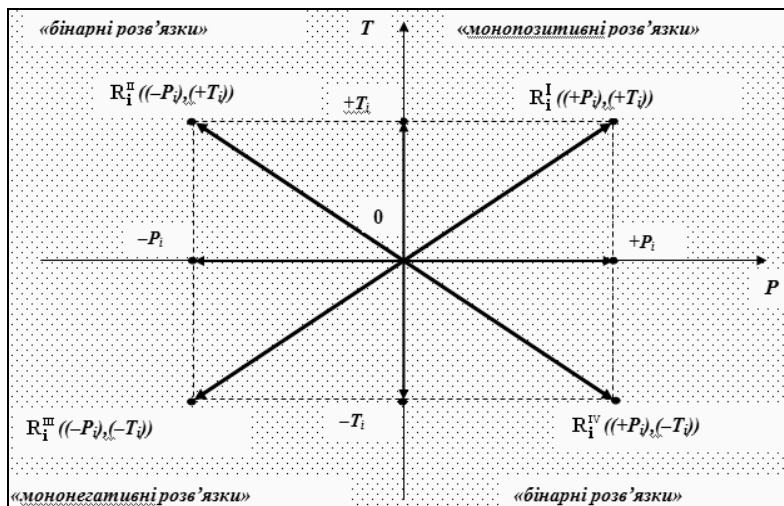
2) побудуємо систему прямокутних координат, де фіксується чотири квадранти, за якими можна визначити найбільш пріоритетний захід із активізації процесів промислового зростання;

3) на даній площині векторні величини, що відповідають конкретним рішенням ( $R_i$ ) будуть вкладатися у значення двох координат  $X_i$  та  $Y_i$  до кінця  $i$ -того радіус-вектора з початком у точці  $O$ .

При цьому, вважаємо за доцільне зазначити наступне: у випадку вибору та реалізації пріоритетного проекту будь-якого виду – це мають бути значення наступних показників:  $P_i$  та  $T_i$  (зазначені викладки графічно

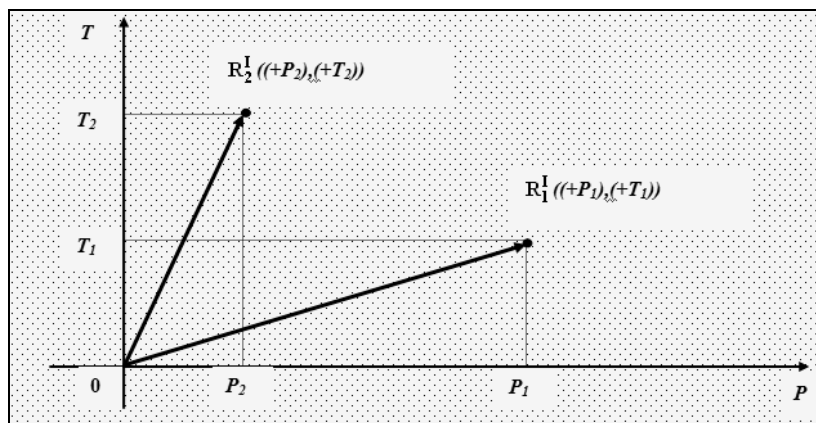
формалізовано та представлено авторами монографії на рис. 4.1.2.1). Саме ці розрахунки і зачіпають та обумовлюють можливість об'єктивної формалізації модельних вирішень адаптивного типу.

Зважаємо на те, що для розв'язання такого виду завдань із формалізації в моделях першого класу (у I квадранті) монопозитивних рішень, можна відзначити, що для них характерним є таке: вони є результатом відтворення двох позитивних тенденцій (тому таке вирішення і є «монопозитивним») – як скорочення термінів впровадження інноваційних процесів ( $T$  – час), так зменшення витрат на модернізацію промисловості ( $P$  – фінансові ресурси). Відтак, для формалізації рішень, які належать I квадранту, характерними є позитивні, з погляду суб'єкта дослідження тенденції – тобто, за ними і слід здійснити вибір оптимального варіанту нововведення / інноваційного проекту / комплексу заходів.



**Рис. 4.1.2.1. Групування та обґрунтування цілеорієнтації управлінських рішень при виборі пріоритетного варіанту розвитку подій щодо активізації процесів промислового зростання**

При цьому зауважимо, що значення величин  $P_1$  та  $T_1$  належать до монопозитивних (це так звані рішення першого класу). Таким чином, вони є рішенням задачі за використання принципових положень «теорії корисності» та «теорії систем». Зазначені аспекти і зображено авторами на рис. 4.1.2.2.



**Рис. 4.1.2.2. Порівняння розв'язку щодо вибору пріоритетного заходу з активізації процесів промислового зростання за принципами «теорії корисності» та «теорії систем»**

Зауважимо, що в задачах, що можуть бути розв'язані з використання «теорії корисності» для вибору варіантів техніко-технологічних рішень із кількох альтернатив та різним рівнем значень або ж факторів впливу, необхідно умовою є:

- 1) вибір показника з максимальною сукупною корисністю;
- 2) кожне з приведених рішень характеризується величиною ( $P_i$ ) та величиною ( $T_i$ ).

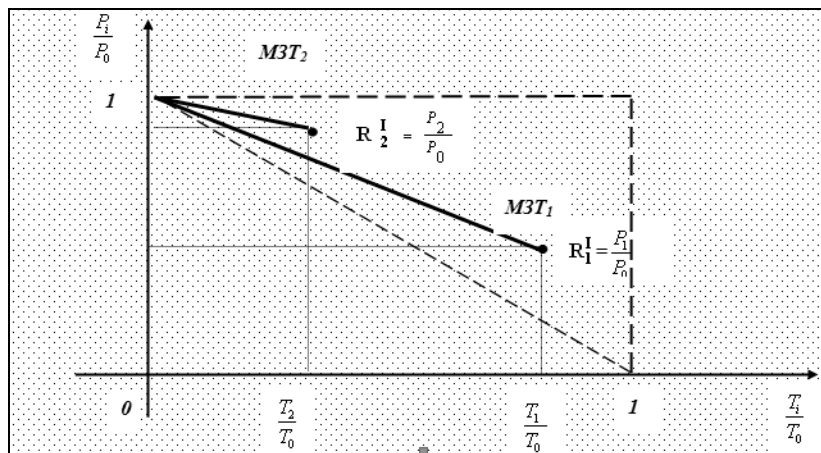
Так, наприклад, авторами на рис. 4.1.2.2 представлено у квадранті  $R_1^I$  більшим є показник той, що має більший обсяг витрат фінансових ресурсів, але на його впровадження вимагається менше часу. А в квадранті  $R_2^I$  ці параметри мають кількісні виміри – аж навпаки (більше часу, проте менше фінансових витрат на їх впровадження).

Відтак, при вирішенні задачі вибору варіантів нововведень за підходами, пропонуваними у  $R_1^I$ , отримані параметри будуть характеризуватися довжиною вектору  $R_1^I ((+P_1), (+T_1))$ , а у II-му випадку – вектором  $R_2^I ((+P_2), (+T_2))$ .

Зауважимо, що значення параметрів ( $P_i$ ) та ( $T_i$ ) автор дисертації розглядає як позитиви. У цьому випадку ми вибираємо максимально доцільне значення кожного з цих параметрів.

Слід зазначити, що область можливих розв'язок визначених у дослідженні завдань відповідає модельним вирішенням, формалізованим за використання сімейства падаючих прямих (побудованих у відповідності до формалізації графічного образу адаптивних МЗТ, що спираються на відносні показники фінансових витрат і термінів на запровадження проєктів).

З огляду на наведені вище викладки, графічному образу моделей із активізації процесів промислового зростання відповідає сімейство модельних вирішень – МЗТ, що приведено авторами монографії на рис. 4.1.2.3.



**Рис. 4.1.2.3. Порівняння монопозитивних розв'язок за використання методичних підходів системно-комплексної оцінювання-прогнозування ЕЕПВ та вибору оптимального нововведення для активації ІМПВ**

При цьому, зазначимо, що, площа (яка формалізовано за використання інтегрального показника ефективності нововведень, що побудовано за характеристиками, сформованими у відповідності до домінант об'єктивованих за принципами «об'єкт – аналог» досліджуваної сукупності проєктів). Цю площу відсікають моделі заміщення технологій, які графічно представлено на рис. 4.1.2.3. Вони визначаються за формулами вигляду (4.1) і (4.2).

Зазначене дозволяє обчислити параметри кращого проєкту чи комплексу заходів за найменшою площею (відтворюють мінімальні значення витрат фінансових ресурсів та часу на їх впровадження), але її вимір буде не меншим ніж значення «0,5»:

$$S_1 = \int_0^{\frac{T_1}{T_0}} \left( \frac{\left( \frac{P_1}{P_0} - 1 \right) t}{\frac{T_1}{T_0}} + 1 \right) dt = \frac{T_1(P_0 + P_1)}{2T_0P} \quad (4.1)$$

$$S_2 = \int_0^{\frac{T_2}{T_0}} \left( \frac{\left( \frac{P_2}{P_0} - 1 \right) t}{\frac{T_2}{T_0}} + 1 \right) dt = \frac{T_2(P_0 + P_2)}{2T_0P} \quad (4.2)$$

Оскільки, як нами вже зазначалось вище, використання системи прямокутних координат дозволяє визначити найкращий проєкт/комплекс заходів/стратегію, що обґрунтовані за техніко-економічними показниками (ТЕП) рекомендованих до запровадження технологій чи нововведень. З огляду на зазначене, процедури ранжування чи вибору варіантів управлінських рішень приймемо за найкоротшими значеннями векторних величин.

Тобто, за визначенням у дослідженні критерієм кількісного порівняння можна встановити довжину вектора за формулою вигляду (4.3) – нею є гіпотенуза трикутника (це показано й обґрунтовано авторами на рис 4.4) з катетами, що обчислюються за показниками ( $P_i$ ) та ( $T_i$ ):

$$R_i^I = \sqrt{\left( +P_i \right)^2 + g \left( +T_i \right)^2}, \quad (4.3)$$

де  $g = \left( \frac{P_0}{T_0} \right)^2$  – пропонується до використання алгоритм обчислення коефіцієнта ефективності, що дозволяє

порівнювати непорівнянні величини при приведенні їх до безрозмірних значень за відносними показниками (фінансові витрати та час на реалізацію проєкту будь-якого типу).

Таким чином, знаходимо найкращий варіант. Ним буде той розв'язок щодо вибору інноваційно-інвестиційного проєкту, де значення показника, який відповідає параметру вектору  $R_i^I$ , буде мінімальним.



У випадку, коли проводимо визначення оптимального варіанта управлінських вирішень за використання методичних підходів щодо комплексної оцінки ефективності на основі МЗТ (це наведено на рис. 4.1.2.3), монопозитивними розв'язками є ті вектори, розрахунок яких здійснюємо за формулами вигляду (4.4) та (4.5):

$$R_1^I((+P_1), (+T_1)): \sqrt{\left(\frac{P_1}{P_0}\right)^2 + \left(\frac{T_1}{T_0}\right)^2} = \frac{1}{P_0} \sqrt{P_1^2 + gT_1^2} \quad (4.4)$$

$$R_2^I((+P_2), (+T_2)): \sqrt{\left(\frac{P_2}{P_0}\right)^2 + \left(\frac{T_2}{T_0}\right)^2} = \frac{1}{P_0} \sqrt{P_2^2 + gT_2^2} . \quad (4.5)$$

#### 4.1.3. Добір варіантів управлінських рішень для розроблення стратегії науково-технічного та інноваційного розвитку промисловості

З метою експериментальної перевірки адекватності розроблених методичних підходів до оцінювання розглянемо як приклад параметри інноваційно-інвестиційного проекту, що забезпечує активізацію процесів промислового зростання в умовах ресурсних обмежень. Тобто, темпи і пропорції формування, нарощення й раціональне використання ресурсного потенціалу, а також який вимагає оновлення декількох технологічних процесів.

Проте можуть існувати і такі результати за наслідками реалізації стратегії модернізації/оновлення основних виробничих засобів (ОВЗ) промислового виробництва, які не впливають на темпи загальноекономічного прискорення та не забезпечують нарощення потенціалу соціально-економічних та організаційних змін. Цей варіант вибору із кількох альтернатив можна розглядати як діяльність кількох:

- 1) промислових підприємств в межах одного концерну;
- 2) взаємозв'язок технологічних ліній;
- 3) міжгалузеву взаємодію певних комплексів і виробництв тощо.

Тоді маємо змогу описати алгоритм, який дозволяє вибрати оптимальну сукупність із  $m$  інноваційно-інвестиційних проектів. Це забезпечує:

- а) набуття промисловістю ознак загальної стійкості та надійності функціонування, підвищення її ефективності;
- б) реалізацію адекватних реальним соціально-економічним і виробничо-господарським процесам стратегії формування, нарощення та освоєння стратегічного потенціалу промисловості.

Значимо, звичайно, можна вибрати за вищевказаним методом із усіх пар інноваційно-інвестиційних проектів та комплексу заходів по стратегічному управлінню процесами промислового зростання – найвигідніші. Але такий засіб вирішення управлінських проблем не може забезпечити об'єктивність оцінки результатів нововведень. Оскільки, наявними є певні обмеження: модельні вирішення по формалізації процесів формування й нарощення стратегічного потенціалу промисловості носять суб'єктивні характеристики та не можуть об'єктивно відтворювати темпи промислового зростання.

З огляду на зазначені перешкоди, доцільно розглянути, наприклад, дві технологічні лінії («А» і «Б») або різноспрямовані інноваційно-інвестиційні проекти (табл. 4.1.3.1) – які плануються до запровадження у промисловості.

Таким чином, можна відтворити такі процедури з формалізації:

- а) **перший** технологічний проект для лінії «А» є  $(P_{A1}, T_{A1})$ ;
- б) для лінії «Б» –  $(P_{B1}, T_{B1})$ ;
- в) **другий** інвестиційний проект для лінії «А» –  $(P_{A2}, T_{A2})$ ;
- г) для лінії «Б» –  $(P_{B2}, T_{B2})$ .

Якщо розглядати окремо кожний із приведених проектів з активізації процесів промислового зростання, то для лінії «А» може бути вигіднішим лише проект  $(P_{A1}, T_{A1})$ , а для лінії «Б» –  $(P_{B2}, T_{B2})$ . Проте можна відзначити, що ці заходи/проекти можуть бути між собою несумісними. Тоді їх запуск – в цілому є не вигідним для забезпечення достатніх темпів промислового зростання.

Набагато цікавішим в сенсі отримання прибутковості чи забезпечення високої ефективності впровадження технологічних змін є врахування ресурсних обмежень як у промисловості в цілому, так і в певній галузі чи виробництві. У такому випадку, доцільним є не розмежування, а одночасна реалізація цих нововведень – тобто проектів  $(P_{A1}, T_{A1})$ ,  $(P_{B1}, T_{B1})$  і  $(P_{A2}, T_{A2})$ ,  $(P_{B2}, T_{B2})$ .

Задасмося наступним питанням:

як вибрати найоптимальнішу пару інноваційно-інвестиційних проектів, що дозволить сформулювати й наростити стратегічний потенціал в цілому та інвестиційними можливостями національного промислового виробництва, зокрема, в мовах ресурсних обмежень?

Для цього порухаємо усереднені параметри проектів наступним чином:

$$(P_i, T_i) = (\alpha_i P_{Ai} + \beta_i P_{Bi}; \alpha_i T_{Ai} + \beta_i T_{Bi}),$$

де  $\alpha_i + \beta_i = 1$ ,  $\alpha_i, \beta_i$  – це їх вагові коефіцієнти.

**Обґрунтування імовірнісних значень усереднених розв'язків  
залежно від вихідних даних\***

Розв'язок для обґрунтування параметрів інноваційно-інвестиційного проекту «А»	Розв'язок для обґрунтування параметрів інноваційно-інвестиційного проекту «Б»	Усереднений розв'язок
Монопозитивний розв'язок $R_i^I((+P_{Ai}), (+T_{Ai}))$	Монопозитивний розв'язок $R_i^I((+P_{Bi}), (+T_{Bi}))$	Монопозитивний розв'язок $R_i^I((+P_i), (+T_i))$
Монопозитивний розв'язок $R_i^I((+P_{Ai}), (+T_{Ai}))$	Бінарний розв'язок $R_i^{II}((-P_{Bi}), (+T_{Bi}))$	Монопозитивний $R_i^I((+P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} > \beta_i P_{Bi}$ ; або бінарний розв'язок $R_i^{II}((-P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} < \beta_i P_{Bi}$
Монопозитивний розв'язок $R_i^I((+P_{Ai}), (+T_{Ai}))$	Бінарний розв'язок $R_i^{IV}((+P_{Bi}), (-T_{Bi}))$	Монопозитивний $R_i^I((+P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i T_{Ai} > \beta_i T_{Bi}$ ; або бінарний розв'язок $R_i^{IV}((+P_i), (-T_i))$ , якщо $\alpha_i T_{Ai} < \beta_i T_{Bi}$
Бінарний розв'язок $R_i^{II}((-P_{Ai}), (+T_{Ai}))$	Монопозитивний розв'язок $R_i^I((+P_{Bi}), (+T_{Bi}))$	Монопозитивний $R_i^I((+P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} < \beta_i P_{Bi}$ ; або бінарний розв'язок $R_i^{II}((-P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} > \beta_i P_{Bi}$
Бінарний розв'язок $R_i^{IV}((+P_{Ai}), (-T_{Ai}))$	Монопозитивний розв'язок $R_i^I((+P_{Bi}), (+T_{Bi}))$	Монопозитивний $R_i^I((+P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i T_{Ai} < \beta_i T_{Bi}$ ; або бінарний розв'язок $R_i^{IV}((+P_i), (-T_i))$ , якщо $\alpha_i T_{Ai} > \beta_i T_{Bi}$
Бінарний $R_i^{II}((-P_{Ai}), (+T_{Ai}))$	Бінарний $R_i^{II}((-P_{Bi}), (+T_{Bi}))$	Бінарний розв'язок $R_i^{II}((-P_i), (+T_i))$
Бінарний $R_i^{IV}((+P_{Ai}), (-T_{Ai}))$	Бінарний $R_i^{IV}((+P_{Bi}), (-T_{Bi}))$	Бінарний розв'язок $R_i^{IV}((+P_i), (-T_i))$
Бінарний розв'язок $R_i^{II}((-P_{Ai}), (+T_{Ai}))$	Бінарний розв'язок $R_i^{IV}((+P_{Bi}), (-T_{Bi}))$	Монопозитивний розв'язок $R_i^I((+P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} < \beta_i P_{Bi}$ і $\alpha_i T_{Ai} > \beta_i T_{Bi}$ ; бінарний розв'язок $R_i^{II}((-P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} > \beta_i P_{Bi}$ і $\alpha_i T_{Ai} > \beta_i T_{Bi}$ ; бінарний розв'язок $R_i^{IV}((+P_i), (-T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} < \beta_i P_{Bi}$ і $\alpha_i T_{Ai} < \beta_i T_{Bi}$ ; мононегативний розв'язок $R_i^{III}((-P_i), (-T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} > \beta_i P_{Bi}$ і $\alpha_i T_{Ai} < \beta_i T_{Bi}$
Бінарний розв'язок $R_i^{IV}((+P_{Ai}), (-T_{Ai}))$	Бінарний розв'язок $R_i^{II}((-P_{Bi}), (+T_{Bi}))$	Монопозитивний $R_i^I((+P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} > \beta_i P_{Bi}$ і $\alpha_i T_{Ai} < \beta_i T_{Bi}$ ; бінарний розв'язок $R_i^{II}((-P_i), (+T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} < \beta_i P_{Bi}$ і $\alpha_i T_{Ai} < \beta_i T_{Bi}$ ; бінарний розв'язок $R_i^{IV}((+P_i), (-T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} > \beta_i P_{Bi}$ і $\alpha_i T_{Ai} > \beta_i T_{Bi}$ ; мононегативний розв'язок $R_i^{III}((-P_i), (-T_i))$ , якщо $\alpha_i P_{Ai} < \beta_i P_{Bi}$ і $\alpha_i T_{Ai} > \beta_i T_{Bi}$
Мононегативний розв'язок $R_i^{III}((-P_{Ai}), (-T_{Ai}))$	Мононегативний розв'язок $R_i^{III}((-P_{Bi}), (-T_{Bi}))$	Мононегативний розв'язок $R_i^{III}((-P_i), (-T_i))$

\*Тут і надалі формалізовано й обґрунтовано модельні вирішення адаптивного типу авторами монографії.



3) встановити пріоритетність інвестиційного проекту у відповідності кількісного визначення інтегрального показника масштабів розвиненості або ж стратегічного потенціалу промисловості, або ж її інвестиційних можливостей, що провести за використання критеріальних показників:

а) *M*-норми (двох і трьохвимірної), що розроблено й обґрунтовано авторам монографії у наукових роботах [44; 45];

б) узагальнено інтегрального показника – *Q* (двох і трьохвимірною), формалізацію якого детально описано й приведено в наступних працях авторів монографії [46; 47].

Проте, значений рівень прогнозно-аналітичної оцінки отриманих параметри розвиненості стратегічного потенціалу за результатами впровадження певних нововведень чи інноваційно-інвестиційних проектів є, на думку авторів монографії, лише *першим етапом* провадження процедур моделювання процесів формування, нарощення і повного освоєння стратегічного потенціалу промисловості (або ж його компонент, які класифіковано за чотирма групами ознак: матеріальні потенціали, факторні та системно-універсального функціонування, макропотенціали).

Таблиця 4.1.3.2

**Узагальнена таблиця критеріальних і порогових значень інтегральних показників оцінювання-прогнозування стратегічного потенціалу на засадах раціонального використання ІМПВ\***

<b>Показник-індикатор та порогові його значення</b>	<b>Якісна міра оцінювання-прогнозування потенціалів</b>
<b><i>Узагальнений інтегральний показник q</i> <i>двохвимірний</i></b>	Рівень ефективності інноваційно-інвестиційного проекту/заходу
Менше 0,75	Високий
0,75–1,05	Середній
1,05 і вище	Низький
<b><i>M</i>-норма <i>двохвимірна</i></b>	Рівень ефективності інноваційно-інвестиційного проекту/заходу
Менше 0,95	Високий
0,95–1,12	Середній
1,12 і більше	Низький
<b><i>Узагальнений інтегральний показник Q</i> <i>трьохвимірний</i></b>	Рівень ефективності інноваційно-інвестиційного проекту/заходу
Менше 0,889	Високий
0,89–1,15	Середній
1,15 і вище	Низький
<b><i>M</i>-норма <i>трьохвимірна</i></b>	Рівень ефективності інноваційно-інвестиційного проекту/заходу
Менше 0,99	Високий
0,99–1,13	Середній
1,13 і більше	Низький

\*Тут і надалі обґрунтовано та обчислено авторами монографії за комплексом оригінальних модельних вирішень.

Його й пропонується здійснити на засадах реалізації методичних підходів до обчислення темпів нагромадження інвестиційних можливостей української промисловості (їх провадження імовірніше при обґрунтуванні управлінських рішень за результатами їх системно-комплексного оцінювання-прогнозування). Відтак, вважаємо, що саме в межах цих процедур можна отримати об'єктивну оцінку параметрів доцільності реалізації тих чи інших нововведень, стратегії чи комплексу заходів із модернізації промисловості та структурних реформ в економіці.

#### **4.1.4. Структурно-динамічні зміни стратегічного потенціалу промисловості в контексті розвитку екологоекономічного простору в державі**

Слід підкреслити, що запровадження трирівневого методичного підходу до системно-комплексного оцінювання-прогнозування стратегічного потенціалу промисловості з урахуванням рівня розвиненості її інвестиційних можливостей передбачає:

*у першу чергу*, обчислення за пропонованими у цьому підрозділі моделями вибору варіантів та їх ранжування, потенційно-факторних ознак промисловості;

*на наступному етапі* – порівняння основних параметрів її розвитку із середньозваженими значеннями (за визначеними в цьому дослідженні найвагомішими регресорами), промислового зростання, що функціонують у межах:

- 1) окремого макрорайону чи області;
- 2) в межах регіональної економічної системи України;

**на третьому етапі** – обрахунок масштабів розвитку стратегічного потенціалу (за модельними рішеннями, приведеними у пп. 4.2) за двома рівнями. При цьому нагальним є урахування архітектурних особливостей побудови національного економічного простору. Це імовірно здійснити за результатом порівняльного аналізу багатовимірних інтегрального показника-індикатора  $Q$  та  $M$ -норми;

**на четвертому етапі** – встановлення щільності взаємозв'язку розвиненості масштабів стратегічного потенціалу в цілому та інвестиційних можливостей зокрема, із ресурсно-галузевою структурою регіональних промислових комплексів або ж промисловості в цілому.

Таким чином, на останньому етапі, формуються наступні два рівні аналізу й прогнозування оцінки, що спираються на за узагальнені таблиці критеріальних і порогових значень інтегральних показників оцінювання-прогнозування стратегічного потенціалу (табл. 4.1.4.1), за якими можна:

- 1) визначити параметричні характеристики промислового виробництва;
- 2) встановити цільових етап його життєвого циклу;
- 3) запропонувати перелік заходів із регенерації національної промисловості, що відповідає поточному рівню технологічної підготовки національного промислового виробництва;
- 4) обґрунтувати стратегічний набір для продовження провадження в межах економічної системи держави або ж поточної промислової політики, або ж реалізації стратегії промислового зростання на засадах формування, нарощення та раціонального освоєння стратегічного потенціалу;
- 5) розробити новий набір стратегій (загальноконкурентних, функціональних та потенціально-факторних) щодо формування стратегічного потенціалу промисловості. До складу субстратегій запропоновано внести такі їх характеристики, що формалізовані у відповідності до встановленого цільового орієнтиру розвитку як промисловості, так і національного господарства в умовах ресурсних обмежень.

Певним чином узагальнено вищенаведені викладки: у табл. 4.1.4.1 авторами приведено узагальнені критеріальні значення інтегральних показників-індикаторів оцінювання-прогнозування параметрів розвиненості стратегічного потенціалу національної промисловості. Ці значення і дозволяють обґрунтувати контингент субстратегій – стратегічного набору, який формалізується у відповідності з попередньо визначених цільових орієнтирів розвитку та темпів промислового зростання.

Критеріальні та порогові значення показників-індикаторів розвиненості стратегічного потенціалу промисловості, що характеризують існуючі технології управління промисловістю та сучасний набір стратегій та узагальнено авторами у табл. 4.1.4.3 забезпечують об'єктивність прогнозування макроекономічних показників промисловості на кожному із сімох етапів життєвого циклу функціонування виробничо-економічної системи, а саме:

- I-й – зародження,
- II-й – прискорення зростання;
- III-й – гальмування зростання,
- IV-й – стабілізація;
- V-й – деградація;
- VI-й – регенерація;
- VII-й – промислове зростання.

На основі впровадження зазначених вище процедур авторами було визначено сутність та зміст пропонованої до використання системи прогнозно-аналітичної оцінки стратегічного потенціалу промисловості, провадженої за результатами розробки архітектури оригінального цільового програмного продукту «*MiNerGy v.5.0*» (зазначене деталізовано у наукових працях [28–30]) для ідентифікації масштабів розвиненості як СП загалом, так і його компонент зокрема.

Однак у сучасних умовах господарювання ключовим фактором промислового зростання є не лише необхідність забезпечення високого рівня її енергоефективності чи результативності капітальних вкладень, але й ознаки зниження техногенного навантаження промислового виробництва на зовнішнє середовище. І ця проблема є одним із найскладніших завдань розвитку економічної системи держави. Для її розв'язання авторами встановлено нагальну необхідність:

- 1) сформування базових засад управління забезпеченням достатнього рівня економічної безпеки промисловості з домінуючою компонентною енергетичної підсистеми;
- 2) удосконалення системи управління національним господарством з урахуванням вимог до забезпечення екологічної безпеки держави;
- 3) оптимізація видобутку, раціоналізації енерговикористання;
- 4) розроблення методів і методик моделювання та прогнозування розвитку систем екологічного захисту;
- 5) світоглядно-методологічного осмислення економічних явищ, що зумовлюють необхідність реструктуризації промислового виробництва та управління енергоефективністю й екологічною рівновагою;
- 6) забезпечення достатніх параметрів розвитку стратегічного потенціалу національного промислового виробництва.

З огляду на зазначене підкреслимо: усвідомлення змісту політики формування, нарощення та раціонального освоєння стратегічного потенціалу в державі неможливе без висвітлення факторів впливу на її сутнісні характеристики та врахування динаміки знань у напрямі відновлення екологічної рівноваги. Наведене вище, незалежно від просторових вимірів, приводить до необхідності вирішення двох взаємозалежних завдань:

- 1) забезпечення високого рівня енергоефективності промислового виробництва за рахунок впровадження прогресивних технологій;
- 2) врахувати, що оскільки технології новітні є й екологічно безпечними, то одночасне забезпечення і еколого-економічної ефективності функціонування на засадах реалізації дії  $OEM_{АПЗ}$ .

**Узагальнена таблиця критеріальних і порогових значень агрегованих показників,  
що уможливають формування нового стратегічного набору по нарощенню  
і раціональному використанню стратегічного потенціалу промисловості\***

Межі показників-індикаторів	Формування нового стратегічного набору формування, нарощення і раціонального освоєння стратегічного потенціалу промисловості
0,44 і менше	Функціональний стратегічний набір: <ul style="list-style-type: none"> <li>• виробнича: гнучка технологія;</li> <li>• інноваційна: запозичення результатів і трансфер технологій;</li> <li>• соціальна: мотивування та стимулювання персоналу, нарощення інтелектуального капіталу;</li> </ul> Потенціально-факторні стратегії формування стратегічного потенціалу на засадах реалізації: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ресурсної: подолання ресурсних обмежень та інтенсифікація процесів нарощення стратегічного потенціалу;</li> <li>• потенціально-факторної: концентрація зусиль на процесах, що ініціюють збільшення прибутків.</li> </ul>
0,44–0,84	Функціональний стратегічний набір: <ul style="list-style-type: none"> <li>• маркетингова: нарощення масштабів виробництва та зв'язків;</li> <li>• фінансова: вибір та адаптація пропонованих до реалізації заходів до структури джерел фінансування нововведень;</li> <li>• інвестиційна: реальне інвестування проектів виробництва;</li> <li>• виробнича: гнучка технологія;</li> <li>• інноваційна: запозичення результатів і трансфер технологій;</li> <li>• соціальна: мотивування та стимулювання персоналу, нарощення інтелектуального капіталу;</li> </ul> Загально-конкурентні екзогенно спрямовані стратегії: <ul style="list-style-type: none"> <li>• конкурентна: лідирування;</li> </ul> Потенціально-факторні стратегії формування стратегічного потенціалу промисловості: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ресурсна: подолання ресурсних обмежень та інтенсифікація процесів нарощення стратегічного потенціалу.</li> </ul>
0,85–1	Функціональний стратегічний набір: <ul style="list-style-type: none"> <li>• маркетингова: нарощення масштабів виробництва та зв'язків;</li> <li>• фінансова: вибір та адаптація до структури джерел фінансування;</li> </ul> Загально-конкурентні екзогенно спрямовані стратегії: <ul style="list-style-type: none"> <li>• корпоративна: зростання;</li> <li>• конкурентна: лідирування</li> </ul>
1–1,2	Функціональний стратегічний набір: <ul style="list-style-type: none"> <li>• соціальна: мотивування та стимулювання персоналу, нарощення інтелектуального капіталу;</li> </ul> Потенціально-факторні стратегії формування стратегічного потенціалу промисловості: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ресурсна: подолання ресурсних обмежень та інтенсифікація процесів нарощення стратегічного потенціалу;</li> <li>• потенціально-факторна: концентрація зусиль на процесах, що ініціюють збільшення прибутків.</li> </ul>
1,2–1,4	Функціональний стратегічний набір: <ul style="list-style-type: none"> <li>• маркетингова: нарощення масштабів виробництва та зв'язків;</li> <li>• фінансова: вибір та адаптація до структури джерел фінансування;</li> <li>• інвестиційна: реальне інвестування проектів виробництва;</li> <li>• виробнича: стабільна технологія;</li> <li>• інноваційна: впровадження і адаптація власних розробок та інноваційних проектів;</li> <li>• соціальна: мотивування та стимулювання персоналу, нарощення інтелектуального капіталу;</li> </ul> Загально-конкурентні екзогенноспрямовані стратегії: <ul style="list-style-type: none"> <li>• конкурентна: лідирування;</li> </ul> Потенціально-факторні стратегії формування стратегічного потенціалу промисловості: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ресурсна: подолання ресурсних обмежень та інтенсифікація процесів нарощення стратегічного потенціалу.</li> </ul>
1,4–1,5	Функціональний стратегічний набір: <ul style="list-style-type: none"> <li>• маркетингова: нарощення масштабів виробництва та зв'язків;</li> </ul> Загально-конкурентні екзогенно спрямовані стратегії: <ul style="list-style-type: none"> <li>• корпоративна: зростання;</li> <li>• конкурентна: лідирування.</li> </ul>
1,5–1,7	Функціональний стратегічний набір: <ul style="list-style-type: none"> <li>• соціальна: мотивування та стимулювання персоналу, нарощення інтелектуального капіталу;</li> </ul> Потенціально-факторні стратегії формування стратегічного потенціалу промисловості: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ресурсна: подолання ресурсних обмежень та інтенсифікація процесів нарощення стратегічного потенціалу;</li> <li>• потенціально-факторна: концентрація зусиль на процесах, що ініціюють збільшення прибутків.</li> </ul>
1,7–1,8	Функціональний стратегічний набір: <ul style="list-style-type: none"> <li>• маркетингова: добір частки ринку та обґрунтування етапів виходу на нові рівні співпраці;</li> <li>• фінансова: вибір та адаптація до структури джерел фінансування;</li> <li>• інвестиційна: реальне інвестування проектів виробництва;</li> <li>• виробнича: адаптація нових технологічних процесів;</li> <li>• інноваційна: впровадження і адаптація власних розробок та проектів;</li> <li>• соціальна: мотивування та стимулювання персоналу, нарощення інтелектуального капіталу;</li> </ul> Загально-конкурентні стратегії нарощення інвестиційних можливостей національного промислового виробництва: <ul style="list-style-type: none"> <li>• конкурентна: лідирування;</li> </ul> Потенціально-факторні стратегії формування стратегічного потенціалу промисловості: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ресурсна: подолання ресурсних обмежень та інтенсифікація процесів нарощення стратегічного потенціалу.</li> </ul>
Більше 1,8	Функціональний стратегічний набір для забезпечення повного освоєння інвестиційних можливостей: <ul style="list-style-type: none"> <li>• маркетингова: добір частки ринку та обґрунтування етапів виходу на нові рівні співпраці;</li> </ul> Загально-конкурентні екзогенноспрямовані стратегії: <ul style="list-style-type: none"> <li>• корпоративна: зростання;</li> <li>• конкурентна: лідирування.</li> </ul>

\* Тут і надалі обчислено та обґрунтовано параметричні межі агрегованих показників-індикаторів авторами монографії.

Реалізація зазначених завдань вимагає конструювання оновленої системи адаптивного управління промисловістю на засадах домінування у її сукупності ресурсно-функціональних підсистем формування, нарощення і раціонального освоєння стратегічного потенціалу в цілому із більш вагомими якісними характеристиками для забезпечення загальної рівноваги у внутрішньому середовищі економічної системи держави. Зазначене:

1) дозволить забезпечити достатній рівень розвиненості СП та раціональне його використання, що ініціює процеси промислового зростання у щільно пов'язаних із центром генерації зусиль та структурних реформ галузях і виробництвах;

2) диференціювати напрями інвестиційних вкладень в контексті реалізації загальних суспільно-економічних трансформаційних перетворень щодо сформування умов нарощення і раціонального освоєння СП при досягненні високої енергоефективності промисловості та екологічної рівноваги в державі;

3) реалізувати провідну роль трансформуючого впливу нових науково-технічних знань на виробничі структури, прискорення їх результативності розвитку як за рахунок:

- нарощування виробництва;
- підвищення його ефективності та використання СП і потенціалів системно-універсального функціонування;
- шляхом реалізації політики енерго- й ресурсозбереження, використання нетрадиційних і відновлюваних джерел, генерування власних резервів і ресурсів;
- класифікації при ранжуванні заходів із забезпечення енерго- й екологоекономічної ефективності.

Активізувати інноваційно-інвестиційні процеси, здійснювати раціональну екологічну діяльність та реалізацію дієвої політики промислового зростання. Оскільки протягом певного часу не було погоджено екологічні та економічні критерії розвитку національного господарства у взаємозв'язку ланок «природне середовище – промислове виробництво». Причина, як нами визначало вище, – це лобювання інтересів індустріальних секторів, які вважають нереальними погодження позицій соціального та промислового сектору з метою усунення техногенного впливу базових галузей української промисловості на навколишнє середовище.

Тому виникла необхідність удосконалення комплексного підходу при розв'язанні складних соціально-економічних проблем з урахуванням вимог до реалізації політики енерго- і ресурсозбереження, яка повинна стимулювати діяльність у напрямі зниження техногенного навантаження й покращання стану екологічної безпеки держави. При цьому виникла потреба у розробленні нового прикладного інструментарію щодо оцінювання дієвості політики досягнення високої енергоефективності, результативності та екологічності функціонування промисловості, а також адаптації існуючих механізмів до вимог екологізації за наслідками трансформації промислового виробництва.

Застосування пропонованого до використання у п. 4.1. ОЕМ<sub>АІЗ</sub> можливо забезпечить мобілізацію резервів промислового зростання, раціоналізацію енерго- й ресурсовикористання, забезпечення результативності природоохоронної діяльності. Саме ці заходи і покликані створити в Україні нові умови користування сировинно-ресурсним потенціалом та запровадження нормативно-правових регуляторів для відновлення відповідальності за забруднення навколишнього середовища.

З огляду на зазначене виникає також потреба у:

1) побудові системи моніторингу макроекономічних показників за використання екологічних індикаторів для реалізації дієвої функції контролю та функції управління за відхиленнями у напрямі оновлення основних виробничих засобів (ОВЗ), мобілізації резервів по раціональному використанню СП та нарощенню інвестиційних можливостей національного промислового виробництва;

2) введення на законодавчому рівні обов'язкового екологічного страхування результатів діяльності суб'єктів господарювання і техногенних виробництв на випадок надзвичайних ситуацій, де нарахування до виплат суб'єктам господарювання здійснювалось залежно від вагомості їх впливу на ініціювання й нарощення загроз навколишньому середовищу (з урахуванням реального рівня заподіяної шкоди);

3) комплексній реалізації заходів із енергоефективності, екологічної безпеки та врахування соціальних гарантій можуть сформувати адекватну сучасним вимогам систему природокористування в державі, яка б дозволила б реалізувати дієву політику інвестування в ОВЗ природоохоронного призначення враховувала і НЕІ, і потреби майбутніх поколінь та можливості щодо повного освоєння вкладень.

Поряд із цим, зауважимо, що визначений шлях до зменшення ресурсовикористання та підвищення енергоефективності національного господарства зумовлює зростання рівня підвищення конкурентоздатності продукції на світових ринках. Тому, для добору дієвих інструментів реалізації екологічної політики в державі та досягнення високої енергоефективності промислового виробництва необхідним є визначення рівня техногенного навантаження (з огляду на можливість мотиваційного впливу на порушників екологічної дисципліни на різних рівнях управління реальним сектором економіки) базових галузей.

На думку авторів монографії, для обґрунтування й обчислення кількісного значення показника-індикатора екологічного навантаження вважаємо за доцільне здійснити:

1) побудову системи показників, сукупність яких встановити за використання фінансових витрат на реалізацію превентивних заходів та на ліквідацію наслідків аварій і техногенних катастроф;

2) для дослідження поведінки виробничо-економічних систем у разі збільшення обсягів виробництва та упередження деструктивних змін рівня екологічного навантаження в державі необхідним є врахування в моделях макроекономічної динаміки екологічного фактора та чинників антропогенного впливу на екосистему держави.

Зауважимо наступне: принциповим моментом формалізації процесів оптимізації ресурсо- й енерговикористання та забезпечення еколого-економічності виробництва при інтенсифікації процесів промислового зростання (про що деталізовано авторами у наукових роботах [48; 49]) є побудова за урахування основних залежностей між відносними,

інтегральними, узагальненими показниками ключових факторів впливу на рівень екологоекономічної безпеки з обґрунтуванням і дефініційним оформленням сутності й змісту вагомості кожного із групованої ієрархії для розроблення практичного інструментарію оцінки, прогнозу, ранжування й добору адаптивних технологій (одночасно енерго- та екологоефективних), що доступні для запровадження в умовах ресурсних обмежень. Зазначене можна опрацювати за використання наступних викладок і економетричних процедур розв'язання завдання:

**перший етап** – припустимо, що виробничо-економічна система промислового виробництва може знаходитися на двох можливих рівнях екологічної безпеки. Тобто, виробництво характеризується або відсутністю шкідливих викидів в оточуюче середовище або надзвичайним техногенним навантаженням, яке перевищує пороговий показник концентрації шкідливих речовин у довкіллі;

**другий етап** – з огляду на зазначене, присвоюємо параметрам незалежних змінних кількісної оцінки рівня екологічної безпеки, 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  $t_{2i}$  момент, а через  $t_{2i+1}$  – момент знешкодження деструктивних впливів;

**третій етап** – за їх використання запропонованих параметрів нагромадження шкідливого впливу енергоємних виробництв та дії виробничо-економічної системи, можна встановити зусилля, що можуть бути спрямовані на усунення техногенного навантаження – вони складають показники, що знаходяться в інтервалі  $T = [t_0, t_{2n+2}]$ ;

**четвертий етап** – зазначене можна представити у вигляді певної послідовності розв'язків задач Коші на наступних інтервалах, приведених нижче у системі формул вигляду (4.14). З огляду на зазначене, показники, що інкорпорується в економічний аналіз з урахування динамки забруднення/оздоровлення навколишнього середовища можна формалізувати у вигляді математичного образу рівнянь за формулами (4.15):

$$\begin{aligned}
 & 1) [t_0, t_1), & \frac{dZ}{dt} &= \beta Z - \gamma SZ, \\
 & 2) [t_1, t_2), \dots, & \frac{dC}{dt} &= \alpha SZ - \nu C, \\
 & n) [t_{2n}, t_{2n+1}), & \frac{dS}{dt} &= \rho C - \eta \gamma SZ - \kappa S, \\
 & n_1) [t_{2n+1}, t_{2n+2}). & \frac{dk}{dt} &= \sigma Z - \lambda k,
 \end{aligned} \tag{4.14}$$

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 концентрації зусиль, спрямованих на ліквідацію техногенного навантаження (це можуть бути інвестиції на розроблення нових екологічно-безпечних технологій, на побудову очисних споруд або ресурси й трудовий потенціал, що витрачено на ліквідацію наслідків);

$S = S(t)$  – ступінь впливу промислового виробництва на середовище, що залежить від радіусу та локалізації й масштабу пошкоджень;

$k = k(t)$  – коефіцієнт нанесеної виробництвом шкоди навколишньому середовищу.

Слід зазначити, що залежно від масштабів структурно-динамічних змін у промисловості та величин параметрів розвиненості її стратегічного потенціалу, а також від початкових умов функціонування економічної системи держави можливе існування трьох якісно різних екологічних моделей стратегії промислового зростання, 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 по усуненню завданої навколишньому середовищу шкоди, однак концентрація шкідливих речовин на навколишній території та ступінь навантаження техногенних виробництв постійно збільшується/коливаються у певних межах, тобто показники екологічної небезпеки то зменшуються, то зростають;

3) за умов реалізації окремих превентивних заходів концентрація шкідливих речовин та ступінь деструктивного впливу на навколишні території мають стійку динаміку до зростання, що обумовлює виникнення в економічному просторі держави екологічної кризи чи катастрофи.

Зазначимо, що перший варіант із змодельованих ситуацій у разі реалізації дієвої політики енерго- та ресурсозбереження у промисловому виробництві може мати теж певні (два) типи моделей:

1) обсяги зусиль і фінансові витрати на збереження екологічної рівноваги  $C$  поступово зменшуються, проте рівень концентрації шкідливих речовин  $Z$  не зростає;

2) рівень концентрації шкідливих речовин  $Z$  не перевищує гранично допустимі норми техногенного навантаження в державі лише при певному обсязі витрат  $C$  на ліквідацію наслідків і загроз екологічній безпеці, що не можуть бути меншими ніж певної межі.

Примітка:

1) за умов наявності ситуації, коли результати моделювання вказують на те, що економічна система держави має ознаки другого чи третього сценарію розвитку подій слід зважати і на те, що при ресурсному обмеженні на



модернізацію виробництва та оновлення основних виробничих засобів – ніяким чином не можна змінити параметри техногенного навантаження. А, відтак, потрібна нагальна реалізація комплексу заходів щодо призупинення діяльності шкідливого виробництва;

2) при цьому модернізація та запровадження прогресивних технологій (енерго- й екологічно ефективних), репарація стану навколишнього середовища та розроблення складу заходів з упередження рецесії є обов'язковими.

Об'єктивним є визнати, що матеріальні ресурси (у т. ч. й фінансові) на відновлення рівня екологічної безпеки у цьому випадку слід залучати за рахунок страхової діяльності (у разі можливості реалізації стратегії обов'язкового екологічного страхування результатів функціонування реального сектору економіки). Для моделювання наслідків функціонування техногенних виробництв на території екологоекономічної системи авторами монографії пропонуються для використання наведені в табл. 4.1.4.2 параметри й показники економічної динаміки, які врахують як сукупні можливості опору складній системі деструктивним впливам, так й імовірність виникнення загроз ендегенному економічному зростанню української економіки.

Таблиця 4.1.4.2

**Вихідні параметри для формалізації моделі забезпечення екологічної рівноваги в контексті досягнення високої енергоефективності промислового виробництва та реалізації політики промислового зростання\***

Параметр	Назва, сутність та зміст параметрів
$\beta$	Швидкість зміни параметрів концентрації шкідливих речовин
$\gamma$	Швидкість нейтралізації викидів
$\alpha$	Швидкість зміни концентрації зусиль, направлених на усунення деструктивних впливів
$\nu$	Швидкість природних втрат та нарощення зусиль для нейтралізації шкідливих викидів
$\rho$	Швидкість дії нейтралізації викидів на навколишній території
$\eta$	Дієве відношення концентрації зусиль до концентрації забруднення
$\kappa$	Швидкість самооздоровлення навколишніх територій
$\sigma$	Швидкість руйнації екосистеми даними викидами
$\lambda$	Швидкість саморегенерації екосистеми

\*Формалізацію та інкорпорацію змінних із обчислення екологічної рівноваги здійснено авторами монографії.

З огляду на пропонування у табл. 4.1.4.2 склад найбільш значимих параметрів, які відтворюють стан екологічної рівноваги економічної системи та визначають рівень еколого-економічної ефективності промислового виробництва, можна у формалізованому вигляді представити початковий стан навколишнього середовища у момент первинного викиду мігруючих шкідливих речовин. Відтак, початкові умови за використання незалежних змінних формалізуємо у вигляді формули із наступною системою рівнянь (4.16):

$$Z(t_0) = Z_0; C(t_0) = C_0; S(t_0) = \rho C_0 / \kappa; k(t_0) = 0, \quad (4.16)$$

де  $Z_0$  – початкова концентрація шкідливих речовин;

$C_0$  – обсяг матеріальних ресурсів та локалізованих зусиль, що зарезервовано для знешкодження техногенного навантаження мігруючих викидів внаслідок поступового нарощування обсягів випуску промислової продукції базовими галузями.

При повторному забрудненні навколишнього середовища енергоємними виробництвами (у цьому разі зауважимо, що буде мати розвиток подій за сценарієм «подвійне навантаження на навколишнє середовище» за рахунок існування процесів, які забезпечують постійні викиди), його стан описуємо наступними модельними рішеннями, приведеними у (4.17):

$$Z(t_{2i}) = Z_{2i}; C(t_{2i}) = C_{2i}; S(t_{2i}) = S_{2i}; k(t_{2i}) = k_{2i}. \quad (4.17)$$

Однак зважаємо на те, що редукція процесів забезпечення високої енергоефективності шляхом запровадження прогресивних екологічно чистих технологій передбачає також реструктуризацію інституційно-ресурсного забезпечення промислового зростання та оптимізацію управління цією стратегією.

Тому, визнаємо об'єктивною наступну умову: знешкодження техногенного навантаження з урахуванням зміни показників економічної динаміки за результатами реалізації політики енергоефективності у промисловості у певний момент часу  $t$  задамо у вигляді нерівності, яка представлена формулою (4.18):

$$Z(t) \leq Z_{\min}, \quad (4.18)$$

де  $Z_{\min}$  – гранична межа – кількісна міра накопичених за попереднім аналізом екозабруднення енергоємними виробництвами.

У разі наближення чи коливання реального рівня концентрації шкідливих речовин до визначеного значення показника це свідчить про те, що до цього часу ще не було порушено баланс екосистеми – її екологічна рівновага.

Відтак, у загальному випадку вирішення задачі оптимізації витрат на ліквідацію забруднення й упередження відхилень від екологічної рівноваги можна розв'язати шляхом реалізації фінансово-економічного механізму формування системи забезпечення високої енергоефективності промислового виробництва з урахуванням резерву матеріальних ресурсів для проведення заходів спрямованих на:

- 1) нейтралізацію шкідливих викидів;
- 2) елімінацію збитків, нанесених навколишньому середовищу застосуванням морально й фізично застарілих виробничих засобів;
- 3) відновлення екологічної рівноваги, що нанесена оточуючому середовищу вторинними відходами й летючими речовинами в результаті функціонування недонавантажених енергогенеруючих потужностей.

Тому, користуючись наведеними авторами монографії у табл. 4.1.4.3 компонентами накопичення й використання різного роду витрат для реалізації моделі забезпечення екологоекономічної ефективності промислового виробництва та достатніх темпів промислового зростання, можна:

Таблиця 4.1.4.3

**Інвестиційні витрати при реалізації моделі забезпечення екологічної рівноваги для досягнення енергоефективності промислового виробництва\***

Складові витрат	Опис складових	Зміст параметрів, формалізованих у модельних вирішеннях
$G_1 = \sum_i K_1 \beta \int_{t_{2i}}^{t_{2i+1}} Z(t) dt$	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 витрачених зусиль на нейтралізацію шкідливих викидів
$G_3 = KVC_0$	Вартість заходів, спрямованих на підтримку екологічної рівноваги у 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 проводиться 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, при якому можна вважати нанесені збитки нейтралізованими при їхній переробці й самоелімінації
$G_6 = K_3 \int_{t_0}^{t_n} k dt$	Вартість збитків, понесених виробництвом при виникненні надзвичайної ситуації внаслідок аварії енергогенеруючого обладнання	$K_3$ – обсяг зусиль та матеріальних ресурсів, що витрачено для ліквідації одноразового викиду критичного обсягу шкідливих речовин.

\*Розроблено, обґрунтовано та систематизовано авторами монографії за власними модельними вирішеннями.

1) суттєво знизити похибки за результатами прогнозування наслідків провадження набору стратегій по промислового зростання за рахунок раціонального використання стратегічного потенціалу загалом та інвестиційних можливостей зокрема;

2) обчислити прогноз необхідного обсягу інвестицій та термінів реалізації політики промислового зростання при досягненні високого рівня енергоефективності й загальної рівноваги економічної системи (а також в регіоні чи у промисловості тощо);

3) за результатами прискіпливого врахування усієї сукупності зазначених у табл. 4.1.4.3 витрат можна встановити напрями активізації процесів промислового зростання та виокремити специфічні для даного етапу розвитку промисловості форми стимулювання інноваційної діяльності з метою нарощення у короткі терміни її СП.

Отже, при реалізації у промисловості активної політики забезпечення високої енергоефективності, а цільових програм в енергоємних і еколого-небезпечних виробництвах слід врахувати матеріальні витрати як на відновлення, нанесених функціонуванням базових галузей (енерго- й ресурсоємних) збитків навколишньому середовищу, так і на підтримання екологічної рівноваги в державі шляхом формування адаптивних систем обробки летючих і твердих шкідливих відходів.

Таким чином, можна констатувати: обсяг витрат на забезпечення результативності структурних трансформацій та збалансованості в економічній системі при односпрямованості вимог до енергоефективності промислового виробництва та екологічної рівноваги можна обчислити за формулою вигляду (4.19):

$$G = \sum_{i=1}^6 G_i \quad (4.19)$$

Наведена й обґрунтована в дослідженні модель повною мірою враховує загальний обсяг імовірної консолідації витрат, а також матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсів на нейтралізацію, упередження та ліквідацію техногенного навантаження, нанесене екосистемі держави. Крім цього, за її використання імовірною стає мобілізація резервів на розбудову системи чистого промислового виробництва із новими якостями. Інкorporацію результатів провадження політики енергоефективності при збереженні загальної рівноваги природних систем у єдиному ланцюзі раціонального використання різних видів ресурсів можна здійснювати у грошових одиницях.

Слід зауважити, що для оцінювання наслідків реалізації заходів із забезпечення промислового зростання треба висунути додаткову вимогу, пропоновану у вигляді формули (4.20), за якою витрати на охорону довкілля повинні дорівнювати витратам на розроблення енергоефективних технологій:

$$G_{VEE} = G_{VES}, \quad (4.20)$$

а відтак – обсяг інноваційних витрат, зокрема на модернізацію промислового виробництва з урахуванням витрат на відновлення екологічної рівноваги можна обчислити за формулою вигляду (4.21):

$$G_M = G_{VEE} + G_{VES}. \quad (4.21)$$

#### 4.1.5. Цільові орієнтири промислового зростання для забезпечення результативності структурних реформ в економіці

Обґрунтовані вище авторами вимоги до змісту етапів реалізації політики активізації процесів промислового зростання, а також, пропонований у пп. 4.2 та 4.3 комплекс економетричних модельних вирішень є основою для провадження дослідно-експериментальної перевірки адекватності розроблених прогнозно-аналітичних методів і моделей за використання прикладного інструментарію системно-комплексного оцінювання-прогнозування масштабів розвиненості стратегічного потенціалу «*MiNerGy v.5.0*». Підкреслимо, що архітектура цього програмного забезпечення сформована таким чином, що аналітичні рішення здійснюються за кількома рівнями складності.

При цьому синхронізація процесів досягнення високого рівня енергоефективності та екологічної рівноваги зумовить виникнення сукупного ефекту та ендогенно спрямоване зростання промисловості. Тому, не буде перебільшенням наступне твердження: необхідність підтримання й досягнення високого рівня енергоефективності промислового виробництва та екологічної рівноваги на задовільному рівні – вимога часу, яка не може бути ні анульованою, ні автоматично вирішеною без докладання зусиль за визначеними пріоритетами.

З огляду на те, що динамічне накопичення й нарощення сутнісних деструктивних змін у енергетичному секторі держави зумовлює негативні трансформації в екологічній системі (використання застарілих технологій і техногенне навантаження за рахунок фізичної зношеності ОВЗ), то окреслення достатніх умов усунення наслідків зазначеного деструктивного явища – одне із найскладніших завдань сучасних економічних досліджень та промислової політики. Відповідно, при цілеспрямованому впровадженні наявних розробок, заходів (програм) із енергоефективності та екологоощадних технологій, а також проектів по форсованому виробництву нових котлоагрегатів національних товаровиробників можливе отримання сукупного ефекту – поряд із скороченням витрат на видобуток (виробництво) енергоносіїв і імпорту природного газу, зменшенням шкідливих викидів у довкілля, зниженням витрат на проміжне енергоспоживання та зростанням енергоефективності, буде досягнуто зростання обсягів ВДВ, нарощення темпів промислового зростання і модернізація технологій (перехід на альтернативні джерела енергії) використання палива, природного газу та електроенергії.

Відтак, розроблений комплекс моделей фінансових витрат, спрямованих на досягнення екологічної рівноваги та високої енергоефективності промислового виробництва, де враховано:

1) *швидкість*: нейтралізації викидів; природних витрат при їх нейтралізації; самооздоровлення територій; руйнації екосистеми при постійному навантаженні;

2) *вартість*: ліквідації техногенного впливу; нейтралізації останнього; превентивних заходів, а також по підтриманню екологічної рівноваги, по усуненню збитків при надзвичайних ситуаціях тощо – дозволяє в архітектурі оригінальної цільової програми «*MiNerGy v. 5.0*» формалізувати адекватні реальним виробничо-господарським процесам модельні вирішення по оцінюванню-прогнозуванню ІМПВ.

Зазначене забезпечило *побудову* об'єктивної архітектури оригінального програмного забезпечення «*MiNerGy v. 5.0*», її використання та апробація на рівні промислових підприємств та об'єднань (зокрема, як на промислових підприємствах АТЕКУ, так при діагностиці діяльності асоціації) отримати об'єктивну:

а) прогнозно-аналітичну оцінку розвиненості СП та інвестиційних можливостей промисловості;

б) ранжування й добір проектів по впровадженню прогресивних технологій;

в) удосконалення моделі технологічної конкурентоспроможності промисловості за потенціально-факторними ознаками;

г) виокремлення набору функціональних, загально-конкурентних та потенційно-факторних стратегій, що уможливають формування, нарощення та повне освоєння усієї сукупності компонент СП;

д) побудову прогнозу макроекономічних показників та структурно-динамічних зрушень у промисловості на основі упередження (до 2030 р.) з обґрунтуванням чотирьох варіантів докладання зусиль при виникненні ресурсних обмежень, визначенням фінансових витрат та наслідків у разі форсованого розвитку пріоритетної, на даний час, галузі – промислової теплоенергетики, обчисленням імовірних енергоекономічних параметрів розвитку та прибутку від економії природного газу.

Застосування автором трирівневого підходу при прогнозно-аналітичному оцінюванні спиралось на необхідність врахування:

а) відмінного рівня ТПВ галузей і виробництв;  
б) динамічності процесу становлення нових форм соціально-економічних і виробничо-господарських відносин у різних видах економічної діяльності не лише на державному, але й на регіональному рівнях.

Це спричинило відхід від технократичної формалізації організаційно-економічних, технологічних, енерго- й екологоекономічних процесів у моделях, що уможливило:

удосконалення процедур системно-комплексної оцінки-прогнозування;  
формування стратегій за наслідками використання моделей 3-х рівнів складності (промислових технологій; середньозваженого за галузевим рівнем; середньо-групового на макрорівні);

встановлення, що за рахунок: зміни характеру промислової політики на активну із комплексною модернізацією базових секторів; оптимізації ресурсно-галузевої структури; зростання рівня енергоефективності при оновленні ОВЗ; впровадження когенераційних установок і сучасних котлоагрегатів із ККД 92,9–94,0% в промисловій теплоенергетиці було б досягнуто економії природного газу в:

- 2010 р. – 1,12 млрд. куб. м;
- 2020 р. – 2,4 млрд. куб. м;
- 2030 р. – 3,6 млрд. куб. м.

Безумовно, досягнення зазначених параметрів в енергоекономічній сфері потребує відповідного інвестиційного забезпечення та раціоналізацію структури витрат за джерелами фінансування, що було теж обчислено і представлено авторами монографії (приведено у табл. 4.1.5.1).

Порівнюючи результати моделювання (за рядом модельних рішень формалізованих у «*MiNerGu v. 5.0*») наслідків реалізації набору запропонованих до запровадження стратегій формування, нарощення та освоєння стратегічного потенціалу встановлено певні напрями та сценарії трансформації траєкторії розвитку національної промисловості (зазначене формалізовано авторами на рис. 4.1.5.1). Зокрема, слід відзначити, що за використання цільового програмного забезпечення авторами:

а) обчислено параметричні зміни основних макроекономічних показників та структурних зрушень у промисловості;

б) визначено порогові орієнтири енергоекономічних показників, що можуть бути реально досягнуті протягом 2010–2030 рр.

При цьому, з'ясовано (результати прогнозування, приведені дослідниками у табл. 4.1.5.1 і 4.1.5.2), що за рахунок врахування зміни характеру промислової політики на активну із:

- а) комплексною модернізацією базових секторів;  
б) оптимізацією ресурсно-галузевої структури;  
в) нарощенням рівня енергоефективності при оновленні ОВЗ;

г) впровадженням когенераційних установок і сучасних котлоагрегатів із ККД 92,9–94,0% промислової теплоенергетики – економія природного газу складатиме у:

- 2010 р. 1,16 млрд. куб. м (428,33 млрд. дол. США);
- 2020 р. – 2,41 млрд. куб. м (1190,32 млрд. дол. США);
- 2030 р. 3,62 млрд. куб. м (2233,89 млрд. дол. США);

2) врахування загальних витрат і термінів реалізації програми комплексної модернізації промислової теплоенергетики у відповідних нерівностях при моделюванні цільового вектору оптимізації структури енергоспоживання і відновленні рівноваги в екологічній системі держави дозволяє стверджувати про наступне:

а) імовірне зменшення обсягів природного газу на 20,5–32,4%. Однак, зростання енергоспоживання із альтернативних і відновлювальних джерел енергії (біопалива, вторинних скидних тепло ресурсів і технологій утилізації теплоти відхідних газів) на 11,7%;

б) збільшення фінансування реальних проектів із забезпечення високого рівня енергоефективності промислового виробництва за рахунок держбюджету – від 2,41% (0,31 млрд. грн.) у 2011 р. до:

- 10,77% (1,84 млрд. грн.) у 2020 р.;
- 15,58% (3,26 млрд. грн.) у 2025 р.;
- 15,86% (3,93 млрд. грн.) у 2030 р.;

3) при сучасному рівні ТПВ енергоефективність промислового виробництва у 2030 р. становитиме:

а) 3,33 дол. США /кг н.е. – у разі реалізації її оптимальної моделі розвитку промисловості;

б) 4,43 – при нарощенні інвестиційних можливостей промислової теплоенергетики та форсованому її розвитку;

в) 1,88 дол. США /кг н.е. – підтримці інерційності детермінант промислового зростання, проте, при провадженні механізмів енерго- й технологічного аудиту.

Однак зазначене дозволить вже у 2015 р. досягти сучасних показників Словенії, Чехії (рис. 4.1.5.2).

Підкреслимо: відмінність від існуючих моделей економічного зростання, що розглядають витрати на запровадження цільових програм у національному господарстві від запропонованої в дослідженні оптимізаційної моделі розвитку національної промисловості у тому, що вона враховує синхронність провадження процесів забезпечення високої енергоефективності та екологічної рівноваги в державі в контексті забезпечення достатніх темпів промислового зростання за результатами регенерації національної промисловості. Це здійснюється завдяки комбінованому моделюванню показників економічної динаміки і побудові економетричних моделей оптимальної й рівноважної траєкторії розвитку виробничо-економічної системи держави.

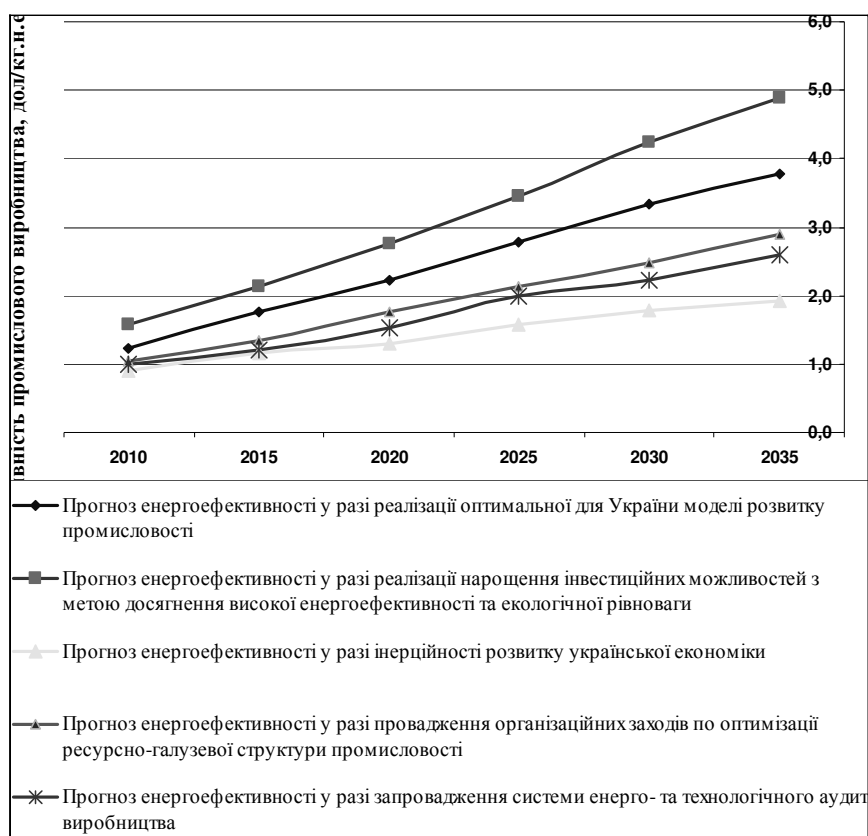


Рис. 4.1.5.1. Траєкторія промислового зростання у разі реалізації політики промислового зростання за пріоритетами забезпечення енергоефективності та екологічної рівноваги

Таблиця 4.1.5.1

Прогнозування структури промислового виробництва до 2030 р.  
у разі реалізації політики високої енергоефективності  
та забезпечення екологічної рівноваги для активізації процесів промислового зростання  
(при локалізації зусиль на форсованому розвитку  
промислової теплоенергетики), %

Прогнозний період, роки	Добувна промисловість		Харчова промисловість	Легка промисловість	Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	Хімічна та нафтохімічна промисловість	Металургія та обробка металу		Машинобудування	Вироблення та розподіл електроенергії, газу та води		Інші види галузей промисловості	Частка, %	
	в цілому	у т. ч. паливна					в цілому	у т. ч. чорна металургія		в цілому	промислова теплоенергетика		енергозатратних галузей	наукоємних галузей
2010	6,00	4,24	18,46	0,92	12,03	6,18	21,13	21,25	10,72	15,65	5,46	8,91	60,99	39,01
2011	5,55	4,02	18,58	0,98	12,54	6,16	20,84	21,08	10,55	15,70	5,48	9,10	60,79	39,21
2015	4,85	3,31	19,01	1,55	13,21	6,08	19,66	20,36	10,28	15,54	5,42	9,82	59,34	41,66
2020	4,13	2,69	19,48	2,03	13,90	5,97	18,20	19,46	10,09	15,54	5,42	10,66	57,64	42,26
2025	3,55	2,24	19,88	2,73	13,10	5,86	16,79	18,58	12,38	14,28	4,98	11,43	53,58	46,42
2030	3,10	1,91	20,24	3,86	12,80	5,74	15,44	17,72	13,11	13,07	4,56	11,64	50,15	50,85

\*Тут і надалі обчислено авторами монографії з використанням цільового програмного забезпечення «MiNerGu v.5.0», що побудовано на основі оригінальних модельних вирішень та сформованої у межах дослідження системи інтегральних показників-індикаторів розвиненості масштабів стратегічного потенціалу промисловості та основних його компонент.

**Умови реалізації стратегії забезпечення високої енергоефективності  
та екологічної рівноваги виробничо-економічної системи до 2030 р.  
при нарощенні інвестиційних можливостей промислової теплоенергетики**

Основні макроекономічні показники	Роки та періоди середньорічної динаміки				
	2010	2015	2020	2025	2030
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності, млрд. грн.	9,40	13,24	17,09	20,93	24,78
Щорічні темпи зростання обсягу фінансування реальних інноваційно-інвестиційних проектів, %	8,91	6,17	4,71	3,81	3,20
Власні джерела інвестування інноваційної діяльності у промисловості, млрд. грн.	7,85	10,99	12,85	14,76	17,42
Частка власних джерел у загальному обсязі фінансування еколого-та енергофактивних проектів, %	<b>83,55</b>	<b>83,00</b>	<b>75,20</b>	<b>70,50</b>	<b>70,30</b>
Державний бюджет та місцеві, млрд. грн.	0,14	0,31	1,84	3,26	3,93
Частка державного та місцевого бюджетів у загальному обсязі фінансування, %	<b>1,45</b>	<b>2,41</b>	<b>10,77</b>	<b>15,58</b>	<b>15,86</b>
Кошти вітчизняних інвесторів, млрд. грн.	0,11	0,23	0,23	0,27	0,33
Частка коштів вітчизняних інвесторів у загальному обсязі фінансування, %	<b>1,07</b>	<b>1,35</b>	<b>1,35</b>	<b>1,26</b>	<b>1,32</b>
Кошти іноземних інвесторів, млрд. грн.	0,13	0,10	0,07	0,05	0,04
Частка коштів іноземних інвесторів, %	<b>1,36</b>	<b>0,75</b>	<b>0,42</b>	<b>0,21</b>	<b>0,16</b>
Кредити, млрд. грн.	1,14	1,60	2,05	2,52	2,96
Частка кредитів, %	<b>12,12</b>	<b>12,04</b>	<b>11,13</b>	<b>12,00</b>	<b>11,96</b>
Інші джерела фінансування, млрд. грн.	0,04	0,02	0,05	0,07	0,10
Частка інших джерел фінансування, %	<b>0,38</b>	<b>0,45</b>	<b>0,40</b>	<b>0,35</b>	<b>0,40</b>

Продовження табл. 4.1.5.2

Параметри розвитку виробництва та розподілення електроенергії, газу та води у разі реалізації комплексної програми комплексної модернізації промислової теплоенергетики у 2010–2017 рр.	2009	2010	2015	2020	2025	2030
Обсяг використання природного газу (попередні значення при існуючих потребах у тепловій енергії та нарощенні промислових потужностей), млрд. куб. м	13,00	12,35	12,09	11,83	11,44	11,18
Вартість програми по провадженню когенераційних установок, теплонасосів на біопаливі та вугіллі з оптимізацією вогневого простору, млрд. дол. США (розподіл із урахуванням повного освоєння)		9,28	12,26	–	–	–
Економія обсягів використання природного газу, млрд. куб. м		1,16	1,67	2,41	3,17	3,62
Очікувана ціна природного газу, дол. США/тис. куб. м	389,01	370,37	432,10	493,83	555,56	617,28
Обсяги використання електроенергії, млрд. кВт. год.	35,89	34,09	33,73	33,73	33,73	33,37
Очікувані обсяги економії коштів, млрд. дол. США		0,48	0,78	1,20	1,76	2,34
Заміщення використання природного газу, %		9,00	10,00	12,00	13,00	14,00
Зниження викидів парникових газів, % до базового року		8,00	9,00	10,00	11,00	12,00
Зменшення тепловтрат при транспортуванні,		13,00	11,00	9,00	8,00	7,00
Збільшення загальної ефективності функціонування систем теплогенерування та постачання в межах національного промислового виробництва, % до		4,00	6,00	8,00	10,00	12,00
Очікуваний чистий прибуток за наслідками реалізації програми комплексної модернізації промислової теплоенергетики (термін окупності 3,9 роки), млрд. дол. США		–	10,01	11,78	20,27	40,55

За обчисленими й експериментально перевіренними вирішеннями встановлено наступне:

- у 2015 р. загальний обсяг інвестиційних вкладень у ОВЗ буде освоєно (якщо він становитиме 1903,0 млн. дол. США),
- у 2030 р. – масштаби фінансування повинні складати у межах 3093,0–4100,0 млн. дол. США (при щорічних темпах зростання на рівні 3,2%).

Певним чином підсумовуючи результати використання оригінального прикладного інструментарію «MiNerGy v. 5.0» для оцінювання та побудови прогнозу макроекономічних показників, який формалізовано за використання комплексу інтегрованих економетричних моделей, авторами:

1) у табл. 4.1.5.1 і 4.1.5.2 *узгалънено* дані щодо імовірних параметрів розвитку національної промисловості, а також трансформаційних змін в межах її ресурсно-галузевої структури з обґрунтуванням необхідних умов та очікуваних порогових орієнтирів;

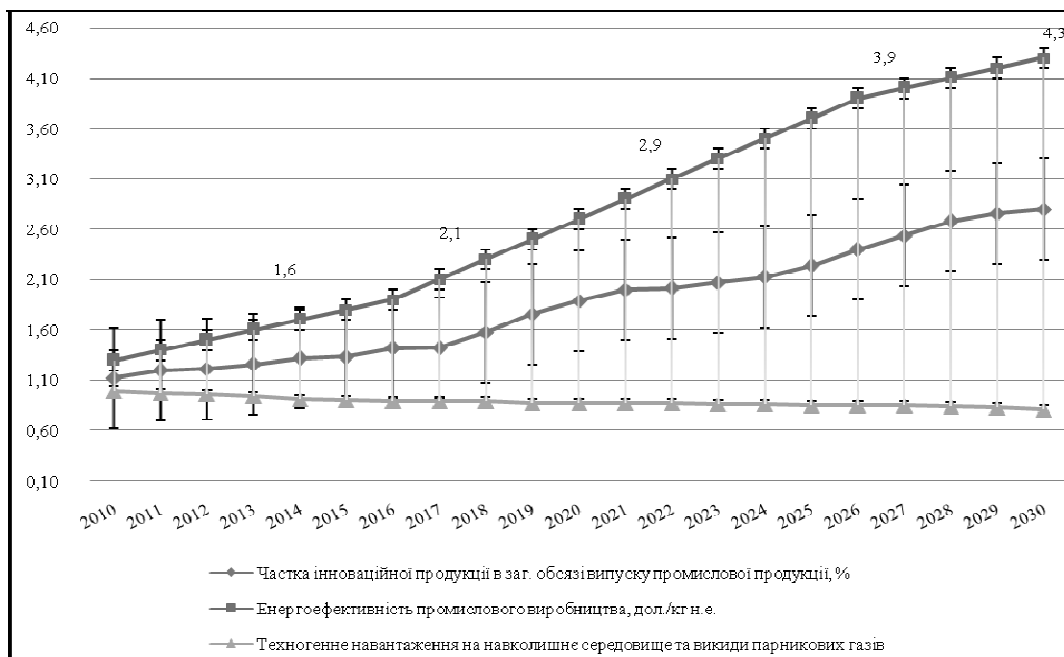
2) *приведено* необхідний обсяг інвестиційних витрат для досягнення цільових орієнтирів розвитку з урахуванням імовірності досягнення високої енергоефективності та екологічної рівноваги в державі;

3) *розраховано* прогнози макроекономічних показників, які побудовані за динамічними трендовими моделями з урахуванням можливої реалізації існуючих у сфері енергоефективності нормативно-правових регуляторів, використання засобів організаційно-економічного впливу та стимулювання інноваційних процесів, диверсифікації зовнішньоекономічної діяльності;

4) перехресне врахування зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на темпи промислового зростання, а також вимог до ТПВ, енергоефективності, техногенного навантаження базових галузей на навколишнє середовище в інформаційній базі «*MiNerGy v. 5.0*» дозволили *встановити*:

а) траєкторію розвитку до цільового (визначеного) рівня енергоефективності у відповідності із наявним масштабом розвиненості стратегічного потенціалу промисловості за рахунок інтенсифікації процесів його формування й нарощення;

б) імовірнісні значення параметрів екологічної рівноваги в економічній системі держави у разі реалізації запланованих проєктів.



**Рис. 4.1.5.2. Прогнозні параметри розвитку виробничо-економічної системи та врахування їхнього взаємозв'язку при моделюванні темпів промислового зростання**

З огляду на вищенаведені (прогнозно-аналітичні значення параметрів розвитку промисловості) розрахунки, отримані за результатами моделювання в програмі «*MiNerGy v. 5.0*» можна засвідчити наступне:

у сучасних умовах господарювання, визначеної дієвості функції макроекономічного регулювання інноваційних та інвестиційних процесів у промисловості – існуюча економічна політика, що реалізується системою державного управління, не є результативною. Оскільки:

1) нею не визначено об'єкти локалізації зусиль, інвестиційні можливості яких дозволять регенерувати виробничий потенціал та забезпечити загальноекономічне прискорення при зниженні техногенного навантаження;

2) особливо, якщо врахувати, що іноземний капітал у докризові часи не забезпечував потреби промисловості (статистика прямих капітальних інвестицій засвідчила, що частка кредитів в структурі основного капіталу не перевищувала 14–15%, а іноземних інвесторів у загальному обсязі інноваційних вкладень складала 3,0%.

Відтак, зіставивши результати моделювання (формалізованих у програмі «*MiNerGy v. 5.0*») наслідків реалізації набору пропонувань до реалізації стратегій формування, нагромадження і освоєння стратегічного потенціалу промисловості та імовірності нарощення інвестиційних можливостей авторами:

а) *визначено* напрями і сценарії трансформації траєкторії розвитку національної промисловості;

б) *обчислено* параметричні зміни основних макроекономічних показників та структурних зрушень в економіці;

в) *встановлено* порогові значення енергоекономічних показників, що імовірно досягнути у 2010–2030 рр.

Крім того, в роботі доведено, що за рахунок:

а) зміни характеру промислової політики на активну із комплексною модернізацією базових секторів;

б) оптимізації ресурсно-галузевої структури та нарощення енергоефективності при оновленні ОБЗ;

в) впровадження когенераційних установок і сучасних котлоагрегатів із ККД 92,9–94,0% в промисловій теплоенергетиці – економія природного газу складатиме у 2010 р. – 1,12 млрд. куб. м (428,3 млрд. дол. США); у 2020 р. – 2,4 млрд. куб. м (1190,3 млрд. дол.); у 2030 р. – 3,6 млрд. куб. м (2233,9 млрд. дол. США). А врахування загальних витрат і термінів реалізації програми комплексної модернізації промислової теплоенергетики у відповідних нерівностях при моделюванні цільового вектору «оптимізації структури енергоспоживання і відновлення екологічної рівноваги» дозволило вирахувати параметри:

1) зменшення обсягів витрат природного газу на 20,5–32,4%;

2) зростання частки альтернативних і відновлювальних джерел енергії (біопалива, вторинних скидних тепло-ресурсів, утилізації теплоти відхідних газів) у загальному ПЕБ на 11,7%;

3) збільшення фінансування на проекти із енергоефективності за рахунок держбюджету: у 2011 р. – до 2,41% (0,31 млрд. грн.); у 2020 р. – 10,77% (1,84 млрд. грн.); у 2025 р. – 15,58% (3,26 млрд. грн.); у 2030 р. – 15,86% (3,93 млрд. грн.).

Розрахунки засвідчили, що рівень енергоефективності промислового виробництва: при сучасному рівні ТПВ у 2030 р. становитиме:

- 3,33 дол. США /кг н.е. – у разі реалізації її оптимальної моделі розвитку;
- 4,43 – при нарощенні інвестиційних можливостей і форсованому розвитку промислової теплоенергетики;
- 1,88 дол. США /кг н.е. – при інерційності детермінант промислового зростання і провадженні механізмів енерго-ї технологічного аудиту (дозволить у 2015 р. досягти сучасних параметрів Словенії, Чехії).

Відтак, основними напрямками реалізації політики активізації процесів промислового зростання є – державна політика у сфері активізації інвестиційних можливостей національного промислового виробництва, за якою слід:

а) обґрунтувати загальну інноваційно-інвестиційну стратегію у промисловості з конкретно визначеними цілями та шляхами реалізації форсованого розвитку промислової теплоенергетики за використання національного науково-технічного й виробничого потенціалу;

б) запропонувати детальні галузеві й комплексні цільові програми з обґрунтуванням об'єктів прикладення зусиль (поряд із наведеним здійснювати регулярний перегляд цільових державних програм);

в) розробити загальноохоплюючу законодавчу та нормативну базу, що врегульовує питання в інноваційній та інвестиційній сфері, адаптовану до вимог законодавства ЄС;

г) визначити стратегічні цілі та можливості (стратегічний потенціал) промисловості (а також її галузей) стосовно концентрації зусиль в окремих галузях і виробництва з урахуванням обмеженості ресурсів і часу на оновлення та модернізацію промислових технологій;

д) вдосконалити діяльність антимонопольних комітетів та функції загальнодержавних і регіональних регулюючих комісій по реалізації цільових функцій контролю за виконанням договорів поставки імпортного теплоенергетичного обладнання;

ж) запровадити ефективну систему моніторингу реалізації інноваційно-інвестиційної політики у промисловості;

з) визначити пріоритетні напрями під які будуть надавати пільгові кредити, а саме стосовно реалізації та впровадження (створення/поширення): когенерації; ВТП, при умові підвищення ефективності використання ПЕР на визначену величину та зниження ресурсомості; системи управління енерговикористання та регіонального енергозабезпечення власними енергоресурсами; системи добровільних угод уряду, спрямованих на підвищення енергоефективності; ЕСКО компаній; реконструкції та теплоізоляції устаткування; оновлення централізованого теплопостачання та промислових енергосистем; децентралізованої генерації.

Розроблено науково-методичні положення:

а) трьохступеневої прогностно-аналітичної оцінки масштабів розвиненості стратегічного потенціалу, що виконуються за використання системи показників (абсолютних, інтегральних та узагальнених показників, радіус-і нормо-векторів) та обґрунтованого критерію оцінки (агрегованого показника-індикатора);

б) вибору для впровадження у промисловості оптимального варіанту інноваційно-інвестиційних проектів.

Перевагами яких є:

1) формування реальних цілей та втілення нового набору стратегій управління формуванням й нарощення стратегічного потенціалу за рахунок реалізації організуючого цільового функціоналу, що забезпечує енергоефективність та екологічну рівновагу при цілеорієнтації процесів використання стратегічного потенціалу;

2) регенерація конкурентних позицій промисловості за наслідками прогнозування та узгодження цілей інноваційно-інвестиційної політики із загально-конкурентним, функціональним та потенціально-факторним інструментарієм реалізації національних економічних інтересів;

3) об'єктивність кількісної оцінки реальних значень як стратегічного потенціалу, так і його окремих компонент за агрегованим показником-індикатором та фактичних його відхилень від «ідеального» стану (орієнтиру), що дозволяє коригувати дії складових організаційно-економічного механізму активізації процесів промислового зростання –  $OEM_{AP3}$  в межах системи інвестиційного забезпечення реалізації оптимальної моделі розвитку у визначений період часу та на певний період упередження;

4) обчислення вимог до рівня розвиненості стратегічного потенціалу, а у разі функціонування в умовах ресурсних обмежень – обґрунтування варіантів розвитку подій за чотирма сценаріями безпосереднього впливу на ключові елементи складної системи;

5) розроблення та реалізація технологій управління за відхиленнями шляхом прямого виконання рішень щодо підвищення техніко-організаційного рівня виробництва;



б) проектування дієвих систем контролю за показниками енергоефективності й екологічної рівноваги з реагуванням на зміну/відхилення фактичних показників від прогнозних;

7) рефлексивний добір засобів і заходів із усунення загроз і ризиків, а також генерування резервів, що обумовлюють формування, нарощення та повного освоєння інвестиційних можливостей у відповідності до встановленого за агрегованим показником певного етапу життєвого циклу виробничо-економічної системи.

У межах теоретико-концептуального підходу до вирішення завдань системно-комплексного оцінювання-прогнозування стратегічного потенціалу національного промислового виробництва за рахунок комплексування домінант наступних методологічних парадигм:

а) апрагматичної, принципові положення якої: характеризують вимоги до проектів, заходів чи нововведень, що:

- забезпечать їх реалізацію;
- визначають умови забезпечення результативності їх провадження;
- дозволяють встановити сукупність найвагоміших регресорів, за якими можна ідентифікувати масштаби інвестиційних можливостей промисловості;

б) прагматичної, ресурсно-функціональне забезпечення якої дозволяє:

- сформулювати принципи провадження процедур;
- визначити клас і типи проведення економічного аналізу;
- описати в узагальненому вигляді оціночні алгоритми;
- встановити цілі управління;
- обґрунтувати єдиний критерій провадження системно-комплексної прогнозно-аналітичної оцінки;

в) алгоритмізації, за використання її динамічних системотехнічних методів і метапроектних методик, що спираються на теорію систем, було – *аргументовано* пріоритетність і послідовність виконання управлінських функцій.

Це дозволило:

- спрямовувати і скоригувати науково-дослідні операції та удосконалити методи економетричного аналізу;
- розробити науково-методичні положення:

а) здійснення процедур трьохступеневої прогнозно-аналітичної оцінки стратегічного потенціалу промисловості, що виконуються за використання системи показників (абсолютних, інтегральних та узагальнених показників, радіус-і нормо-векторів) та обґрунтованого критерію оцінки (агрегованого показника-індикатора);

б) вибору для впровадження у промисловості оптимального варіанту інноваційно-інвестиційних проектів, комплексу заходів та нововведень у промисловості.

#### *Література до підрозділу 4.1*

1. Барканов В. І. Концепція побудови організаційно-економічного механізму активізації інвестиційних процесів у промисловості : [текст] / В. І. Барканов, Н. У. Фішук // Матер. XXI міжнар. конф. «UKR-POWER 2007: Проблеми енергозбереження, безпеки, екології в промисловій і комунальній енергетиці», 12–16. 06. 2007, м. Ялта. – Ялта : АРЗТ «Укргропромкомплекс», АТЕКУ, 2007. – С. 15–25.
2. Микитенко В. В. Корегування енергетичної політики держави в умовах транснаціоналізації світової економіки / В. В. Микитенко // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2 (14). – С. 110–117.
3. Микитенко В. В. Формування механізмів управління макросистемною еволюцією української економіки / В. В. Микитенко // Вісник КНУТД : зб. наук. праць. – К., 2008. – № 3 (41). – С. 129–139.
4. Барканов В. І. Моделювання ефективності інноваційних витрат у промисловому виробництві : [текст] / В. В. Микитенко, В. І. Барканов, Л. С. Ладонько // Національне господарство України: теорія та практика управління [зб. наук. пр. ; ред. кол. Л. Дейнеко та ін.] – К. : РВПС України НАНУ, 2008. – С. 133–141.
5. Микитенко В. В. Формування потенціалу соціально-економічних та організаційних змін : моногр. / [В. І. Барканов, О. О. Демешок, І. А. Ігнатєва, Я. І. Юрик та ін.] ; за ред. В. В. Микитенко. – К. : РВПС України НАНУ і КНУТД МОНУ, Вишемирський, 2010. – 875 с.
6. Микитенко В. В. Методологічні підходи з обґрунтування і прогнозування прогресивних технологічних систем у промисловості : [текст] / В. В. Микитенко, О. М. Алімов // Економіка промисловості : наук. журнал. – 2004. – № 4 (22) – С. 48–57.
7. Микитенко В. В. Характерні особливості прогнозування ефективності прогресивних промислових технологій : [текст] / -В. В. Микитенко // Фундаментальные исследования в современном инновационном процессе: организация, эффективность, интеграция : [зб. наук. пр.]. – К. : Фенікс, 2004. – С. 444–457.
8. Барканов В. І. Дослідження складних систем та використання методів адаптивного управління для досягнення загальної рівноваги : [текст] / Барканов В. І., Микитенко В. В. // Стратегія розвитку України. економіка, соціологія, право : наук. ж-л. – Вип. 1–2 ; гол. ред. д.е.н., проф. О. П. Степанов. – К. : Вид-во Нац. авіац. ун-т, 2009. – 457 с. – С. 58–69.
9. Барканов В. І. А. С. 28673 Комп'ютерна програма «Цільове програмне забезпечення: прогнозно-аналітична оцінка інвестиційних можливостей промислового виробництва «MiNerGu v.5.0.» / В. І. Барканов, Д. О. Микитенко, В. В. Микитенко (Україна) // Заявл. 07. 04. 2009 р. № 29220 ; опубл. : «Офіційний бюлетень авторське право і суміжне право», 2009. – № 18. – 300 с.
10. Барканов В. І. Побудова та використання прикладного інструментарію оцінювання-прогнозування інвестиційних можливостей національного промислового виробництва : [текст] / В. І. Барканов // Сучасні проблеми розвитку фінансової сфери України : [зб. матер. наук-прак. конфер. ; за заг. ред. д.е.н., проф. М. А. Коваленка], 18. 02. 2010, м. Херсон. – Херсон : ХНТУ Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2010. – 362 с. – С. 262–272.
11. Микитенко В. В. Управління інноваційним розвитком держави: аналіз та перспективи : [текст] / В. В. Микитенко, І. С. Гращенко // Державотворчі процеси соціально-економічної моделі розвитку України на сучасному етапі : [зб. наук. пр.]. – у 2-х тт. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2007. – Т. 1. – Ч. 1. – С. 112–119.
12. Барканов В. І. Динаміка стратегічних пріоритетів в енергетичній сфері як фактор кореляції інвестиційної політики у промисловості України : [текст] / В. І. Барканов // Економіка промисловості України : зб. наук. праць. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – С. 79–97.

13. Барканов В. І. Роль інвестування в організації стабільного функціонування переробних підприємств : [текст] / В. І. Барканов, Н. Б. Кирич // Інвестиції: практика та досвід. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – № 8. – С. 9–12.
14. Барканов В. І. Інституційне забезпечення інвестиційних процесів у національному господарстві : [текст] / В. І. Барканов, Н. У. Фішук // Матер. XX міжнар. конф. «UKR-POWER 2006» «Комплексне вирішення задач енергозбереження в промисловій та комунальній енергетиці в умовах подорожчання енергоносіїв», 12–16. 09. 2006, м. Ялта – Ялта : Вид-во АТЕКУ, 2006. – С. 7–13.
15. Микитенко В. В. Моделі управління поведінкою виробничо-економічної системи для забезпечення індивідуальної надійності її функціонування : [текст] В. В. Микитенко, Г. Г. Кузьменко // Економічна кібернетика. – Донецьк : ДонНУ, 2009. – № 1–2 (55–56), 2009. – С. 43–54.
16. Микитенко В. В. Коридори еволюції української економіки та інкорпорація зовнішньоекономічних впливів при прогнозуванні траєкторії її розвитку / В. В. Микитенко // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 4 (14). – С. 52–69.
17. Микитенко В. В. Стратегічний ресурс соціально-економічної трансформації промислового виробництва / В. В. Микитенко, Д. О. Микитенко // Бізнес-навігатор, 2009. – Херсон : Ред-вид. центр МУБіП. – № 1 (16). – С. 43–50.
18. Микитенко В. В. Засоби та методи управління забезпеченням економічної безпеки у промисловості / В. В. Микитенко, С. В. Приходько // Національне господарство України: теорія та практика управління : зб. наук. праць. – К. : РВПС України НАН України, 2010. – 268 с. – С. 100–110.
19. Барканов В. І. Сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні. Наукове видання : [текст] / В. І. Барканов. – К. : Вид-во РВПС України НАН України, 2000. – 29 с.
20. Барканов В. І. Україна: проблеми економічного зростання та мобілізації внутрішніх резервів економіки : наук. вид. / [Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Лисецький А. С., Хлобистов С. В., Барканов В. І. та ін.] – К. : РВПС України НАН України, 2000. – 131 с.
21. Барканов В. І. Стан основних фондів і тенденції відтворювальних процесів в економіці України: наук. вид. / [Дорогунцов С. І, Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Степаненко А. В., Фащевський М. І., Барканов В. І. та ін.] – К. : РВПС України НАН України, 2001. – 252 с.
22. Барканов В. І. Інвестиційні фактори підприємництва : моногр. / В. І. Барканов. – К. : РВПС України НАН України ; вид-во ЗАТ «Нічлава», 2001. – 144 с.
23. Микитенко В. В. Геополітична варіативність розвитку української економіки в сучасних умовах / В. В. Микитенко, Д. О. Микитенко // Проблеми соціально-економічного розвитку регіонів в контексті сучасних процесів міжнародної інтеграції : зб. наук. праць. – Херсон : Вид-во ХТУ: ПП Вишемиський, 2008. – С. 96–111.
24. Микитенко В. В. Формування, нарощення та практичне використання потенціалу системно-універсального функціонування / В. В. Микитенко, О. О. Прохода // Бізнес-навігатор, 2009. – Херсон : Ред-вид. центр МУБіП. – № 1 (16). – С. 37–43.
25. Микитенко В. В. Українська макрогенерація: генеза, еволюція та перспективи розвитку економіки / Б. М. Андрушків, В. В. Микитенко // Стратегія розвитку України. (економіка, соціологія, право) : наук. журнал ; гол. ред. О. П. Степанов. – Вип. 1–2. – К. : НАУ, 2009. – 457 с. – С. 75–82.
26. Микитенко В. В. Дослідження складних систем енергетики та використання методів адаптивного управління для досягнення загальної рівноваги / В. В. Микитенко, В. І. Барканов // Стратегія розвитку України. (економіка, соціологія, право) : наук. журнал ; гол. ред. О. П. Степанов. – Вип. 1–2. – К. : НАУ, 2009. – 457 с. – С. 58–69.
27. Микитенко В. В. Оптимізаційні моделі макроекономічного регулювання інноваційних процесів на різних рівнях управління промисловістю [Електронний ресурс] / В. В. Микитенко, Л. С. Ладонько // Ефективна економіка. – 2009. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=16>.
28. Микитенко В. В. Макроекономічне регулювання процесів забезпечення енергоефективності: методологія оцінки і прогнозу, методичні підходи та практичний інструментарій А. С. 21673 Україна / В. В. Микитенко ; опубл.: «Офіційний бюлетень авторське право і суміжне право» – 2007. – № 12. – 4 с.
29. Микитенко В. В. А. С. Цільове програмне забезпечення оцінки, прогнозу макроекономічних показників та енергоефективності промислового виробництва – (MINErgo v. 4.1) А. С. 21784 Україна / В. В. Микитенко ; заявл. опубл. «Офіційний бюлетень авторське право і суміжне право», 2007. – № 13. – 3 с.
30. Микитенко В. В. А. С. 28674. Комп'ютерна програма: «Цільове програмне забезпечення: прогнозно-аналітична оцінка коридорів еволюції української економіки та розробка технологій стратегічного управління її розвитком «MainStream. Pro v.5.1» А. С. 28674 / В. В. Микитенко В. В., Д. О. Микитенко (Україна) ; заявл. 07. 04. 2009 р. № 29221 ; опубл. «Офіційний бюлетень авторське право і суміжне право», 2009. – № 18. – 300 с.
31. Барканов В. І. Прогрес і системні новації в теорії управління національним господарством : [текст] / В. І. Барканов, О. О. Прохода // Матер. міжнар. наук.-прак. конф. «Україна–Чехія–ЄС: сучасний стан та перспективи» : [зб. матер. міжнар. наук.-прак. конф.; відп. ред. д.е.н., проф. Г. Г. Савіна] (Вип. 5). – Херсон–Прага–Херсон. – Херсон : ХНТУ Вид-во ПП Вишемиський В. С., 2008. – С. 37–42.
32. Барканов В. І. Економіко-статистичне моделювання основних детермінант процесу реалізації промислової продукції та прийняття оптимізаційних рішень : [текст] / В. І. Барканов, В. Ю. Припотень // Матер. міжнар. наук. конф. «Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодні», 20. 03. 2009, м. Київ. – У 3-х ч. / РВПС України НАНУ. – К. : РВПС України НАНУ, 2009. – Ч. 3. – С. 339–341.
33. Микитенко В. В. Формування фазового портрету й оцінювання дієвості нової макрогенерації в Україні / В. В. Микитенко // Стратегія розвитку України. (економіка, соціологія, право) : наук. журнал. – Вип. 1–2 ; гол. ред. О. П. Степанов. – К. : НАУ, 2008. – 812 с. – С. 72–93.
34. Микитенко В. В. Моделі ефективного управління розвитком економічної системи та наслідки їх запровадження / В. В. Микитенко, С. І. Левицький // Економічна кібернетика : міжнар. наук. журнал. – Донецьк : ДонНУ, 2008. – № 3–4 (51–52). – С. 4–16.
35. Гребенюк О. В. Захист інформаційно-методичної бази даних суб'єктів господарювання та напрями підвищення рівня інформаційної безпеки / О. В. Гребенюк, В. В. Микитенко // Вісник економічної науки України : наук. журнал. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2010. – № 2 (18). – С. 79–2.
36. Микитенко В. В. Соціально-економічний розвиток регіонів України : моногр. / [В. В. Микитенко, С. В. Набока, Г. Г. Савіна, О. В. Гребенюк та ін.] ; за заг. ред. д.е.н. Г. Г. Савіної. – Херсон : ХНТУ МОН України, 2011. – 723 с.

37. Микитенко В. В. Формування набору стратегій для розробки адаптивних технологій управління забезпеченням економічної безпеки / О. В. Гребенюк, В. В. Микитенко // Економіка промисловості (ІЕП НАНУ). – 2010. – № 4. – С. 72–87.
38. Галасюк В. В. Эффект «G-гиперболизма» или как сравнивать несравнимое : [текст] / В. В. Галасюк // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 123–132.
39. Галасюк В. В. Обережно – індекси росту! Чи ще раз про ефект «G-гіперболізму» : [текст] / Галасюк В. В., Зимін О. П., Галасюк В. В. // Аудитор України. – 2005. – № 2. – С. 17–22.
40. Галасюк В. В. Проблемы теории принятия экономических решений : моногр. / В. В. Галасюк. – Днепропетровск : Новая идеология, 2002. – 304 с.
41. Микитенко В. В. Науково-методологічні засади кількісної оцінки та вибору варіантів нововведень : [текст] / В. В. Микитенко // Проблеми науки. – 2006. – № 9. – С. 2–9.
42. Микитенко В. В. Ціннісно-орієнтоване моделювання управління забезпеченням і реалізацією природоохоронної політики в державі / В. В. Микитенко, Г. Г. Кузьменко // Агросвіт : наук.-практ. журнал. – К. : РВПС України НАН України. – № 18. – 2009. – С. 2–10.
43. Микитенко В. В. Моделі управління поведінкою виробничо-економічної системи для забезпечення індивідуальної надійності її функціонування / В. В. Микитенко, Г. Г. Кузьменко // Економічна кібернетика : міжнар. наук. журнал. – Донецьк : ДонПУ, 2009. – № 1–2 (55–56), 2009. – С. 43–54.
44. Микитенко В. В. Інтерпретація моделюючих рішень щодо визначення тривалості циклів модернізації виробництва з урахуванням його технічної підготовки / В. В. Микитенко // Економічна кібернетика: міжнар. наук. журнал. – Донецьк : ДонПУ, 2005. – № 5–6 (35–36). – С. 10–24.
45. Микитенко В. В. Науково-методологічні засади кількісної оцінки та вибору варіантів нововведень / В. В. Микитенко // Проблеми науки. – 2006. – № 9. – С. 2–9.
46. Микитенко В. В. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку : моногр. / [Кіндзерский Ю. В., Микитенко В. В., Якубовський М. М. та ін.]; за ред. к.е.н. Ю. В. Кінзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 928 с.
47. Микитенко В. В. Верифікація варіативних прогнозів із перевіркою адекватності розроблених модельних вирішень за використання експериментального ряду агрегованих показників / В. В. Микитенко, Д. О. Микитенко // Нове в економічній кібернетіці : зб. наук. статей; за заг. ред. Ю. Г. Лисенко; Донец. нац. ун-т // Моделі корпоративного менеджменту. – Донецьк : ДонПУ, 2008. – № 2. – С. 15–33.
48. Микитенко В. В. Макросистемна еволюція держави: українські виміри : [текст] / Б. М. Данилишин, В. В. Микитенко // Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право : наук. журнал. – Вип. 1–2; гол. ред. д.е.н., проф. О. П. Степанов. – К. : НАУ, 2008. – 812 с. – С. 22–54.
49. Барканов В. І. Економіко-статистичне моделювання основних детермінант процесу реалізації промислової продукції та прийняття оптимізаційних рішень : [текст] / В. І. Барканов, В. Ю. Припотень // Матер. міжнар. наук. конф. «Розвиток продуктивних сил України: від В. Вернадського до сьогодення», 20. 03. 2009, м. Київ – У 3-х ч. / РВПС України НАНУ. – К. : РВПС України НАНУ, 2009. – Ч. 3. – С. 339–341.

## **4.2. Стратегія інноваційного розвитку в контексті забезпечення економічної безпеки України**

Інтеграція України у високотехнологічне конкурентне середовище зумовила потребу формування інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки. Визначена владою мета – вступ України в «двадцятку» провідних держав світу до 2020 р. – може бути досягнута тільки за умови створення в країні нової моделі інноваційної економіки. Тому на сучасному етапі необхідно підсилити вплив держави на формування інноваційної економіки, використовуючи при цьому не адміністративні механізми, а ринкові. Мається на увазі перетворення олігархічно-монопольної структури капіталу в державно-корпоративний, що поставить під державний контроль фінансові потоки, направивши їх на інновації, і таким чином сформує нову модель економіки.

Проголошена інноваційна модель економічного розвитку України передбачає реалізацію стратегії розвитку національної економіки, спрямованої на істотне підвищення її ефективності, зростання ВВП шляхом широкої цілеспрямованої діяльності щодо створення, освоєння у виробництві і просування на ринок технологічних і організаційно-управлінських інновацій.

Найважливішим завданням сучасної інноваційної стратегії є активізація інноваційної діяльності та створення цілісної системи її фінансового забезпечення, яка має ґрунтуватися на широкомасштабному залученні та максимально ефективному використанні фінансових ресурсів із різноманітними джерелами походження. Протягом останніх років вченими зроблено перші спроби вивчити причинно-наслідкові зв'язки між фінансами та інноваціями, досліджено структурні властивості та особливості інноваційного розвитку, обґрунтовано стратегію науково-технічного прогресу через динаміку технологічних змін, однак і сьогодні низка важливих проблем щодо активізації інноваційної діяльності та побудови системи її фінансового забезпечення потребують не лише детального аналізу та виявлення недоліків, а й фундаментальних досліджень у цій сфері, без яких буде важко забезпечити ефективність і високі темпи розвитку національної економіки.

Реалізація стратегії випереджаючого інноваційного розвитку може стати одним з основних інструментів структурної і технологічної трансформації та модернізації національної економіки, що забезпечить Україні стійке економічне зростання, високий рівень конкурентоспроможності національної економіки і дозволить зайняти гідне місце в світовій господарсько-економічній системі.

Потреба в інноваційній стратегії обумовлена низькими інноваційними характеристиками української економіки. Структурна перебудова економіки України на інноваційній основі поки що не відбувається. Не тільки криза, але і структурна деформація економіки призвели до того, що в даний час в найбільш критичному положенні знаходяться фундаментальні дослідження і розробки, науково-технічні і технологічні заділи, науково-конструкторський і виробничий склад фахівців, тобто інтелектуальний капітал, який забезпечує стабільне інноваційне лідерство і є основою технологічного розвитку країни зашалом.

На даний час завдання полягає в тому, щоб досягти суттєвих темпів економічного зростання. Його вирішення цілком реальне, воно можливе лише на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного технічного і технологічного оновлення виробництва.

Необхідне визначення тих галузей, в яких є сприятливі умови для пріоритетного розвитку. Базовим фундаментом цього процесу є технологічна складова інноваційного процесу. Стимулювання впровадження нових технологій є єдиною умовою пошуку та визначення шляху власного розвитку країни та забезпечення її конкурентоспроможності на світових ринках. Тому мають бути розроблені програми стимулювання зростання нового технологічного устрою. Разом із тим, незавершеність відтворювальних контурів нового устрою і значна невизначеність відповідних майбутніх технологічних траєкторій, зумовлює високі інвестиційні ризики. Для їх зменшення вкрай важливо виявляти конкретні пріоритетні напрями розвитку шостого технологічного устрою.

В процесі затвердження нового технологічного устрою швидко зростає капіталоємність його виробництв. Розвинути нову довгу хвилю техніко-економічного зростання відносно легко саме в ході її розгортання – при опорі на наукові заділи у відповідних технологіях. Але після вступу цього устрою до фази зрілості будуть потрібні колосальні інвестиції.

Нинішня глобальна структурна криза, пов'язана з початковою фазою заміщення п'ятого устрою шостим, знову відкриває для України можливість технологічного прориву. Каталізатором інноваційного прориву будуть технології, що становлять ядро нового шостого технологічного укладу: конвергентні технології, нано- біо-, інформаційно-комунікаційні технології, нові матеріали.

У розвитку науково-технологічного потенціалу України спостерігаються такі тенденції:

- зниження якісного рівня науково-технологічного потенціалу;
- реструктуризація галузевого складу національної економіки, орієнтація на сектори з низькою наукомісткістю, що призвели до різкого падіння попиту на наукову продукцію, проектно-дослідницькі роботи та інноваційну діяльність;
- домінування відомчої системи організації науки від макро- до мікро- рівнів;
- перешкоди для міжгалузевої наукової кооперації, створення і поширення технологій та інновацій;
- адміністративні принципи розподілу ресурсів у сфері науки на всіх рівнях;
- відомчий контроль інноваційних процесів у галузях, особливо на стадіях розроблення, які представлені специфічними формами інституцій (НДІ, КБ, проектний інститут, дослідне виробництво);
- більшість наукових організацій, незважаючи на підпорядкованість міністерствам, є самостійними;
- залишаються незмінними підвалини інституційної будови сфери науки – інституційні зміни, пов'язані зі створенням нових наукових організацій не спрямовані на зміцнення наукової бази підприємств та ВНЗ;
- заводська наука традиційно посідає незначне місце в інституційній структурі науки, що відбивається на інноваційній активності підприємств;
- підтримується дисбаланс стимулів між науковою та інноваційною діяльністю, особливо в частині пільгового оподаткування.

Тому однією з актуальних і складних проблем розвитку інноваційних процесів в Україні є формування ефективної інноваційної стратегії. Стратегія інноваційного розвитку припускає також повернення України в процеси економічної інтеграції на пострадянському просторі. Перспективним є нарощування повноцінної співпраці з країнами БРИГ (Бразилія, Росія, Індія, Китай), та іншими країнами, що швидко розвиваються, – Індонезією, Кореєю, Малайзією та ін.

Утвердження в Україні науково-технологічної моделі розвитку органічно впишеться в контекст сучасних макроекономічних перетворень, назрілих структурно-технологічних та інституціональних змін, актуальних проблем державного регулювання економічних та соціальних процесів. Все це перетворює проблему інноваційної стратегії розвитку України в надзвичайно актуальну проблему. Основу такої стратегії складає довгострокова інноваційна політика держави. Але обігнати чи, навіть, наздогнати розвинуті країни ми не зможемо, спираючись лише на техніку і технології. Очевидно, стратегічно необхідно орієнтуватися на той ресурс, який нині є пріоритетним для розвинутих країн і який забезпечує їм стабільний поступальний розвиток. І таким ресурсом є людина-творець – джерело інноваційного розвитку суспільства, яке потребує постійного інвестиційного вливання.

У зв'язку з переходом на інноваційно-інтелектуальну постіндустріальну стадію розвитку головним економічним ресурсом (чинником виробництва) національної економіки і її конкурентоспроможності стають знання і інтелект людини. Інтелект людини можна розглядати як сферу виробництва нових ідей – визначальний засіб виробництва нової постіндустріальної економіки. У економіці, в якій визначальним чинником і ресурсом розвитку інноваційного процесу стає інтелект, об'єктивно змінюється напрямок інноваційного розвитку. Він починає пов'язуватися насамперед із розвитком і вдосконаленням людини, його творчого потенціалу і світогляду, а не з модернізацією основного й оборотного капіталу. Для перетворення української економіки на інноваційно-інтелектуальну необхідно побудувати базис інноваційної культури і інноваційної ідеології, що спирається на сучасні

кадри. Зростаючий вплив на економічну динаміку науково-технологічних і інноваційних чинників досягається цілеспрямованим стратегічним переходом національної економіки до інтелектуально-інноваційного типу розвитку шляхом надання особливої уваги формуванню і ефективному використанню високотехнологічного комплексу країни. Отже, Україні потрібна стратегія розвитку, інноваційна політика держави, пріоритетом якої є інвестиції в інновації – інвестиції в людину, науку, техніку і технології.

Отримання нових знань і технологій, їх ефективне застосування в соціально-економічному розвитку у вирішальній мірі визначають роль і місце країни в світовій спільноті. Одним з основних шляхів руху до цієї мети є підвищення рівня управління знаннями в економіці, вдосконалення механізмів їх втілення в інновації. Конкретні способи досягнення поставленої мети обираються з сукупності альтернативних економічних методів, організаційних структур і інституційних можливостей. Саме тому пріоритетним завданням є вироблення стратегії національного інноваційного розвитку, яка дозволить максимально використовувати наявні інтелектуальні і матеріальні ресурси держави, створити струнку інноваційну систему і адаптувати її до складних процесів.

На думку більшості дослідників, «інноваційна економіка» є сукупністю галузей, що характеризуються значним внеском людського капіталу в порівнянні з матеріально-речовими елементами. Вона включає сектор професійної освіти, науки і високих технологій, інформаційно-комунікаційні ринки, виробництво інновацій, інтелектуальні послуги, зокрема консалтинг, аналітику, інформаційне посередництво, маркетингові послуги і так далі.

Людський капітал перетворюється на головний елемент активів, оскільки трудові ресурси на 75% пов'язані з виробництвом знань і обробкою інформації. Комунікаційна рухливість внутрішньоорганізаційних і міжфірмових взаємодій на основі гнучких контрактів з персоналом, постачальниками і споживачами, а також інноваційні продуктові платформи, що вимагають взаємопов'язаних змін в обслуговуванні і збуті, стають основними чинниками розвитку постіндустріальної економіки.

Виникає запитання: чи спроможна наша держава розробити і реалізувати стратегію розвитку, основу якої становлять інвестиції в інновації? Вважаємо, що розробити таку стратегію наша держава спроможна, а реалізувати її дуже складно. Щоб подолати кризу, необхідні інноваційні підходи, інноваційні стратегії, інноваційні форми і методи управління, які будуть спонукати і владу, і самих громадян здійснювати інвестиції в людський капітал. Саме така інноваційна політика держави здатна забезпечити формування й реалізацію стратегії розвитку України.

Розглядаючи досвід розвинутих країн світу, можна зробити висновок про те, що динаміка інноваційного розвитку країни свідчить про загальний стан результативності економічного розвитку на макрорівні. Модель інноваційного розвитку є головним фактором, який виводить країну на передові рубежі наукового та соціально-економічного прогресу. У такій моделі роль основного джерела економічного зростання відіграють наукові досягнення і їх технологічне втілення, які дають змогу підвищити конкурентоспроможність економіки, гарантувати її економічну безпеку, гідне місце на міжнародних ринках, стабільні темпи економічного зростання. Водночас інноваційна модель розвитку може розглядатись як інструмент формування основ інформаційного суспільства в Україні. Головною метою економіки такого суспільства є використання новітніх досягнень та інформаційно-комунікаційних технологій для створення технологічних інновацій, конвертації їх у нові товари і послуги.

На відміну від розвинених країн, які до 85–90% приросту ВВП забезпечують за допомогою виробництва і експорту наукоємкої продукції, Україна поки що розвивається без істотного використання результатів наукових досягнень. Частка вітчизняної наукоємкої продукції становить близько 0,1% на світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється в 2,5–3,0 трлн. дол. США.

Зберігаються суперечності щодо оцінки ролі фундаментальної науки в інноваційних процесах. З одного боку, очевидно, що без фундаментальних відкриттів не може бути і досягнень прикладного характеру. З іншого – затвердилось зневажливе відношення до фундаментальної науки; це відношення виявляється в тому, що всупереч закону на науку фактично виділяється 1% бюджетних витрат, а це прирікає її на жалюгідне існування.

Наука в цілому повинна мати в своєму розпорядженні істотну частину національного доходу (не менш 7–8% витрат бюджету), з цієї частини 20–25% слід виділяти для підтримки і розвитку фундаментальної науки. Прикладна (галузева) наука повинна більшою мірою використовувати позабюджетне фінансування. Науковці і колективи, що безпосередньо беруть участь в інноваційних процесах, повинні отримувати додаткову винагороду із засобів, що інвестуються на розробку інновацій і з інноваційного прибутку.

Українська наука відстає в реалізації результатів, в рівнях технологічного розвитку, в ефективності державної наукової і інноваційної політики не тільки від розвинених країн, але і від тих, що розвиваються. Інноваційна діяльність, що заснована на реалізації масштабних науково-технічних проектів, не стала і пріоритетом розвитку підприємств. Великі компанії порівняно недавно приступили до формування інноваційних стратегій, лише одиниці при цьому позиціонуються як стратегічні новатори.

Зарубіжні компанії розвивають науку і технологію в окремих галузях і виробництвах. Загальний розвиток національних науково-технічних комплексів завжди залишається предметом турботи самої країни, її влади і підприємств. Саме від їх синергетичного ефекту у сфері управління результативністю корпоративних досліджень і розробок залежать темпи формування інноваційної моделі економіки в Україні.

На сьогодні перед Україною постають альтернативні стратегічні завдання щодо можливостей скористатися своїми науковими здобутками: 1) мобілізувати наявні технології масового споживання і відродити повноцінний внутрішній ринок; 2) забезпечити впровадження проривних технологій і відвоювати втрачені зовнішні ринки наукоємкої продукції. При цьому залишитися на зовнішніх ринках із традиційною продукцією низьких переділів буде важко: енергомісткість, технологічна відсталість (в Україні знос основних засобів у промисловості понад 51%). Із врахуванням обмеженості державних бюджетів і ресурсів у цілому, виникає дилема встановлення пріоритетів.

Основою стратегії України в галузі науки і технологій має стати необхідність переорієнтувати діючі цільові програми наукових досліджень та експертних розробок на забезпечення пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій і техніки з врахуванням номенклатури першочергових важливих основних проектів державного значення.

В Україні однією з проблем, яка гальмує трансфер технологій і зростання інноваційного розвитку, є низький попит на НДДКР з боку промисловості. Кооперація освітньої науки з промисловістю повинна здійснюватися за допомогою розвитку університетських інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, агентств технологічного, брокерського, регіональних центрів нових технологій і інших форм інноваційної інфраструктури.

Вузкість інноваційного ринку обумовлена не стільки невеликим фізичним обсягом попиту на нові продукти на споживчому ринку, як це часто буває в європейських країнах, скільки технологічною відсталістю й низьким переділом практично в усіх галузях економіки. Фактор інноваційної активності поки що слабо впливає на загальну ефективність підприємств, набагато вагомішим фактором є просте відновлення фондів і технологій. Низький попит на інноваційні продукти й технології з боку національних компаній ускладнює розвиток технологічного сектора національної економіки. Втім, досвід трансформації національної інноваційної системи (НІС) малих європейських країн свідчить, що можливим є інтенсивний розвиток інноваційного сектору в умовах обмежень попиту усередині країни: тиск глобальних технологічних зрушень і вузкість ринку інновацій у цих країнах викликали динамічне технологічне зростання.

Ефективна політика економічного зростання вимагає застосування методології технологічного прогнозування, орієнтованої на пошук нових можливостей господарського розвитку на основі активізації наявних і створення нових конкурентних переваг економіки. Зокрема, макrorівневий підхід передбачає виявлення технологічних напрямів, найбільш значимих в контексті макроекономічного розвитку – забезпечення розширення експорту найважливіших товарних груп, підвищення ефективності господарської діяльності. При цьому алгоритм розробки технологічного прогнозу та економічної стратегії на середньострокову перспективу повинен включати: 1) аналіз наявних можливостей подолання відставання галузевого розвитку промисловості на основі впровадження нових технологій, поліпшення організації виробництва і підвищення ефективності ресурсів; 2) аналіз обмежень і загроз економічному розвитку в цілому та розвитку промисловості зокрема; 3) постановку завдань промислової політики для реалізації потенційних можливостей і усунення виявлених обмежень; 4) розроблення конкретних заходів, необхідних для розв'язання поставлених завдань промислової політики.

Серед завдань технологічного прогнозування можна зазначити такі: встановлення перспективних технологічних напрямів, що могли б бути покладені в основу науково-технічної та промислово-інноваційної стратегії розвитку України; оцінка соціально-економічного ефекту нових технологій і його відображення в стратегічних документах; оцінка інноваційно-технологічних можливостей вибраних напрямів для підвищення конкурентоспроможності українських промислових підприємств на світовому і українських ринках та формування галузевих стратегій; створення інтерактивного механізму забезпечення органів державного управління, а також ключових суб'єктів ринку аналітичними висновками щодо тенденцій, закономірностей і потенційних можливостей у сфері інноваційно-технологічного розвитку. Такий прогноз потрібно розробляти як систематично здійснювану процедуру, вбудовану в систему державного управління соціально-економічними процесами, яка обов'язково передбачає проведення оцінки розподілу ризиків за різними сегментами економіки та суспільства порівняно із розподілом можливих вигод.

Подальші перетворення в державі мають ґрунтуватися на логіці інноваційних реформ, які дадуть змогу не лише обрати більш ефективну методологію державної політики, а й забезпечити принципово нові підходи до стратегічного моделювання інноваційного розвитку України.

Практика трансформаційних перетворень свідчить про те, що в Україні відбувається впровадження в економіку методів та структур, скопійованих у розвинутих ринкових системах. Незважаючи на великі втрати, Україні вдалося в деяких галузях, таких як літакобудування, ракетно-космічна та інші, зберегти ядро науково-технічного і технологічного потенціалу, спроможного в разі його ефективного використання реалізувати поставлені завдання. Водночас немає умов для перетворення вже існуючих науково-технічних досягнень в об'єкти економічних відносин. Тому об'єднання ланок «наука» і «виробництво» – головне завдання інноваційної діяльності. Перехід економіки на інноваційний шлях розвитку не відбудеться без справжньої інтеграції науки і виробництва.

Інституційні перетворення у виробничо-технологічній і науково-технічних сферах, а також комплекс фінансових, економічних і організаційних заходів дозволять створити за підтримки держави цілісну, ефективно функціонуючу інноваційну систему, істотно збільшити число інноваційно-активних підприємств, забезпечити інноваційний розвиток структури промислового виробництва. Виходячи з цього, інновації стають стратегічним ресурсом економічного розвитку підприємства. Така стратегія передбачає активне використання науково-технічного потенціалу, впровадження у виробництво результатів науково-технічної інноваційної діяльності.

Науково-технічна та інноваційна діяльність розрізняються за пріоритетними напрямками і способами їх реалізації. Якщо в науково-технічній діяльності головним завданням є створення науково-технічних заділів на перспективу, зокрема довгострокову, то завдання інноваційної – використовувати напрацьований масив знань і технологій в короткостроковому періоді.

Для розвитку науково-технічного та інноваційного потенціалу, оновлення основних виробничих фондів, активізації інноваційної діяльності необхідно вирішити в майбутній період ряд завдань, а саме: забезпечити технологічне оновлення виробництва і інноваційність розвитку; сприяти відкритості меж для переміщення чинників виробництва і вбудовування в регіональні відтворювальні процеси елементів іноземного капіталу.

Необхідно організувати всі процеси так, щоб вони максимально сприяли реалізації інноваційної стратегії. Усвідомлення важливості інноваційного шляху розвитку стане надалі домінуючим принципом господарської стратегії держави. Крім того, необхідна відповідність організаційної структури управління обраній інноваційній стратегії.

Постулати інноваційної стратегії передбачають формування ключових проблем, спрямованих на підтримку інноваційних процесів. Вирішення задачі переходу до інноваційного розвитку припускає використання ряду інструментів: регулювання імпорту нового устаткування і технологій; регулювання процесів формування спільних підприємств; освоєння нових методів організації виробництва в результаті конкуренції на світовому ринку; інтенсифікація взаємодії із зарубіжними фахівцями: навчання і стажування за кордоном, сумісні дослідження; політика прямої державної підтримки науково-технічних запозичень.

Для досягнення високого рівня інноваційної активності недостатньо перерахованих інструментів. Тут особлива роль належить фундаментальній науці, інфраструктурі передачі ідей від науки до практики. У інформаційне століття, що характеризується високим ступенем невизначеності, стрімкими змінами на ринку, виникають нові вимоги. Сьогодні важливі не стільки ресурси, скільки здатності керівництва швидко адаптувати наявні ресурси, а також розвивати і створювати нові.

Задля активізації інноваційної діяльності в рамках стратегії її розвитку особливе значення слід приділяти програмам технологічного розвитку, які мають бути спрямовані на виявлення «провідних ланок» або «точок економічного зростання» і орієнтовані на технологічний розвиток тих виробництв, що здатні дати максимальний ефект. Посилення конкурентних позицій вітчизняних високотехнологічних виробництв за рахунок поліпшення споживчих властивостей продукції, розширення її асортименту і зниження витрат виробництва повинно забезпечуватися достатньо вагомою інноваційною складовою програм технологічного розвитку.

Необхідно відзначити, що наявні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України хоча і не відображають інноваційні процеси в цілому, проте є показовими для характеристики стану інноваційної активності, яка знижується в кількісному вимірі, має обмежену географію. Занепад підприємств реального сектору економіки зумовлює скорочення замовлень на НДДКР. Багато підприємств не працюють або виконують надзвичайно малий обсяг робіт у порівнянні зі своєю потужністю через неконкурентоспроможність продукції, зумовлену технологічним відставанням виробництва. Підприємства потребують інвестиційних коштів на модернізацію, технічну перебудову виробництва, поліпшення асортименту продукції і науковий супровід.

Подолання нинішнього стану ігнорування інновацій більшістю підприємств реального сектору можливе за умови зміцнення фінансів промислових підприємств. Як і в попередні роки, основним джерелом фінансування витрат на інновації були власні засоби підприємств. Головні проблеми державної наукової і інноваційної політики України – непослідовність, нездатність сформулювати і реалізувати наукові і інноваційні пріоритети.

Необхідно відзначити нерівномірність розвитку інноваційних процесів в промисловості України. Так, частка підприємств, здатних до впровадження інноваційних технологій, скоротилася з 22,9% в 1995 р. до 13% в 2008 р., тобто в 1,8 разу. Тільки у 2008 р. в порівнянні з 2007 р. інноваційна спроможність промислових підприємств країни знизилася майже в 1,1 разу. До цього слід додати низьку питому вагу реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислового виробництва. Цей показник за період з 2000 по 2008 рр. мав тенденцію до зниження. Питома вага підприємств, що впроваджують інновації протягом 2008–2009 рр., майже не змінилась і залишається вкрай низькою: 10,8% – у 2008 р. та 10,7% – у 2009 р. [1]

Звертає на себе увагу нестабільність в науковому забезпеченні промислового розвитку з тенденцією до зменшення кількості робіт із створення нових видів виробів, технологій і матеріалів, а також тенденція впровадження науково-технічних розробок, які безпосередньо пов'язані з інноваційністю продукції і технологій, що зменшується. На низькому рівні залишається інноваційна активність підприємств. Майже не розвивається ринок інноваційної продукції.

Що стосується основних напрямів інноваційної діяльності, то близько 78% підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, упроваджували нову продукцію, і лише 19,3% упроваджували нову техніку. Це підтверджує переважно екстенсивний характер інноваційних процесів, який свідчить про те, що інноваційна продукція упроваджується переважно шляхом використання наявного устаткування і наявних технологій. А як відомо, екстенсивний тип розвитку не може забезпечити конкурентоспроможність країни. Тому справжньою відповіддю на світогосподарські загрози є підвищення конкурентоспроможності національної економіки на підставі освоєння інноваційної моделі розвитку. Опрацьовані в ній механізми реалізації завдань інноваційного розвитку, пріоритетні напрямки промислової політики при системному впровадженні в практику господарювання дійсно сприятимуть консолідації різних верств населення з метою відродження вітчизняної економіки.

Основними причинами прояву несприятливих тенденцій в інноваційній діяльності країни стала одночасна дія цілого комплексу чинників. Серед них, найбільш важливими є відрив фінансового ринку і інвестиційних потоків від реального сектору економіки; здійснення широкомасштабної приватизації, що супроводжувалася майже повним скороченням державної участі в капітальних вкладеннях підприємств; різке зниження можливостей державної підтримки сфери досліджень і розробок, і, нарешті, безпосередньо найнижча конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, що опинилися витісненими з внутрішнього ринку високотехнологічної продукції і послуг.

Слід відмітити, що суспільством усвідомлена роль та значення інноваційних чинників для забезпечення соціально-економічного зростання. Проте темпи розбудови сучасного формату інноваційної сфери сьогодні можна визначити як занадто низькі. Це обумовлюється недостатнім для ефективного розвитку інноваційної діяльності фінансуванням. За даними статистичних спостережень, в останні роки сформувалася негативна тенденція до скорочення реальних обсягів фінансування науково-технологічної сфери.

В Україні прослідковується тенденція до скорочення інтенсивності наукової і науково-технічної активності в той час, як високий рівень фінансування НДДКР та інновацій у високотехнологічних галузях економіки розвинутих країн та окремих країн, що розвиваються, стає визначальним чинником зростання світового ринку високотехнологічної продукції та послуг. Так, у 2007 р. витрати на НДДКР у країнах ОЕСР досягли 817,77 млрд дол. США (за паритетом

купівельної спроможності), або 2,2% до ВВП цих країн. Показники питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації залишаються в Україні рекордно низькими: у 2005 р. – 8,2%, що нижче порогового значення (25%), і набагато нижче від аналогічного показника розвинутих країн (70–80%). Для порівняння зазначимо, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26% і Греція – 29%, але вони двічі вищі, ніж в Україні. А порівняно з країнами-лідерами, такими, як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) і Ірландія (74%), розрив становить три – чотири рази. [2 С. 125]

Викликає занепокоєння неврегульованість питань, пов'язаних з реалізацією Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», що призводить до неконтрольованого передання технологій за кордон, що загрожує безпеці країни. Ситуація з передаванням нових технологій весь час ускладнюється. Результати досліджень за станом на 2007 р. становлять у середньому 13,6% (764 технології) від загальної питомої ваги отриманих технологій. Цей показник – край низький для країни, яка декларує інноваційно-інвестиційний шлях розвитку та перехід до 5-го і 6-го технологічних укладів за умови створення відповідної інфраструктури національної інноваційної системи.

Слід констатувати, що нині в Україні відсутній дієвий механізм впровадження завершених науково-технічних розробок і технологій у промислове виробництво виконуваних за бюджетні кошти. Тому у привабливішому економічному становищі опинилися виробництва нижчих технологічних укладів, які характеризуються капіталомісткістю, екологічною небезпечністю та низьким рівнем розроблення і впровадження інновацій.

Збільшення інноваційної активності промислових підприємств у найближчій перспективі стримуватиметься відсутністю платоспроможного попиту на інноваційну продукцію. Це обумовлено недостатніми темпами становлення сучасного масштабного ринку інноваційної продукції в Україні, а також неспроможністю більшості вітчизняних товаровиробників виступати рівноправними партнерами на міжнародному ринку інноваційних товарів та послуг. Справляє значний негативний вплив на інноваційну активність вітчизняних підприємств і низька інноваційна культура споживачів, зумовлена передовсім відсутністю коштів для закупівлі високотехнологічних споживчих товарів і послуг.

Інвестиційні ресурси України виснажені і не забезпечують ефективного розширеного відтворення. Тому що найближчим часом, очевидно, підприємства не зможуть вкладати ресурси в розробку та впровадження інновацій до того часу, поки не вирішать власних інвестиційних проблем. Зношеність основних фондів у галузях обробної промисловості в середньому сягає 59,2%; підприємства використовують вкрай застарілу матеріально-технічну базу, більшість обігових коштів спрямовуються не на оновлення обладнання, а на його ремонт і підтримання хоча б мінімальної здатності створювати нову вартість. Тож не варто сподіватися на те, що вітчизняні підприємства будуть здатні здійснювати високопродуктивну інноваційну діяльність у найближчі роки.

Сукупна питома вага видів діяльності, що належать до високотехнологічних і середньотехнологічних, менша ніж 13%. Перспективи розширення цих видів діяльності залежать від обсягів інвестування їхнього розвитку. Вкладення менш ніж 5% від інвестиційних ресурсів економіки не відповідає не тільки їхній ролі в економіці, а й потребам простого відтворення виробничого потенціалу. В Україні спостерігається дуже низька частка продукції галузей, які відносяться до високих технологій – усього 4,6%. Це свідчить про дуже низький власний інноваційний потенціал нашої країни. Користуючись високотехнологічною продукцією, наша країна не створює власної виробничої бази для адекватного збільшення випуску конкурентоспроможної прогресивної продукції. Слід зазначити, що більшість видів економічної діяльності сектору виробництва високотехнологічних послуг продемонстрували падіння інвестиційної активності у 2008 р. Негативним фактором, що стримує іноваційний розвиток української економіки є те що у високотехнологічному секторі української промисловості зберігаються стійкі диспропорції, які істотно обмежують перспективи її зростання в довгостроковому періоді, формують значні ризики та обмеження для зміцнення конкурентоспроможності національної економіки України.

Позначені вище негативні фактори та проблеми обумовлюють відсутність ефективного механізму управління інноваційною діяльністю. Звідси актуалізується завдання визначення стратегічно значущих для держави галузей і технологій, оскільки саме вони будуть генераторами конкурентоспроможності країни.

Досвід розвинутих країн свідчить, що здійснення високотехнологічного прориву і формування інноваційної економіки мають передбачати такі складові:

- активну та всебічну підтримку державою, спеціальними та регіональними органами влади новостворених інноваційно-орієнтованих структур та їх потенційних утворювачів;
- розроблення альтернативи відпливу висококваліфікованих фахівців з країни;
- заохочення прямого співробітництва з закордонними науково-дослідними установами;
- залучення іноземних інвестицій для стимулювання розвитку сфери надризикованого венчурного бізнесу;
- сприяння активному розвитку і функціонуванню малого інноваційного бізнесу, мобільного, більшою мірою спроможного до оперативного розроблення й впровадження нововведень у виробництво;
- створення умов сполучення елементів інноваційної інфраструктури та великих наукових і освітянських центрів;
- сприяння залученню внутрішніх та іноземних інвестицій до науково-технічної сфери шляхом створення сприятливого податкового клімату;
- створення ринкових механізмів, що роблять розвиток науки і впровадження її досягнень економічно вигідними, оскільки інноваційні тенденції не можуть бути сформовані лише централізованим рішенням.

Однак виключно тільки ринкових механізмів недостатньо для активізації інноваційної діяльності. Необхідна цілеспрямована регулююча функція держави у сфері НДДКР, її відповідальність за загальну стратегію технологічного розвитку, за підтримку наукоємких технологій і фундаментальних досліджень.



Активна державна політика щодо здійснення інноваційного прориву, насамперед у напрямі стимулювання інвестицій у високотехнологічні виробництва повинна здійснювати шляхом нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності; створення сприятливого інституційного середовища, у тому числі формування та всебічної підтримки складових інноваційної системи; розроблення та впровадження механізмів сприятливого фінансування і кредитування елементів інноваційної інфраструктури, в тому числі шляхом компенсації банківського відсотка учасникам технопарків за інноваційними проектами, що пройшли відповідну державну експертну комісію; часткової участі держави в прямому фінансуванні проектів технопарків за умови залучення приватного капіталу, прямої участі держави у створенні венчурних фондів з метою стимулювання розвитку венчурного бізнесу та створення умов для інвестування малих наукомістких підприємств; створення державної кредитної установи, для надавання пільгових кредитів підприємствам та окремим, розробникам, які впроваджують інноваційні розробки та ін.

При цьому головним напрямом технологічної реструктуризації галузей промисловості має бути створення сучасного збалансованого комплексу галузей з потужним корпоративно-коопераційним базисом, що може забезпечити тісну кооперацію вітчизняних суб'єктів господарювання та вигідне інтегрування у світову економіку. Активізувати процес інвестування та реалізації інноваційних проектів має сучасний механізм надання пільг промисловим підприємствам.

Вітчизняна економіка не має іншого вибору щодо моделі динамічного економічного розвитку, ніж мобілізація всіх можливостей для досягнення ефективного приєднання до технологічної траєкторії провідних країн. Перш за все, слід запровадити нові підходи до об'єктивної економічної оцінки технологічного розвитку української економіки в контексті світової еволюції технологічних укладів.

Реалізація вищезазначених напрямів розвитку інноваційної діяльності ускладнюється сучасною кризою управління у вітчизняній економіці, яка виявляється не тільки в недостатньому фінансуванні науки з державного бюджету, а й у падінні платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку самого підприємницького сектору, в погіршенні якісних характеристик наукових кадрів і стану матеріально-технічної бази досліджень.

Науково-інноваційна діяльність має бути спрямована на винахідництво, створення принципово нових видів продукції і технологій, оскільки саме радикальні інновації мають високий потенціал ринкового проникнення, забезпечують додатковий прибуток і сприяють становленню нової технологічної парадигми розвитку.

Вчені, які досліджують інноваційні процеси, вважають, що чинниками недостатнього розвитку інноваційної діяльності є такі: недосконалість законодавства в сфері стимулювання державою науково-технологічної і інноваційної діяльності; відсутність відповідної інноваційної інфраструктури, яка б суміщала ланки «освіта» – «наука» – «виробництво»; відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок і передачі їх у виробництво; високий економічний ризик залучення інвестицій до сфери високотехнологічного виробництва.

Такий перелік чинників гальмування інноваційної діяльності можна значно доповнити. Зокрема, таким важливим чинником, як загальний бюджетно-податковий чинник, який в нашій країні, з одного боку, не залишає підприємствам достатньої кількості засобів для інноваційного розвитку, а з іншого боку, не забезпечує наповнення бюджету країни для фінансування інноваційної діяльності.

Загальновідомо, що інвестиції є найважливішим засобом забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення якісних показників діяльності як на мікро-, та і на макрорівні. Чим масштабніші обсяги інвестицій і вища ефективність їх використання, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні ринкові перетворення, науково-технічна та інноваційна сфера отримує необхідний ресурс і належним чином виконує роль джерела економічного зростання. У протилежному випадку надто складно подолати ряд проблем інвестиційної сфери, які існують в Україні і без вирішення яких неможливо забезпечити стратегію інноваційного прориву і модернізацію національної економіки. Як констатує Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», ключові проблеми інвестиційно-інноваційної сфери полягають в тому, що: темпи розвитку й структура цієї сфери не відповідають попиту на передові технології з боку економіки; пропонувані наукові результати світового рівня не знаходять застосування в економіці через низьку сприйнятливості підприємницького сектору до інновацій; в інноваційній сфері триває втрата кадрів і скорочення матеріально-технічних засобів [3, с. 47]

Слід зазначити, що державні кошти коливаються в обсязі 10% інвестицій в основний капітал, найбільшу питому вагу становлять власні кошти національних підприємств (55–60%) та зростаючі кредити банків (17%). На жаль, Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. в Україні, запропонована Комітетом з економічних реформ у травні-червні 2010 р., констатує постійне скорочення фінансування науково-технічної та інноваційної сфери. Загальний обсяг видатків на дослідження й розроблення у ВВП (наукоємність ВВП) протягом 2000–2009 рр. в Україні зменшився з 1,16 до 0,95% (у т. ч. з держбюджету 0,41%). Водночас у ЄС показник наукоємності ВВП у середньому становить 1,9%, у Фінляндії й Швеції – 3,7%, США і Німеччині – 2,7% [3, с. 47]. Додамо, що близько 80% українських промислових підприємств зовсім не займаються інноваційною діяльністю.

Таким чином, процеси реформування, які плануються державою у сфері інвестиційного розвитку, мають на меті активізацію інноваційних процесів, підвищення їх ефективності, і на цій основі формування нової моделі економічного зростання, яка б враховувала загальносвітові тенденції і трансформації. Тому важливим є визначення особливостей глобалізації в галузі інвестицій, а також шляхів переходу до нової моделі економічного зростання України на умовах розвитку науково-технічної та інноваційної сфери в контексті впливів і викликів інвестиційної глобалізації.

Інноваційний розвиток вимагає притоку значних інвестицій. Світовий досвід показує, що для стабільного економічного зростання країни річні інвестиційні ресурси мають бути на рівні 19–25% від ВВП. Низький рівень

інвестування економіки держави призвів до фізичного і морального зносу обладнання у промисловості та його некомпенсованого вибуття, що стало однією з причин падіння рівня промислового виробництва. Ланцюговою реакцією таких подій стало практичне припинення інвестиційної та інноваційної діяльності. Нестійка економічна ситуація, непередбачувані і часто суперечливі закони щодо діяльності іноземних інвесторів зробили непривабливим і ризикованим інвестування в українську економіку.

Відповідно інвестиції та інновації повинні спрямовуватися, по-перше, на гармонізацію технологічної і по-друге, – на гармонізацію галузевої структури виробництва. Розпочинати вихід з економічної кризи необхідно саме з гармонізації технологічної структури, тобто вирівнювання якісних рівнів розвитку галузей, що спричинить зміну галузевої структури. Тим більше, що вона й так дуже змінилася у 1990-і рр. в умовах нерівномірного спаду виробництва у різних галузях. Виходячи з цієї концепції необхідно визначити науково-технічні та інвестиційні пріоритети в галузях економіки України.

Зміни технологічного укладу та організаційної структури виробництва – фундаментальна основа всіх економічних реформ. Вона повинна відповідати не стільки сучасному стану економічного потенціалу України як самостійної держави, скільки перспективним можливостям створення вільної економіки, яка повинна бути ефективною, гнучкою, здатною до реагування на динамічні зміни умов ринку і орієнтованою на задоволення потреб споживачів. Необхідна переорієнтація розвитку економіки України з екологічно шкідливих сировинних та оборонних галузей на цивільні наукоємні галузі та галузі, які забезпечують споживчий попит і інвестиційну безпеку. Під інвестиційною безпекою слід розуміти такий рівень інвестування реального сектора економіки держави за рахунок всіх джерел, який би задовольняв поточні потреби економіки в капітальних вкладеннях. Як свідчить досвід країн з перехідною економікою, спільною проблемою для них є нестача власних коштів у підприємств, зниження частки довгострокових кредитів, високі процентні ставки по кредитах, зменшення централізованих капіталовкладень тощо.

Заходи щодо підвищення рівня інвестиційної безпеки повинні забезпечувати спроможність здійснювати виробничі нагромадження і капітальні вкладення на рівні, що забезпечує необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію і технологічне перезозброєння економіки. Інвестиційна безпека України повинна передбачати також дотримання оптимального співвідношення національних та іноземних інвестицій.

Інноваційні процеси залежать від інвестицій в основний капітал. В свою чергу, формування інноваційної системи неможливе без активної участі держави через відповідну фінансову політику яка поєднує в собі дії та заходи в межах притаманних їй функцій та повноважень у сфері фінансів що має дати стале фінансове забезпечення. На жаль, держава нині недостатньо фінансує НДДКР і не проводить активної інноваційної політики. Починаючи з 2000 р., в Україні жодного бюджетного року не була виконано, визначена статтею 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% ВВП. Фактично, щорічний розмір бюджетних видатків на науку становив 0,3–0,5% ВВП, а сумарно – з усіх джерел – 1,2–0,89% [4], в той час як економічна функція науки починається з обсягів фінансування більших від 0,9% ВВП. В країнах ЄС прийнятою нормою фінансування науки є 3% ВВП.

Для створення сприятливого інноваційного клімату та стимулювання інвестиційної діяльності держава може діяти у двох найбільш поширених напрямках: надавати достатнє фінансування інноваційних процесів із бюджету та створювати ефективний механізм податкових стимулів. Фірми, які перші освоюють ефективні інвестиції, отримують суттєві переваги перед конкурентами. Тому, розглядаючи питання, які стосуються інвестицій, потрібно чітко обумовити, що інвестиції повинні мати інноваційний характер. Вони повинні здійснюватись з метою впровадження досягнень науки і техніки у виробництво і соціальний розвиток.

Значною мірою повинна змінитись державна політика щодо інноваційних процесів. Вона повинна бути спрямована насамперед на створення відповідного економічного клімату, який буде сприяти інноваційній направленості інвестиційних процесів. Це доволі складна проблема, яка буде включати і підготовку відповідних кадрів, сприяння орієнтації науки на практичне застосування результатів наукової діяльності; розробку відповідних державних програм, які будуть сприяти впровадженню інновацій. Державні замовлення повинні надаватись лише в тому випадку, коли результати їх – інноваційні продукти.

Підвищення конкурентоспроможності, інноваційно-інвестиційної привабливості держави загалом можливе шляхом впровадження інновацій. В Україні існує велика кількість ідей втілення технологічних розробок в процес соціально-економічного відтворення. За допомогою інновацій в цій сфері можливо вирішити проблему переходу від етапу розробки конкурентоспроможних ідей до етапу їх впровадження.

Важливу роль у реалізації цих ідей відіграють інноваційно-технологічні центри (ІТЦ) – принципово нові суб'єкти української економіки. На даний час ці структури можуть розглядатися як базові суб'єкти інноваційної мережі України. Згідно стратегії розвитку інноваційно-технологічних центрів наступним кроком передбачається створення мережі істотно більших об'єднань – інноваційно-промислових комплексів (ІПК), до складу яких увійдуть промислові підприємства, конструкторські бюро, заводи, провідні наукові організації країни, вищі учбові заклади, центри стандартизації і сертифікації. Слід створити найвищий рівень інноваційної мережі – державні центри науки і технологій (ДЦНТ). Але є й інші суб'єкти інновацій, перш за все наукові установи, в сфері яких також існують деякі переміщення, особливо в галузі прикладної науки. Знято багато перешкод і обмежень на укладання контрактів НДІ, КБ і подібних організацій з підприємствами на розробку і впровадження науково-технічних результатів. З'явилася можливість отримувати фінансування на ці цілі одночасно з декількох джерел – приватних і державних.

У той же час для розвитку безпосередньо інноваційної активності необхідно створити відповідне конкурентне середовище, для можливих інноваторів. Створення конкурентного середовища у сфері інновацій можна розглядати

як найбільш відповідну платформу інноваційного процесу. Тільки конкуренція і її енергія може мобілізувати творчі здібності людського чинника, ініціювати його новаторську діяльність. Конкуренція і конкурентне середовище створюються ринком. Отже, для розвитку інноваційних процесів в українській економіці необхідне створення ринкової моделі національної інноваційної системи і перш за все ринку нових технологій і ринку спеціалістів-інноваторів. Але цьому процесу перешкоджають певні недоліки інноваційних конкурентних переваг, а саме: низький рівень захисту інтелектуальної власності і обсяг витрат компаній на дослідження і розвиток інновацій. Конкурентною перевагою, разом із цим, є потреба і можливість для впровадження інновацій.

Для конкурентної стратегії українського господарства в світовій економіці особливо важливе розуміння щонайтіснішої залежності конкурентоспроможності українських новачків на світовому ринку від інтенсивності внутрішньої конкуренції. Розвиток внутрішньої конкуренції і внутрішнього ринку інновацій в різних формах створить в Україні можливість для наближення українських інноваційних процесів до світових стандартів. Національний ринок інновацій забезпечить безпосередні контакти їх продавців і покупців в режимі реального часу. З виходом за межі національного господарства виявлення реального попиту на інновації стане потужним стимулом до підвищення ефективності роботи науково-технічного потенціалу країни, до формування і розширення його комерційної діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Почати створення інноваційного ринку доцільно з формування єдиного технологічного або науково-технічного інформаційного простору, який пов'язаний зі світовим технологічним обміном і характеризується високошвидкісними комунікаціями і багатим набором різних технологічних сервісів. Ринок нових технологій і фахівців з інновацій повинен базуватися на запитах підприємств що йдуть знизу з виробничої, соціальної сфери, науки і техніки в цілому, а також виявленні перспективних потреб розвитку цих запитів.

Ринок інновацій повинен мати, таким чином, організований, а не стихійний характер. Його ефективне формування можливе тільки на основі розвиненої інформаційної інфраструктури, включення в мережу Інтернет і локальні інформаційні мережі, що дасть можливість налагодити взаємодію зі світовим ринком і запровадити конкурентні стосунки в сферу науково-технічного підприємництва. Як можливу оргформу цього ринку можна розглядати національну біржу науково-технічних винаходів і технологій. Ця біржа має бути відкрита для світової спільноти на базі широкого використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Зауважимо, що системна оцінка прозорості інноваційної сфери України поки не здійснюється. В якості її орієнтирів на сучасному етапі можна використовувати частку іноземних інвестицій в загальному обсязі інвестицій в науково-технічний потенціал України, частку українського експорту на світовому ринку нових технологій та інші показники. Конкретніші уявлення про ці орієнтири можна отримати шляхом зіставлення України з розвиненими країнами за основними показниками, на основі яких Всесвітнім економічним форумом розраховується індекс розвитку людського потенціалу.

На даний час стратегічними пріоритетами державної політики стосовно підвищення конкурентоспроможності і технологічного оновлення національної економіки є: забезпечення макроекономічної стабільності; підвищення ефективності державного управління; розвиток людського капіталу і поліпшення якісного складу трудових ресурсів; розвиток підприємництва; розвиток фінансових ринків; підвищення технологічного рівня виробництва; підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів; підвищення продуктивності аграрного сектора економіки, забезпечення стабільного функціонування ринків продовольства і продовольчої безпеки держави; розвиток інфраструктури; стабілізація і поліпшення екологічного стану території України.

Всі ці пріоритети можуть бути забезпечені шляхом визначення і ефективної реалізації стратегії розвитку національної економіки, а саме: за допомогою ухвалення концепції розвитку національної інноваційної системи як основи інноваційно-інвестиційної моделі розвитку країни. Така концепція широко використовується аналітичними центрами в економічно розвинених країнах для вивчення сучасного стану і визначення напрямів розвитку науки і технічного прогресу, розробки пропозицій і заходів щодо мотивації і стимулювання впровадження нововведень. Формування стратегії інноваційної системи повинне орієнтуватися на забезпечення високої ефективності і якості виробництва шляхом застосування прогресивних технологій, інформації, нових знань і управлінських рішень. При цьому необхідно врахувати те, що розвиток країни на інноваційній основі можливий лише як результат сукупності системних перетворень, що охоплюють всі сфери життєдіяльності. Реалізація стратегії інноваційного розвитку країни може бути успішною тільки у разі системного і комплексного підходу до формування і розвитку компонентів інноваційної системи.

Під елементами формування стратегій довгострокового розвитку національної інноваційної системи розуміється планування заходів, які розповсюджуються на весь ланцюг інноваційних процесів в часі. До основних елементів формування національної інноваційної системи слід віднести: визначення державних соціально-економічних, наукових і науково-технічних пріоритетів; формування розвиненої інноваційної інфраструктури, створення інтегрального наукового і індустріально-фінансового середовища, нормативно-правової бази; систему фінансування і стимулювання науки і інновацій; систему підготовки і перепідготовки кадрів; мобілізацію інтелектуального капіталу; об'єднання науково-технічної, виробничою і фінансових сфер. Всі ці елементи повинні бути об'єднані через чітку і послідовну державну стратегію.

Створення цілісної національної інноваційної системи вимагає визначення її функції. Генеральною функцією національної інноваційної системи є забезпечення розвитку економіки і суспільства в напрямку підвищення якості життя населення і навколишнього середовища на основі інтенсифікації економіки при зменшенні частки ресурсно-сировинного сектора і ресурсоемності виробництва товарів і послуг. Інноваційну систему доцільно розглядати

як функціональний мегаінститут, тобто набір історично обумовлених правил і угод, що стосуються певного способу забезпечення функціонування систем суспільного відтворення.

Національна інноваційна система формується під впливом багатьох об'єктивних чинників, що є довгостроковими детермінантами напряму інноваційної діяльності: розмірів, наявності природних і трудових ресурсів, наявності і дієздатності інститутів держави і форм підприємницької діяльності. Одним з найважливіших чинників формування національної інноваційної системи є створення розгалуженої і ефективної інноваційної інфраструктури, що сприяє суб'єктам інноваційної діяльності. Можна виділити наступні напрями інноваційної інфраструктури: технологічна, консалтингова, фінансова, підготовки кадрів, інформаційна і інфраструктура просування на ринки. Нині актуальними є такі елементи технологічної інфраструктури – технопарки (ТП), інноваційно-технологічні центри (ІТЦ), інноваційно-виробничі комплекси (ІВК), а останніми роками – техніко-запроваджувальні зони.

Методологічними принципами національної інноваційної системи повинні стати: конкуренція на основі інновацій, як основний чинник економічної динаміки; побудова економіки на основі знань; інституційний аспект інноваційної діяльності. Основними завданнями формування національної інноваційної системи мають бути:

- створення сприятливого економічного і правового середовища;
- формування інноваційної інфраструктури;
- вдосконалення механізмів державного стимулювання процесів комерціалізації результатів наукових досліджень і експериментальних розробок;
- створення системи постійної підготовки і перепідготовки кадрів, в тому числі – у сфері інноваційного підприємництва;
- формування і розвиток внутрішнього ринку;
- застосування світових стандартів якості продукції і захисту навколишнього середовища;
- освоєння і використання сучасних методів інжинірингу, прогнозування і маркетингу наукоємкої продукції;
- координація дій державних і регіональних органів виконавчої влади з метою розробки комплексного підходу до становлення економіки знань, ефективного функціонування інноваційної системи і реалізації державної інноваційної політики;
- розвиток освітнього, наукового і виробничо-технологічного потенціалу, включаючи фундаментальну науку і систему підготовки кадрів для підтримки сучасного технологічного рівня і переходу на вищі технології;
- вибір раціональних стратегій і пріоритетів розвитку інноваційної сфери при реалізації в галузях економіки технологій інноваційних проектів, які здійснюють вплив на підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції;
- забезпечення сприятливих економічних і фінансових умов для активізації інноваційної діяльності, розвитку легального підприємництва і конкуренції.

Рушійною силою в інноваційному розвитку економіки країни є створення і ефективне використання національної інноваційної системи. Метою формування національної інноваційної системи в нашій країні повинні стати розвиток її економіки на інноваційній основі, створення сприятливих умов для технологічного і господарського розвитку країни, підвищення якості життя населення.

Важливим елементом національної інноваційної системи стає її інформаційна складова, що володіє потенціалом, здатним вирішувати проблеми інформаційного забезпечення всіх стадій і учасників інноваційного процесу, бути одним з основних елементів сприяння розширеному відтворенню знань, подавати інформаційну підтримку процесу трансферу результатів досліджень і розробок. Очевидна необхідність її трансформації в нову національну інноваційну систему, яка стала б ефективною в ринкових умовах.

На порядку денному стоїть побудова інформаційного суспільства та економіки знань, які передбачають насамперед ефективну інноваційну політику держави [5]. Отримання нових знань і розробка новітніх технологій та їх ефективне застосування у соціально-економічному розвитку значною мірою визначають рівень життя населення, місце країни у світовому співтоваристві. У промислово розвинутих країнах збільшення ВВП на 80–95% досягається за рахунок виробництва та експорту нових знань, впроваджених у техніку та технології. На відміну від розвинутих країн, частка України на ринку високотехнологічної продукції світу, який оцінюється у 2,5–3 трлн. дол. США, становить приблизно 0,05–0,1%. Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим чинником зростання ВВП [6].

У сучасних умовах інноваційний шлях розвитку повинен розглядатися як ефективний засіб подолання сировинного характеру економіки України, реструктуризації виробництва, пріоритетної підтримки конкурентоспроможності технологій та стати стратегічним вектором економічного розвитку на майбутнє. Інноваційний розвиток будь-якої країни передбачає реалізацію таких трьох напрямів: 1) розроблення національної стратегії технологічної модернізації; 2) зосередження ресурсів на вибраних напрямках і формування конкурентних переваг у відповідних сферах; 3) реалізація цих переваг на світових ринках. [7, с. 28–36.].

Необхідною також вбачається концентрація державного регулювання інноваційної діяльності у формі результативного застосування організаційного ресурсу як сукупності принципів координації, методів впливу, форм участі органів галузевого і державного управління, а також побудованого на принципах індикативного планування управлінського циклу. Світовий досвід свідчить, що суто адміністративними методами неможливо впровадити інноваційну модель розвитку економіки, оскільки ринок і економічна конкуренція повинні визначати доцільність існування інновацій.

У ринково орієнтованих країнах сталим є розуміння того, що для переходу на шлях інноваційної економіки необхідна цілісна національна інноваційна система, яка сприяє перетворенню новітніх знань у продукти, послуги,

процеси, необхідні як для промислових підприємств, так і для суспільства в цілому. Ще однією суттєвою перевагою є те, що за цією системою впроваджуються переважно ринкові механізми узгодження попиту на інновації з їх пропозицією. Тобто в ринковій економіці реальні потреби споживачів впливають на формування структури найбільш необхідних інновацій. Це дозволяє уникнути суб'єктивного розподілу пільг і бюджетного інвестування псевдоінноваційних проектів. В ринкових національних інноваційних системах через відсутність державної опіки майже всі ризики інноваційної діяльності беруть на себе суб'єкти цієї діяльності.

Практична діяльність окремих фірм, компаній і навіть корпорацій засвідчує, що ринкові важелі не є ефективними в ситуаціях, коли необхідно здійснювати реалізацію великих інноваційних проектів з тривалими термінами окупності і невизначеністю майбутньої норми прибутку. Натомість державна інноваційна політика у промислово розвинутих країнах спрямована на створення сприятливого економічного клімату для здійснення інноваційних процесів і є сполучною ланкою між академічною наукою і виробництвом. Однак не слід переоцінювати роль держави в інноваційному розвитку країн. Прихильники такої позиції навіть ототожнюють національну інноваційну систему з державною інноваційною системою, ігноруючи роль ринкових чинників. Кожна країна повинна обрати оптимальне співвідношення цих системоутворюючих чинників, зважаючи на специфіку розвитку країни.

Національні інноваційні системи різних країн мають суттєві відмінності. Це свідчить про неможливість застосування універсальної моделі інноваційної системи для всіх країн, вони можуть лише доповнювати одна одну [8]. У зв'язку з цим була запропонована категорія «соціальна система інновацій», яка враховує інституціональну основу суспільства і передбачає чотири ніші соціальних інноваційних систем: ринкова (США, Велика Британія), мезокорпоративна (Японія), соціал-демократична (скандинавські країни), інтеграційно-європейська (Німеччина, Франція, Італія, Нідерланди). Аналіз цих систем дозволив зробити висновки, що головні відмінності між типами національних інноваційних систем полягають у використанні різних пропорцій ринкових і державних чинників впливу на інноваційні процеси. У зв'язку з цим існують два основних типи національних інноваційних систем:

1) національні інноваційні системи із переважанням ринкових чинників при використанні окремих елементів державного регулювання інноваційних процесів (США, Велика Британія, країни ЄС):

2) національні інноваційні системи із превалюванням чинників державної регулювання і управління (Японія, Франція, Швеція, Канада, Китай, Росія, Білорусь, Казахстан).

Україна повинна орієнтуватися на другий тип моделі національних інноваційних систем, який характеризується домінуванням державних механізмів і інституціональних чинників через недостатній розвиток ринкового інноваційного середовища. Питання про безпосередню участь держави в інноваційному процесі слід вирішувати залежно від спроможності недержавних структур самостійно забезпечувати інноваційний розвиток економіки. В Україні надто обмежена роль недержавних організацій в інноваційних процесах, що обумовлюється неефективністю приватизації, слабкою потужністю фінансових інститутів, обмеженістю малого бізнесу, відсутністю середнього класу як основи ринкової системи. Незначний попит на інновації з боку приватного бізнесу пояснюється теперішньою моделлю економічного зростання, яка базується на використанні зношених виробничих потужностей, створених ще за радянських часів, на використанні недооцінених трудових ресурсів і на превалюючому розвитку низькотехнологічних галузей з невисоким ступенем доданої вартості.

У сучасних умовах інновації є одним з найважливіших чинників, що забезпечують економічне зростання. Інновації виникають в певному інституційному контексті. У сучасній неоінституціональній теорії основний акцент зазвичай робиться на тих чинниках, які визначають затребуваність інновацій, обумовлену ними винагороду для тих, хто їх розробляє і впроваджує.

Діяльність у сфері інновацій отримала могутній додатковий імпульс у вигляді матеріальної зацікавленості, що додало цій діяльності систематичний і економічно виправданий характер. Якщо раніше господарська діяльність була рутинною і передбачала виробництво одних і тих же благ за допомогою одних і тих же технологій впродовж певного часу, то тепер безперервне удосконалення технологій і вироблених продуктів стало системною ознакою розвинутої економіки. В результаті виникло нове явище інтенсивного економічного зростання, яке припускає постійне підвищення продуктивності, що забезпечується технологічним прогресом, а також розширення і удосконалення продуктової номенклатури.

В Україні нині існують лише окремі елементи інноваційної системи. Для успішного інноваційного розвитку країни необхідно, по-перше, створити комплексну національну інноваційну систему, по-друге, сформувати сучасну систему управління. Розв'язанню цієї проблеми сприятиме світовий досвід. Для створення цілісної національної інноваційної системи належить розробити і прийняти низку кардинальних заходів організаційно-правового характеру, направлених на розвиток ринкових стосунків у сфері інноваційної діяльності.

Оскільки одним з основних принципів державної інноваційної стратегії в Україні є «фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності» [9], то слід дослідити як висвітлюється сутність фінансової забезпечення у законодавстві. Напрями інноваційної діяльності в Україні на сьогодні зафіксовані у таких нормативних актах як Закон України «Про інноваційну діяльність», Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», Закон України «Про державне прогнозування програм економічного і соціального розвитку України».

Державне регулювання інноваційної діяльності в Україні здійснюється відповідно до Постанови Верховної Ради України «Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» від 13 липня 1999 р. № 916-ХІV і Закону України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV. Головною метою державної інноваційної політики в Україні є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного

відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

На сучасному етапі розвитку світових економічних систем інноваційний тип виробництва здатний забезпечити як національну безпеку держави в глобальному масштабі, так і стійкий економічний розвиток, ефективне вирішення внутрішніх соціальних проблем. Проте інноваційні перетворення в Україні просуваються украй повільно: ефективність промислового виробництва в переробних галузях не перевищує 5% [10], а конкурентоспроможність вітчизняної продукції стабільно знижується.

Економічні проблеми України будуть нарощуватися, якщо національна інноваційна система не стане адекватною вимогам часу. У такій ситуації неодмінною умовою є не виробництво як таке, а інноваційне виробництво. Якщо розглядати економіку як динамічну систему, що розвивається за рахунок власних механізмів, то зрозуміло, що поняття безпеки тут адекватне поняттю стійкості і стабільності процесу суспільно-економічного розвитку. Безпека будь-якої економічної системи характеризується великою кількістю ознак стану зовнішнього і внутрішнього середовища її функціонування, які впливають на загальний економічний розвиток.

Стійкість і безпека – найбільш важливі характеристики будь-якої системи, зокрема економічної, вони вимагають серйозної уваги з боку органів управління будь-якого рівня, особливо в періоди трансформації системи [11]. Економічна безпека – це, з одного боку, комплекс заходів протидії загрозам, а з іншого – здатність системи забезпечити ці заходи, здатність гарантувати стабільність розвитку і досягнення цілей цього розвитку [12]. Разом із тим, економічна безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства й держави від зовнішніх і внутрішніх загроз. При цьому життєво важливими інтересами вважається сукупність потреб, задоволення яких забезпечує існування і можливість, прогресивного розвитку особи, суспільства і держави.

Економічна безпека може бути гарантована тільки через економічний розвиток і економічне зростання, а це вимагає досить серйозних змін в підходах. Тому слід пам'ятати про системну сутність економічної безпеки. Економічна безпека держави, з одного боку, є надсистемою, до складу якої входять системи різних галузей життєдіяльності й розвитку людини, суспільства, держави і довкілля: сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, воєнно-економічна, інформаційна, продовольча, соціальна, демографічна та екологічна безпеки, які також мають певну внутрішню структуру, що складається з елементів. Місце, роль та пріоритет кожної з них визначаються обставинами, що реально складаються на певний період часу всередині держави і довкола неї. Зі зміною ситуації життєво важливого значення об'єктивно може набути будь-яка з її системних складових. З другого боку, економічна безпека є підсистемою міжнародної економічної безпеки, яка, в свою чергу, є складовою частиною надсистеми – міжнародної безпеки. Зважаючи на це, стає зрозумілим, що в якості методології дослідження економічної безпеки необхідно застосовувати теорію економічних систем.

Застосування системного аналізу дозволяє на будь-якому етапі прийняття керівних рішень визначити ланцюги зворотних зв'язків у соціально-економічній системі, яка, в свою чергу, є складною. Вивчення структури системи і тенденцій розвитку зворотних зв'язків на основі використання даних сформованої інформаціологічної бази дозволить не лише оцінити поточний стан системи, а й визначити дії, які стимулюватимуть економічне зростання та нейтралізуватимуть вплив негативних факторів.

Економічна безпека має власний об'єкт вивчення – економічну сферу країни і об'єкти, що знаходяться на перетині з іншими сферами діяльності держави: воєнною, соціальною, політичною, інформаційною. До об'єктів економічної безпеки відносяться не лише держава, її економічна система та всі її природні багатства, але й суспільство з його інститутами, установами, а також кожна окрема особа. Водночас досвід минулого століття переконує, що у XXI ст. загрози економічній безпеці у різноманітних сферах діяльності держави здійснюватимуться насамперед через інформаційне середовище. Зважаючи на це, лідерство у світі буде визначатись насамперед здатністю держави контролювати інформаційні процеси.

Розробку стратегії забезпечення економічної безпеки слід починати, чітко усвідомивши, що головним ресурсом соціально-економічного розвитку України є інформаційні та інтелектуальні ресурси, які при їх сполученні та спрямуванні на забезпечення інтересів держави створюють базу для гармонійного розвитку людини у третьому тисячолітті. В рамках інформаційної економіки необхідно насамперед створити науково-практичні основи забезпечення інформаційної безпеки як визначальної складової економічної безпеки. Для цього необхідно обґрунтувати основні напрямки державної політики в умовах: глобалізації інформаційних процесів, формування світових інформаційних мереж, прагнення розвинутих країн світу домінувати у використанні світового інформаційного простору. Дані напрямки повинні відповідати пріоритетам економічної безпеки, що відбивають довготривалі інтереси суспільного розвитку.

Україна, що має великий інтелектуальний і науково-технологічний потенціали, повинна орієнтуватись на науково-інформаційні моделі економічного зростання, пов'язані з використанням чинників інтелектуально-освітнього потенціалу, розвитком науки та інноваційної активності економічних інституцій і агентів.

Вважаємо, що слід передбачити у стратегії також заходи щодо забезпечення інформатизації економічних процесів на всіх рівнях для того, щоб гідно презентувати себе у світовому інформаційному просторі, ефективно використовувати світові інформаційні ресурси для соціально-економічного розвитку. Сьогодні, на жаль, не приділяється достатньої уваги інформаційній політиці в цілому і, зокрема, в контексті економічної безпеки держави. Україна не презентована в достатній мірі в міжнародних інформаційних мережах, що не дає змоги створювати і підтримувати позитивний імідж держави та її підприємств за кордоном, демонструвати їх потенціал та конкурентні переваги.

Інформаційні ресурси у наш час відіграють чи не найважливішу роль у процесі ефективного господарювання. Саме володіння достовірною та актуальною інформацією разом з умінням ефективно застосовувати адекватні методи та засоби її збору, перетворення та передачі слугує основою успішної діяльності будь-яких підприємств та організацій, незалежно від їх організаційно-правової форми. Стрімке зростання та диференціація попиту на всі види інформації, особливо економічної, а також підвищення вимог до її змісту та форм, свідчить про наявність великого поля для впровадження інновацій. За допомогою впровадження інновацій доцільно та логічно створити єдиний інформаційний простір, де вся наявна інформація буде структурована та може бути отримана по запиті в різних розрізах та поєднаннях.

Інноваційно-технологічна безпека визначається спроможністю науково-технічного потенціалу генерувати позитивні зрушення в економіці. Науково-технічний потенціал України впродовж останнього десятиліття зазнав відчутних втрат і його сучасний стан являє собою серйозну загрозу інноваційно-технологічній безпеці. Ситуація в інноваційній сфері полегшує проникнення імпоротної високотехнологічної продукції на внутрішній ринок, призводить до атрофії наукомістких галузей вітчизняної промисловості. В кінцевому рахунку це може призвести до «системного відриву» України від провідних країн через несумісність технологій, низьку здатність економіки держави до сприйняття інвестицій і нововведень, а також структурно-галузеву та інституціональну несумісність. З точки зору забезпечення інноваційно-технологічної безпеки необхідно передбачати підвищення рівня фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів. Нині в Україні можна констатувати не просто брак коштів для забезпечення науково-технологічного розвитку виробничого потенціалу економіки України, а руйнування фінансових основ функціонування наукового сектору, що неминує призведе до посилення технологічної залежності національного господарства.

Принциповим є те, що Україна майже в три рази відстає від світових лідерів (Швеції, Данії, Норвегії, Швейцарії і Фінляндії) по витратах держави на дослідження і інноваційний розвиток. Це свідчить не тільки про нинішній розрив в науково-технологічній сфері, але і виявляє тенденцію наростаючого відставання України від розвинених країн світу в економіці, науці і технологіях в майбутньому. Тому особливу увагу слід звернути на нарощування темпів фінансування всіх складових інноваційного циклу.

Ефективна інноваційна політика забезпечить дієвий механізм інвестування масштабних структурних змін на користь виробництва і технологічного устрою, ключовими технологіями якого будуть інформаційні. Протягом більше чверті століття інформаційні технології займали центральне місце в усіх прогнозах інноваційного розвитку і реально демонстрували не тільки прискорені темпи нарощування основних технологічних параметрів, але і швидке зростання виробництва і ринків. Останніми роками увага експертів переорієнтувалася на процес, розвитку широкого спектру наукових і технологічних галузей, в основі якого лежать принципово нові можливості, що відкрилися з використанням конвергенції на основі досягнень інформаційних технологій.

Формування стимулюючої інноваційно-інвестиційної стратегії, орієнтованої на економічне зростання, повинне здійснюватися з урахуванням вимог комплексного підходу, який охоплює як елементи загальної макроекономічної політики для створення сприятливого інвестиційного середовища для реалізації інноваційних проектів, так і спеціальних стимулів для інвестування інноваційних технологічних змін.

У довгостроковій перспективі з макроекономічної точки зору вкладення в НДДКР є найбільш ефективними із усіх можливих варіантів інвестицій. Приватним економічним агентам, які фінансують сферу НДДКР, необхідно забезпечити отримання середнього прибутку на вкладений у виробництво капітал, тоді як державні установи достатньо вивести на рівень беззбитковості. Проте формування «точок росту», включення інвестиційного мультиплікатора, визначення пріоритетів і концентрація ресурсів (як технологічних, так і фінансових) на вибраних напрямках – це завдання уряду, їх не під силу вирішити приватним економічним агентам.

Фінансова безпека держави – об'єктивна умова її спроможності здійснювати самостійну економічну політику, в тому числі і фінансову у відповідності до національних інтересів. Вона виражається у забезпеченні сталості економічного розвитку, стабільності платіжно-розрахункової системи та основних фінансово-економічних параметрів.

Україні нині необхідно, але вкрай складно забезпечити прискорений розвиток технологій та високотехнологічних галузей, оскільки параметри її інноваційно-технологічного розвитку вже давно перебувають за межами граничних інтервалів. Затверджені на законодавчому рівні стратегічні пріоритети держави так і залишаються лише на папері. Все це поглибило кризу системи державного управління інноваційною діяльністю в Україні, сприяло посиленню зарегульованості інноваційних процесів з боку держави та неефективному використанню коштів Державного бюджету. Слід відмітити, що ключовою причиною такого стану є відсутність правильного розуміння на всіх рівнях державної влади важливості й ролі інноваційного чинника в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни. Сучасний досвід свідчить, що стримує розвиток наміченого інноваційного курсу відсутність відповідного мислення та інноваційної культури в суспільстві. Особливе занепокоєння викликає невідповідність світогляду керівників різних рівнів потребам інноваційної стратегії розвитку держави.

Реалізувати інноваційні пріоритети розвитку вітчизняної економіки можливо на основі застосування новітньої освітньої технології – інтеграції потенціалу академічної науки та вищої школи. Для забезпечення ефективності подальшого інноваційного розвитку економіки необхідно упорядкувати наявну систему законодавства та доповнити її цілою низкою необхідних документів, які б регламентували та забезпечували всі складові інноваційної політики держави. Лише в межах національної інноваційної системи, яка здатна забезпечити розвиток та передачу технологій можливо вибудувати результативну систему управління науково-технологічним та інноваційним процесом. Створення окремого органу державної виконавчої влади у сфері наукової та науково-технологічної діяльності

сприятиме подальшому вдосконаленню механізму формування та реалізації державної інноваційної політики та забезпечить підвищення ефективності управління в цій сфері.

Нинішня економічна ситуація виникла внаслідок не лише зовнішніх впливів, а й внутрішніх чинників – структурної деградації національної економіки, сильної залежності від низькотехнологічних та сировинних галузей, надмірної експортної орієнтації галузей, застарілості виробничих активів реального сектору економіки. Сукупність цих чинників з новою силою актуалізує необхідність модернізації національної економіки на інноваційній основі. Світова криза загострила актуальність прискорення інноваційного процесу для компаній, галузей і національних економік загалом. Криза спричиняє новий перерозподіл усього світового економічного простору. Тому дискусії навколо інноваційної моделі розвитку нині втілюються у конкретні стратегії держав і компаній, які розраховують на перемогу в конкурентній боротьбі за ринки в посткризовий період.

В Україні, як завжди, активно визначаються інноваційні пріоритети, а на практиці – створюється запас міцності економіки шляхом акумулювання новітніх технологій як проривних, так і технологій масового споживання. Разом з тим невміння скористатися потужним вітчизняним науково-технологічним потенціалом свідчить про брак організаційного ресурсу, і відповідно – організаційних інновацій. Тому втрачаються можливості переходу до інноваційної моделі розвитку. Виходом з цієї ситуації є радикальні структурні реформи одночасно за всіма напрямками економічної політики. Лише за таких умов країна матиме необхідний для стабільного соціально-економічного розвитку рівень інноваційності.

#### *Література до підрозділу 4.2*

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2010/ni/iapp/iapp2009\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2010/ni/iapp/iapp2009_u.htm).
2. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с. – С. 125.
3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки. Комітет з економічних реформ при Президентові України. – 2010 р.
4. Парламентські слухання. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації цих викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua>.
5. Згуровський М. Шлях до суспільства, заснованого на знаннях / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 2.
6. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації»: Постанова Верховної Ради України від 27. 06. 2007 № 1244-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу [zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).
7. Нижегородцев Р. Стратегии инновационного прорыва для России / Р. Нижегородцев // Экономические стратегии. – 2008. – № 1. – С. 28–36.
8. Amable V., Barre R., Boyer R. Les systèmes d'innovation a l'ère de la globalisation / V. Amable, R. Barre, R. Boyer. – Paris : Economica, 1997.
9. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).
10. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2001. – 309 с.
11. Капустін М. Про деякі проблеми економічної безпеки підприємництва / М. Капустін // Персонал. – 2007. – № 6. – С. 74–77.

### **4.3. Інноваційна парадигма розвитку України у світовій економічній системі**

Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», розроблена і схвалена Комітетом з економічних реформ при Президентові України [1], є не першою за останні 20 років спробою уряду вивести Україну на світовий ринок в якості конкурентоздатної по відношенню до промислово розвинених країни світу.

Необхідність пошуку кардинальних рішень цієї проблеми очевидна. За найрізноманітнішими показниками конкурентоспроможності Україна у рейтингах країн світу займає далеко не перші і навіть не середні позиції, що, проте, не є її характерним станом. Наприклад, до 1990 р. Україна була першою у десятці найбільш розвинених європейських держав з виробництва зерна, цукру, м'яса та ряду інших найважливіших продуктів і мала позитивні прирости національного доходу (2% – у 1986 р., 4,9% – у 1987 р., 2,3% – у 1988 р., 4,1% – у 1989 р.). У 1989 р. об'єм виробленого національного доходу збільшився (проти 1985 р.) на 14% [2]. Але за роки, можна сказати, невмілого входження в ринок і не цілком вдалих спроб адаптації до нього ситуація в Україні різко змінилася (табл. 4.3.1).

До теперішнього часу виробництво в Україні не досягло показників дореформеного рівня розвитку. В цілому життєвий рівень абсолютної більшості населення країни катастрофічно впав у зв'язку із скороченням рівня реальної заробітної плати (табл. 4.3.2) і непомірним зростанням цін на товари першої необхідності (табл. 4.3.3) [5].

До проблеми реформування економіки України постійно звертаються багато учених України, пропонуючи стратегічні шляхи її відновлення і розвитку як в цілому, так і по окремих пріоритетних напрямках її функціонування. Названа Програма В. Януковича і Н. Азарова також охоплює широкий набір стратегічних перетворень, одне з парадигмальних положень яких позначене як «Формування режиму максимального сприяння для бізнесу шляхом зменшення ролі держави в економіці (виділено автором), зниження адміністративних бар'єрів для бізнесу, модернізації податкової системи і поглиблення міжнародної економічної інтеграції України» (Вступ, напрям 2). Вважаємо необхідним прокоментувати приведену тезу Програми.



**Порівняльні дані за деякими показниками економіки України  
за 1990 і 2008 рр.\***

Основні показники	1990 р.	2008 р.	2008 р. до 1990 р., %
Вироблено електроенергії, млрд. кВт у рік	298,5	192,6	43,41
Виробництво основних видів продовольчих товарів, тис. т			
Цукор-пісок	6791	1571	23,1
Мука	7670,9	3030	39,49
Хліб і хлібобулочні вироби	6701,0	1978,2	29,5

\*За даними статистики [3, 4].

**Порівняльні дані за розміром місячної заробітної плати в Україні  
окремих категорій працівників за 1988 і 2010 рр.**

Професія	Розмір місячної заробітної плати		
	1988 р.		2010 р., грн.
	в рублях	у перерахунку на гривні з урахуванням індексації	
Шахтар	600	9000	3500
Вчитель фізики середньої школи	180	2700	1500
Доцент ВНЗ	320	4800	4000
Лікар-терапевт у поліклініці Києва	150	2250	1200
Токар київського заводу «Більшовик»	250	3750	3000
Різноробочий на будівництві	90	1350	2500
Інженер «АНТК Атонова»	250	3750	3000
Армійський полковник	500	7500	3500
Міліціонер (обпер УГРО лейтенант)	230	3450	1500
Банкір (нач. відділу)	170	2550	7000
Студент (стипендія)	40	600	630
Пенсіонер (середня пенсія)	95	1425	980
Чиновник (глава райдержадміністрації)	350	5250	5000
Пілот міжнародних рейсів	400	6000	30000
Комбайнер (чи тракторист)	200	3000	3500

Зрозуміло, при вступі України у ринкові відносини режим максимального сприяння для розвитку бізнесу українцям потрібний, зокрема шляхом зниження адміністративних бар'єрів і використання багатьох інструментів державного регулювання, до числа яких відноситься і вказана система оподаткування. Проте, на наш погляд, це не повинно бути пов'язано з послабленням ролі держави в економіці, принаймні, на цьому етапі розвитку економіки України.

Економічна теорія, яка розглядає в усі часи свого розвитку проблему ролі держави в економіці, починаючи з робіт Дж. М. Кейнса, доводить, що в періоди кризового стану економіки в тій або іншій країні роль держави в її регулюванні *volens-potens* повинна зростати, оскільки приватний підприємець, по-перше, в умовах конкурентного середовища заклопотаний лише своїм бізнесом і, по-друге, не володіє інструментами макроекономічного регулювання. У «Загальній теорії» Дж. Кейнса стверджувалося, що система ринкових стосунків зовсім не є досконалою і саморегулююмою і що максимально можливу зайнятість і економічне зростання може забезпечити тільки активне втручання держави в економіку [6, С. 358].

Досвід переходу України до ринкових стосунків по моделі «шокової терапії» з самоусуненням органів управління від регулювання цінових, галузевих і міжгалузевих зв'язків привів державу до системної кризи. Тільки у перші п'ять років реформ ВВП України і виробництво основних видів продукції скоротилися в два і більше разів (табл. 4.3.4) [7].

Проте саме цю кризу країна не здолала до теперішнього часу, про що зараз вже не пишуть, посиляючись головним чином на світову економічну кризу останніх двох років. В той же час українська економіка після 20 років перетворень досі не вийшла за основними економічними показниками на дореформений рівень.

Для порівняння можна узяти аналогічні по терміну, але важчі для економіки української держави періоди з 1922 р. до 1940 р. і з 1940 р. до 1965 р. (з них треба відняти роки війни, коли уся економіка була орієнтована на потреби фронту).

Як відомо, це був час становлення і відродження держави в умовах крайньої розрухи. Воно відбувалося за панування планової економіки державного управління, результати якого дуже красномовні (табл. 4.3.5) [8].

**Порівняльні дані за цінами на споживчі товари масового попиту  
в Україні за 1988 і 2010 рр.**

Товар	Ціна		Кількість товару, яку можна придбати на середню зарплату: 195 крб. (2925 грн.) 2110 грн.	
	1988 р., крб.	2010 р., грн.		
			1988 р., крб.	2010 р., грн.
Батон	0,14	2,62	1392	805
Ковбаса любительська, 1 кг	2,6	50	75	42
Свинина, 1 кг	3	50	65	42
Горілка, 0,5 л	7,8	19	25	111
Обід у ресторані Києва (салат, гаряча страва, 100 г горілки, кава)	10	150	20	14
Джинси «Лівайс» (фірмові)	150	700	20	14
Кольоровий телевізор середнього класу	600	1200	0,3	1,8
Автомобіль середнього класу	8000	60000	0,025	0,035
Бензин А-95, 1 л	0,4	7,8	487	270
Квартплата (газ, комунальні послуги, електроенергія; 2-кімнатна квартира, «хрущовка», 3 особи)	12	360	16	6
Проїзд у таксі 15 км	3	45	65	47
Авіапереліт Київ–Сімферополь	20	830	10	2
Відпочинок у Криму (середній клас, без пільг)	300	6300	0,75	0,33

Таблиця 4.3.4

**Індекси економічних показників України в перші роки реформ**

Основні показники	в % до 1990 р.				
	1991	1992	1993	1994	1995
Валовий внутрішній продукт	91,3	82,26	70,58	54,42	47,78
Об'єми продукції промисловості	95	89	82	60	52
Продукція машинобудування і металообробки	104	100,5	107	66	50
Продукція хімічної і нафтохімічної промисловості	93	81	61	45	41
Товари народного споживання	95	86	72	54	45
Продукція харчової промисловості	87	75	65	53	47

Таблиця 4.3.5

**Найважливіші показники економічного і соціального розвитку України**

Основні показники	1922 р.	1940 р.	1965 р.
Темпи зростання загального обсягу продукції промисловості	1	19	104
Темпи зростання валової продукції сільського господарства	1	2,4	4,0
Темпи зростання роздрібного товарообігу	1	2,1	8,7

Якщо напередодні індустріалізації СРСР, у складі якого важливою ланкою була Україна, у технічному відношенні відставав від передових капіталістичних країн на 50–100 років, то вже у 1940 році в країні вироблялося продукції машинобудування і металообробки у 35 разів більше, ніж у 1913 р., а вироблення електроенергії перевищило рівень 1913 р. у 25,4 разу. За обсягом виробництва машинобудівної продукції СРСР зайняв перед війною друге місце у світі й перше в Європі. З моменту утворення СРСР (1922 р.) усього за 18 років національний дохід країни виріс у 11 разів, виробництво усієї промислової продукції – у 24 рази, введення в дію основних фондів – у 24 рази, капіталовкладення – в 26 разів. З'явилися нові галузі промисловості: автомобільна, тракторна, авіаційна, електротехнічна, радіопромисловість. І навіть роки нищівної війни не зупинили її поступального розвитку. При цьому велетенський промисловий підйом країни соціалізму відбувався на тлі небувалої економічної кризи

капіталістичного світу 1929–1933 рр., яка змінився потім тривалою депресією, і нової кризи з 1937 р., яка тривав до початку другої світової війни.

Виходячи з приведених даних, не можемо погодитися з найменуванням підрозділу даної програми на стор. 37 «Дерегуляція і розвиток підприємництва», оскільки розвиток підприємництва, і особливо малого, в Україні потребує саме підвищення уваги держави до його проблем, до врегулювання взаємозв'язків між усіма суб'єктами ринку так, щоб створювалося сприятливе середовище для бізнесу і його клієнтів. Основні положення Програми спрямовані на усунення перешкод для бізнесу, але саме державі повинна відводитися в цьому значима роль.

Один з найважливіших напрямів регулювання бізнес-середовища має бути пов'язаний з вектором інновацій, які розуміються у даному випадку в найширшому сенсі, тобто як процес від зародження нової ідеї до її втілення в тій або іншій формі і доведення до споживача. Там, де науку розглядають як найважливішу продуктивну силу і створюють сприятливі умови для її функціонування, вона дає на вкладені кошти віддачу, що забезпечує конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Теоретичні дослідження та практичний досвід свідчать, що вплив науки на громадський розвиток корелює з об'ємами його фінансового забезпечення. При фінансуванні у межах 0,4% ВВП наукові дослідження мають для суспільства тільки культурно-освітнє значення; коли держава витрачає на науку до 0,9% ВВП, можна чекати і появи нових наукових результатів; і тільки при більш високих об'ємах фінансування наукові дослідження істотно впливають на економіку. Тому націленість Програми за напрямом розвитку науково-технічної та інноваційної сфери на підвищення наукоємності ВВП за рахунок усіх джерел фінансування з 0,95% до 1,5% слід оцінити позитивно, хоча для серйозного прориву держави на світовому ринку цих засобів явно буде недостатньо.

Крім того, важливий розподіл цих засобів відповідно до пріоритетів інноваційного розвитку. Згідно з даними Інституту економічного прогнозування Академії наук України, майже 60% обсягів промислової продукції доводиться на 3-й технологічний устрій, 38% – на 4-й устрій (табл. 4.3.6) [9, 10].

Таблиця 4.3.6

#### Характеристика технологічної багатокладності економіки України

Показники	Технологічні устрої			
	3-й	4-й	5-й	6-й
Обсяг виробництва продукції	57,9%	38%	4%	0,1%
Фінансування наукових розробок	6%	69,7%	23%	0,3%
Витрати на інновації	30%	60%	8,6%	0,4%
Інвестиції	75%	20%	4,5%	0,5%
Капітальні вкладення на технічне переозброєння і модернізацію	83%	10%	6,1%	0,9%

Як бачимо, за випуском продукції вищі технологічні устрої – 5-й і 6-й – становлять близько 4%, причому 6-й технологічний устрій, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни у майбутньому, в Україні майже відсутній (менше 0,1%). Близько 58% промислової продукції доводиться на 3-й технологічний устрій (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, обробка металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) і 38% – на 4-й.

Фінансування науково-технічних розробок майже на 70% доводиться сьогодні на 4-й, і тільки 23% – на 5-й технологічні устрої. 60% і 30% інноваційних витрат розподіляються між 4-м і 3-м технологічними устроями, а 5-й устрій в інноваційних витратах займає лише 8,6%.

Таким чином, про поступальний розвиток економіки України доки говорити не доводиться. Між тим, саме перехід до економічного розвитку повинен стати імперативом економічної політики. При цьому, як відмічають учені Російської Академії Наук, економічний розвиток – це не нескінченне нарощування обсягів виробництва і споживання, але закономірна зміна цілей, чинників, ресурсних обмежень, механізмів функціонування, типів добробуту. Це означає, що основне завдання концепції «наздоганяючого розвитку» – не просто максимізація темпів економічного зростання, а досягнення високих темпів реального наближення до переважного образу майбутнього, що розглядається в його найбільш важливих, пріоритетних характеристиках» [11]. А образ майбутнього – це шостий технологічний устрій, який за прогнозними даними в розвинених країнах світу домінуватиме до 30-х років нашого сторіччя. Саме на нього слід принципово орієнтувати усю господарську систему України, вибираючи пріоритетними індикаторами передові рубежі світової економіки, як у післявоєнні роки зробила Японія, вчинивши тим самим «економічне чудо».

Проте, стратегія «наздоганяючого розвитку» може мати перспективу лише в умовах стагнації інших країн-конкурентів. Розраховувати ж на це не доводиться. Прогнози зарубіжних економістів логічно показують на прикладі України і двох розвинених країн недосяжність передових економік (табл. 4.3.7).

Таблиця 4.3.7

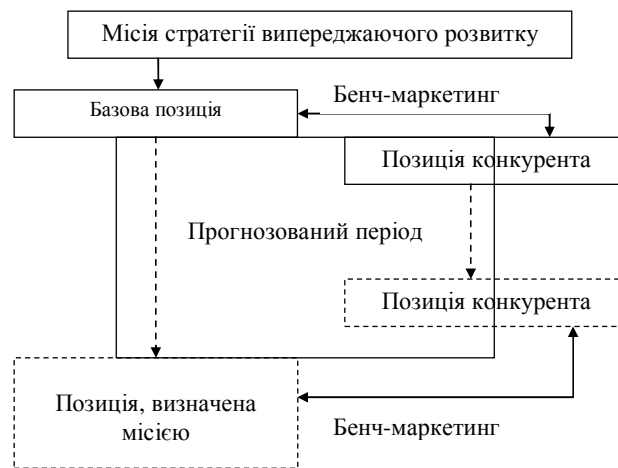
#### Обсяги ВВП на душу населення, дол. США

Роки	Україна	США	Франція
1990	4900	22500	21400
2004	1100	36900	29100
2015	10000	45000	35000
2025	25000	55000	48000

Поки Україна, яка сильно відстає у своєму економічному розвитку, досягне рівня розвитку передових країн, характерного для теперішнього часу (а це може статися не раніше, ніж до 2020–2025 рр.), країни-конкуренти просунуться значно далі. Отже, має бути обрана концепція «випереджаючого розвитку», яка дещо відрізняється від характерного для радянських часів випереджаючого розвитку виробництва засобів виробництва, важкої індустрії над розвитком легкої промисловості, над виробництвом засобів споживання. Ця концепція припускала пріоритети в часі: спочатку те, потім інше.

Ми ж розглядаємо концепцію «випереджаючого розвитку» у континуумі моделей «наздоганяючого розвитку», «стійкого розвитку» і «випереджаючого розвитку».

Місія випереджаючого розвитку в найзагальнішому плані полягає в тому, що планований на перспективу результат повинен не лише перевищувати базовий варіант, але і перевершувати порівнюваний з базовим конкурентний аналог, при цьому в його можливому розвитку до планованого періоду (рис. 4.3.1).



**Рис. 4.3.1. Схема стратегії випереджаючого розвитку**

Зрозуміло, випереджаючий розвиток вимагає адекватних стратегічних ресурсів: людських, інформаційних, організаційних, матеріально-технічних [12, с. 110], необхідних і в інших моделях, але таких, що відрізняються від них у першу чергу, націленістю на інновації, які забезпечують у прогнозованому майбутньому конкурентні переваги, що характеризуються більшою корисністю і привабливістю для споживача.

Для стратегії «обганяючого розвитку» потрібні три складові: 1) достатній інноваційний потенціал, 2) відповідні інвестиції і 3) реальна державна політика стратегії інноваційного розвитку. Відносно інноваційного потенціалу треба віддати данину радянському минулому у тому, що Україна ще і сьогодні входить у 3% найбільш освічених націй у світі (4-а серед 133 країн). У звіті про глобальну конкурентоспроможність, представленому Всесвітнім Економічним Форумом, відзначається, що в Україні налічується більше 2 тис. учених і інженерів на 1 млн. жителів (22-а у рейтингу 88 країн), а за цим показником на душу населення вона входить у 25% провідних країн світу. Рейтинг України в Індексі людського розвитку ООН вище за середній. Україна займає 19-е місце серед 60 країн по рівню математичної і наукової освіти. З другої складової при нинішньому стані бюджету України і, головне, його розподілу, при якому на утримання апарату Президента, Верховної Ради і Кабінету Міністрів витрачається засобів більше, ніж на усю науку України, сподіватися на випереджаючий розвиток досить проблематично. Ще складніше вибрати основний вектор стратегії «випереджаючого розвитку», її парадигму, де б наявний інноваційний потенціал мав шанс випередити країни-конкуренти. У цьому напрямі звичайно можна і треба шукати проривні шляхи, проте, Україні необхідно по-новому осмислити своє місце і роль на континенті і у світі. Потрібний свіжий погляд в майбутнє, відчуття упевненості у гідному завтра не лише для тих, які живуть зараз, але і для майбутніх поколінь українців [11]. На наш погляд, потрібний принципово інший підхід, заснований не на конкурентній стратегії випередження і перемоги у битві за ринок, чого Україна навряд чи досягне, а планетарний підхід з позиції загальної необхідності збереження життя на Землі.

Нині світове господарство функціонує у вигляді безлічі економічних систем, як у рамках окремих держав, так і в умовах міждержавних зв'язків на основі транснаціональних комплексів, асоціацій і тому подібне. Регулювання господарювання у масштабах усього комплексу здійснюється різними інституціональними гео-економіко-політико-національними утвореннями у вигляді мультиполярного управління. Інтеграційні процеси, які відбуваються в той же час, в усіх сферах людської діяльності: мови, культури, інформації, економіки, держав, ринкових стосунків, політики, етнічних, національних, і інших світогосподарських зв'язків – свідчать про світову тенденцію формування однополосності світогосподарства.

Економіка і ринок, які грають свою історично необхідну роль становлення і удосконалення індустріально розвинутого суспільства, приводять проте до настільки гострого конкурентного протистояння між інституціями, що світ, який духовно зубожів в економічних інтересах виявився на межі життя і смерті, політичної, міжетнічної і екологічної катастрофи. Тому стає очевидним, що ринкова парадигма повинна поступитися місцем іншій системі виробництва і розподілу.

Індустріалізація, а потім і суперіндустріалізація світового господарства, динамічне прискорення науково-технічного прогресу, вступ до сторіччя інформатизації дозволяють створювати базу для можливості виробництва благ, необхідних для рівнодостатнього розподілу, створення умов буття, гідних для кожного члена суспільства. Для цього формуються такі основні умови:

- обсяги вироблюваних у світі благ перевищують їх споживання і в принципі можуть бути доведені сучасним виробництвом до рівня, що відповідає оптимальним потребам усього населення планети;
- залучення працівників підприємств до управління виробництвом, до отримання прибутку; утворення великих асоційованих виробничих систем призводить до розмивання суті приватної власності;
- інформаційні технології, які розвиваються, дозволяють врахувати з необхідним рівнем точності та достовірності чисельність населення, його стан, міграцію, потреби;
- транспортно-комунікаційні системи, які удосконалюються, дозволяють доставляти у будь-які райони земної кулі необхідні вироблювані у достачі блага, які потрібні для тієї або іншої спільноти.

Головними детермінантами при цьому залишаються:

- принципи розподілу – хто повинен розподіляти, як поєднувати гуманність при розподілі із справедливістю, тобто поєднувати творчі можливості того або іншого індивіда із фактичною його самовіддачею, з його працею;
- принципи свободи і влади – спонукання, примус до праці, запобігання злочинності і покарання за злочин;
- принципи інституціональної форми районних, регіональних та надрегіональних утворень як структурних одиниць керованої світогосподарської системи;
- принципи представництва регіональних утворень в єдиному полюсі регулювання механізмом господарювання.

Відповідно до існуючої тенденції утворення різних міжнародних інститутів управління відбувається посилення централізації управління на основі демократичної участі регіональних утворень.

Виникає необхідність розробки принципів розподілу за потребами з втратою ринкових стосунків в осяжній перспективі. По суті можна говорити про суспільство, про яке з прадавніх часів мріяло людство і якому ще в ХІХ ст. було дано назву «комунізм».

В останні десятиріччя в європейській, і особливо в українській літературі, не часто можна зустріти публікації про комунізм і тим більше з позитивною оцінкою, яка, наприклад, видима у ряді робіт [12–16], а також і в наших публікаціях [17–20].

Проаналізувавши існуючі тенденції розвитку основних економічних складових світогосподарського комплексу, можна побачити, що цей його вектор розвитку спрямований до такої форми громадського буття, яка визначається як комунізм.

Назвемо деякі з них, які дозволяють прогнозувати можливий напрям розвитку суспільства:

- процеси глобалізації, монополізації, інтеграції ринків різних держав до єдиної світової сфери обміну товарами (СОТ, ЄС, Шенгенська зона, НАФТА та ін., готельні мережі, ресторани мережі і тому подібне) на основі стандартизованих умов (система стандартів ISO, ІЕС, ІТУ, спрямованих на сприяння стандартизації у світовому масштабі, система міжнародної сертифікації, штрихові коди і тому подібне) – шлях до роздержавлення світового господарства і в той же час до зникнення ринку;
- залучення працівників підприємств до управління виробництвом, участі у частці капіталу, розподілу прибутку;
- утворення великих асоційованих виробничих систем (ТНК, МНТК) – розмивання суті приватної власності;
- формування загальносвітової фінансової системи (система національних рахунків, клірингових розрахунків і тому подібне) і використання замість грошей пластикових карток, розрахунків по електронній системі – віртуальність грошей створює основу для зникнення їх посередницької функції обміну;
- утворення міждержавних інститутів управління (починаючи з ООН, СОТ, ЄС, МВФ, БРР, Гаагський міжнародний суд та ін.) – шлях до глобальної централізації управління на основі планування і директивності. Постіндустріальні реалії посилюють початок, що управляє, у ринковій економіці, трансформуючи її у неринкову;
- розвиток виробництва продукції у результаті науково-технічних досягнень до обсягів, достатніх для задоволення життєво необхідних потреб усього суспільства, – основа для розподілу кожному по потребах;
- розвиток засобів комунікації і інформації, які дозволяють відстежувати та враховувати життєдіяльність кожного члена суспільства та його потреби, нівелювати відмінності у рівнях культурного розвитку, – це можливість розподілу вироблюваних благ, доводячи їх до кожного мешканця планети, на основі загальної культури, яка формується, споживання і заміни споживчих цінностей духовними;
- інтеграція мов. Як би не намагалися націоналісти нав'язувати певній соціальній групі ту або іншу мову – це безперспективно. Не розділення, а взаємопроникнення і взаємозбагачення мов і національних культур – шлях до поліпшення взаєморозуміння народів і утворення єдиного гармонійного світового співтовариства.

Названі об'єктивні тенденції не провокуються ні партіями, ні революціями і формуються тільки логікою економічного і соціального розвитку, який переслідує реалізацію мрії людства про безкласове суспільство рівноправних його членів з прадавніх часів. А це і є принципи комуністичного суспільства, які визначалися уперше не Марксом і не Леніним, які лише у критично переробленому вигляді увібрали усе цінне і передове, що було досягнуто у результаті багатовікового розвитку філософії і суспільної свідомості, створили теорію і перейшли до її практичної реалізації. Суть ідей комунізму зовсім не у протиставленні бідних і багатих, імущих і незаможних, буржуа і пролетарів, відмінностей за кольором шкіри і так далі, а у рівних правах для усіх, у гідному житті кожного члена суспільства – сильного і слабого, геніального і малоздібного, красивого і негарного. І в цій суті немає нічого негожого.

Слід зазначити, що у критиків комунізму найчастіше йдеться не про ідеали комунізму, а про шляхи їх досягнення, які і у Древньому періоді, і в епоху Середньовіччя, і у подальші періоди історичного розвитку викреслювалися, виходячи з економічних умов, які існували на той або інший період. Буття визначається свідомістю. І засуджувати за недостатнє передбачення або не цілком ефективну реалізацію комуністичних ідей не лише немає морального права, але немає і сенсу.

Ми і сьогодні не можемо сказати, яким буде комуністичне (його можна назвати й інакше, нехай постіндустріальне) суспільство, але можемо, виходячи з існуючих реалій, визначити найбільш значимі проблеми, які потребують вирішення: рівноправності, соціальної справедливості, власності, свободи, злочинності, праці, потреб, влади, держави, браку і сім'ї, сенсу життя. Але при цьому першочерговою, з кожним днем усе більш насущною і очевидною проблемою стає проблема збереження життя на планеті, вирішення якої можливе лише в умовах об'єднання зусиль усіх держав. Потрібні глибокі наукові дослідження, не залежні від кон'юнктурних інтересів тієї або іншої країни, тієї або іншої корпоративної освіти.

Україна могла б в якості парадигми інноваційного розвитку виступити з ідеєю планетарного розвитку світу, для чого подібно до Світового економічного форуму в Давосі створити на своїй території, скажімо, Кримський все-світній форум (науково-дослідна інституціональна освіта) світу майбутнього, який би на основі тенденцій розвитку сучасного суспільства і науково-технічного прогресу, прогресорського та ноосферного підходів розробив парадигму або модель майбутнього, визначив її детермінанти, розглянув увесь комплекс можливих взаємозв'язків усередині неї і вже зараз розробляв би шляхи і механізми її реалізації. Саме ця парадигма розвитку повинна привести до зникнення: тероризму, масової злочинності іншого роду, протиборства на ґрунті релігійних вірувань, необхідності утримання армій, – що безумовно скоротить величезні непродуктивні витрати усього суспільства.

#### *Література до підрозділу 4.3*

1. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс] / Президентський портал. – 2010. – 86 с. – Режим доступу : [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf).
2. Народное хозяйство Украинской ССР в 1990 году. Статистический ежегодник. – К. : Техника, 1991. – 19 с.
3. Статистичний щорічник України за 1985 рік / Мін-во статистики України ; відп. за вип. В. В. Самченко. – К. : Техніка, 1996. – 576 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К. : Держ. підпр-во «Інформаційне-аналітичне агентство», 2009.
5. Сегодня. – 2010. – № 183 (3607). – 20 авг.
6. Ядгаров Я. С. История экономических учений : учеб. / Я. С. Ядгаров ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 480 с.
7. Статистичний щорічник України за 1985 рік / Мін-во статистики України ; відп. за вип. В. В. Самченко. – К. : Техніка, 1996. – 576 с.
8. Народное хозяйство СССР. 1922–1982 : юбил. стат. ежегодник / ЦСУ СССР. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 624 с.
9. Геєць В. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України / В. Геєць // Президентський вісник. – 2004. – № 3. – 7 квіт.
10. Цихан Т. В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2005. – № 1.
11. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / рук. авт. колл. Д. С. Львов ; Отд. экон. РАН; науч.-ред. совет изд-ва «Экономика». – М. : Экономика, 1999. – 793 с.
12. Средний класс в России: прошлое, настоящее, будущее : материалы науч.-практ. конф. 9–10 декабря 1999 г. / отв. ред. Г. Н. Крупнин. – Серия «Symposium»; вып. 2. – СПб. : Санкт-Петербург. филос. об-во, 2000. – С. 106–117.
13. Глазьев С. Ю. Украина: новые смыслы развития / С. Ю. Глазьев, М. П. Фрейдлин // Ежедельник. – 2010. – № 42(530). – 22–28 октября.
14. Бенсаид Даниель. В защиту коммунизма / Даниель Бенсаид ; пер. Л. Михайловой // International Viewpoint. – 1999. – Январь. – С. 20–31.
15. Nicolas Guilhot. The Transition To The Human World Of Democracy / Nicolas Guilhot // European Journal of Social Theory 5(2): 219–243 Copyright © 2002 Sage Publications : London, Thousand Oaks, CA and New Delhi 1368-4310[200205]5:2;219–243;024255.
16. Йенсен Ролф. Общество мечты / Ролф Йенсен – СПб. : Стокгольм. школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 270 с.
17. Милонов И. В. Коммунизм – светлое будущее человечества. / И. В. Милонов – © Copyright И. В. Милонов. – Email: mil2001@mail.ru Date: 19 oct 2003.
18. Бузни А. Н. Менеджмент персонала и гуманизм / А. Н. Бузни // Сучасні проблеми науки та освіти : матеріали 4-ї міжнар. міждисциплін. наук.-практ. конф. 1–9 травня 2003 р., м. Ялта / Харків, Укр. асоц. «Жінки в науці та освіті», Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, Ужгород. нац. ун-т, 2003. – С. 11.
19. Бузни А. Н. Экономика в ноосфере с позиций эниологии / А. Н. Бузни // Материалы XII междунар. симпозиума «Нетрадиционное растениеводство. Эниология. Экология и здоровье» 7–14 сентября 2003 г., г. Алушта. – Симферополь, 2003. – С. 698–701.
20. Бузни А. Н. Централизация управления на новом уровне / А. Н. Бузни // Сучасні проблеми науки та освіти : матеріали 5-ї міжнар. міждисциплін. наук.-практ. конф. 30 квітня–10 травня 2004 р., м. Алушта / Харків, Укр. асоц. «Жінки в науці та освіті», Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, 2004. – С. 8.
21. Бузни А. Н. Парадигма однополюсного мирохозяйствования / А. Н. Бузни // Зб. тез. доп. «Сучасність, наука, час. Взаємодія та взаємовплив / Матеріали третьої всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції 22–24 листопада 2007 р. – Ч. 2. – К., 2007. – С. 1–2.

#### 4.4. Науково-технологічні пріоритети розвитку України: управління інтелектуальною власністю

Нині в умовах конкурентної боротьби, для ефективного інноваційного розвитку підприємства й реалізації великомасштабних проектів, для забезпечення науково-технологічного прориву України у створенні наукомісткої нової техніки, можливості виходу на світовий ринок, підприємствам необхідно управляти інтелектуальними ресурсами, тобто об'єктами інтелектуальної власності [1, 2].

За рубежом інтелектуальні ресурси формують до 70% всієї вартості підприємства й лежать в основі інноваційних проектів нової техніки. Найбільші світові лідери промисловості володіють сотнями патентів, що дає їм можливість одержувати додатковий грошовий дохід від використання інтелектуальної власності, вести активну політику по захопленню ринків, впровадженню інновацій, залученню кадрів. Найбільші українські підприємства володіють набагато меншою кількістю патентів [3].

Під інтелектуальною власністю розуміють виключне право фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної й творчої діяльності. Патент заохочує інновації, спрямовані на підвищення якості продукції підприємства. Об'єктами інтелектуальної власності (далі ОІВ) прийнято вважати наукові результати, винахідницькі роботи, проектно-конструкторські роботи, управлінську роботу, програмні продукти, авторські права, виражені в об'єктивній формі й зафіксовані на матеріальних носіях.

Кожний вид ОІВ вносить свою частку у формування споживчої цінності продукту в процесі підготовки й виконання проекту. Основним результатом проекту є об'єкт нової техніки, у той час як ОІВ є додатковим результатом, що приносить додатковий дохід від їх комерціалізації.

Для вітчизняних підприємств характерна ситуація, коли при визначенні вартості проекту оцінюють тільки матеріальні ресурси, без обліку вартості прав на інтелектуальну власність. Відповідно економічний ефект від реалізації інноваційних проектів виявляється значно заниженим.

Недооцінка інтелектуальних ресурсів приводить до втрати переваг стосовно конкурентів і негативно впливає на престиж підприємства, що нерозривно пов'язаний з поняттям «конкурентоспроможності» створюваної нової техніки.

Аналіз наукових публікацій по проектному менеджменту свідчить про те, що питання управління інтелектуальними ресурсами проектів і оцінки інтелектуальної власності в процесі управління інноваційними проектами слабо формалізовані.

Основну увагу приділяють управлінню матеріальними ресурсами проекту.

У роботах, присвячених оцінці інтелектуальної власності, відсутні методи структурування об'єктів інтелектуальної власності.

Відсутні методи оцінки інтелектуальної власності для обґрунтування необхідності залучення кредитних ресурсів з боку вітчизняних банків як учасників проекту.

Загальним недоліком існуючих методів оцінки ОІВ (витратний, ринковий і дохідний методи) є складність визначення вхідних параметрів і низька вірогідність у виді використання великої кількості прогнозних даних, що робить їх непридатними при виконанні великомасштабних проектів створення наукомісткої техніки.

Тому необхідно розробити методи оцінки й ліцензування ОІВ, застосовні до умов виробничого підприємства.

Залишаються недостатньо вивченими питання управління інтелектуальною власністю на підприємстві, у тому числі з використанням інформаційних технологій, відсутні моделі підрозділу по управлінню інтелектуальною власністю на підприємстві й технології його реструктуризації залежно від специфіки виконуваних проектів створення нової техніки.

Структуру й завдання дослідження можна представити у вигляді детальної схеми (рис. 4.4.1).

Розглянемо також життєвий цикл проекту створення нової техніки (рис. 4.4.2).

На фазі проектування проводять НДР і ДКР, у процесі яких здійснюють виявлення й патентування ОІВ, реєструють торговельні марки, проводять ліцензування ОІВ.

У складі переданої документації є обов'язковим наявність патентного формуляра, що становлять за результатами проведення патентних досліджень, що засвідчує наявність у розроблювача прав на ОІВ у складі проекту.

На фазі підготовки виробництва здійснюють виявлення ОІВ за допомогою проведення патентних досліджень, містять договори з авторами на виплату винагород за створення ОІВ, проводять патентування найбільш ефективних ОІВ проекту.

Для ефективного управління ОІВ проекту створення нової техніки, необхідно спочатку зробити їхнє структурування, у ході якого визначають перелік ОІВ, проводять їхню класифікацію, оцінюють економічну ефективність і ефект від впровадження ОІВ на підприємстві, дають рекомендації з подальшого комерційного застосування в проекті.

Для того, щоб управляти інтелектуальною власністю проекту, необхідно спочатку її структурувати (рис. 4.4.3).

Для подальшого структурування варто вибирати тільки ті ОІВ, які формують вартість проекту, тобто, які мають відношення до науково-технічної й виробничої сфер: промислова власність: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки, право на припинення несумлінної конкуренції; права на виробничі секрети: ноу-хау й комерційна таємниця; об'єкти авторського права: результати НДДКР, комп'ютерні програми, бази даних, топології інтегральних мікросхем, наукові праці.

Для визначення можливого додаткового доходу від використання інтелектуальних ресурсів проекту, на етапі планування проекту необхідно вибрати метод оцінки ОІВ, відповідно до якого буде проведена його подальша комерціалізація.

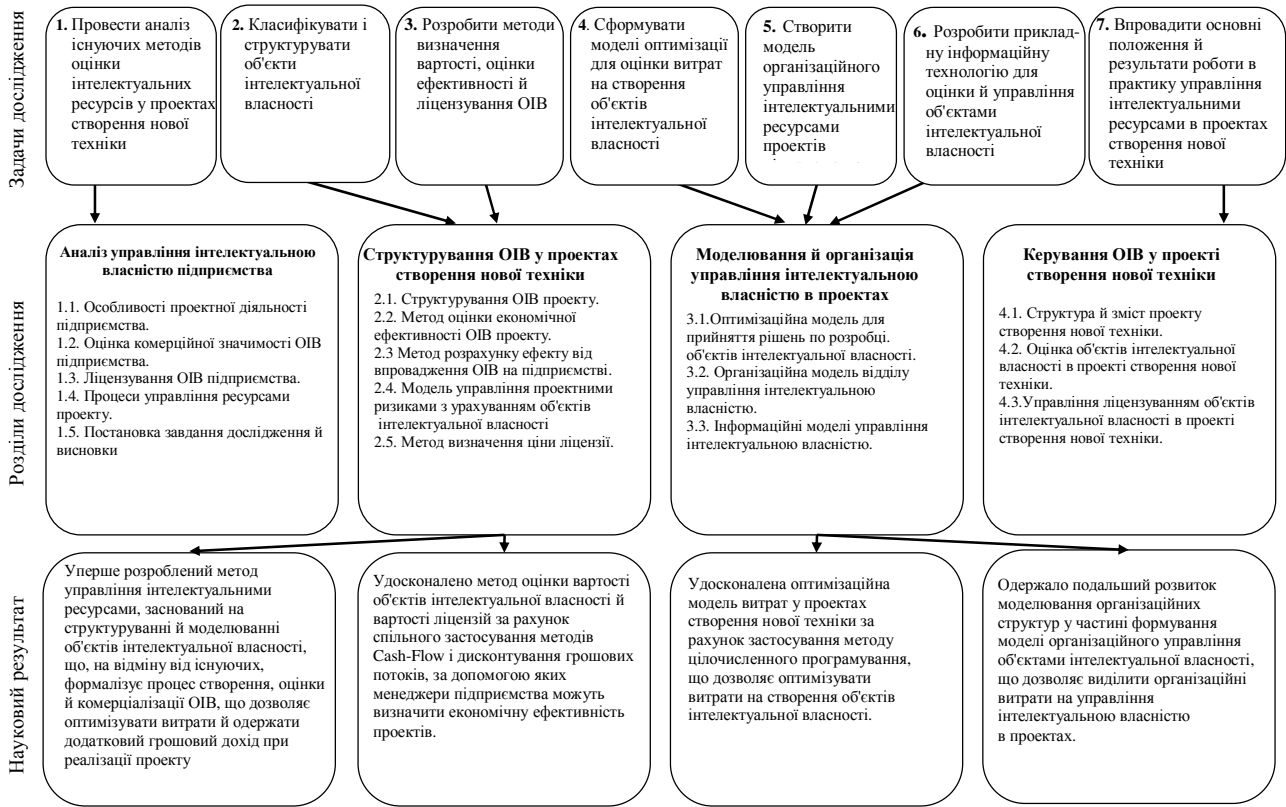


Рис. 4.4.1. Структура й завдання дослідження

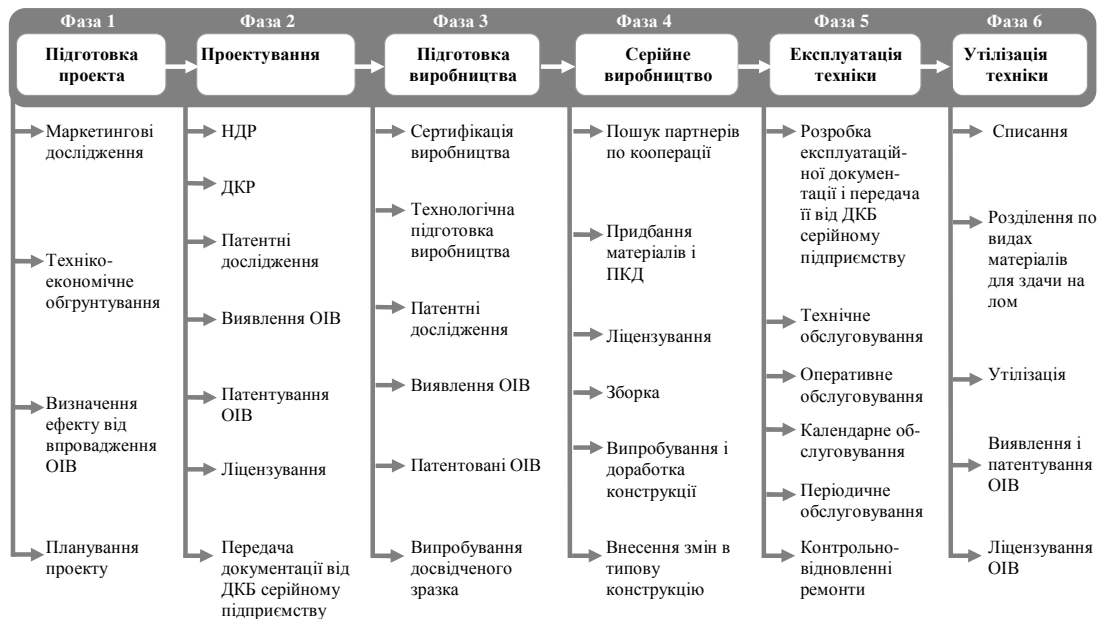


Рис. 4.4.2. Життєвий цикл проєкту створення нової техніки

Метод визначення економічної ефективності ОІВ заснований на розрахунку майбутньої вартості ОІВ наприкінці періоду дії патенту [4].

При розробці методу як грошові потоки використані значення ліцензійних платежів. Як показник комерційної значимості ОІВ обрана величина кумулятивного чистого грошового потоку (net cash flow) *NCF*.

Величина *NPV* показує розподіл грошових потоків у ході виконання проєкту. За допомогою цього показника менеджер проєкту відслідковує зменшення або збільшення прибутку від реалізації проєкту.

Як підсумкові характеристики проєкту в даному методі служить показник ефективності проєкту *PI*:

- якщо величина  $PI > 1$ , то ОІВ ефективний, тобто прибуток від його реалізації покриває витрати на його здійснення;
- якщо величина  $PI < 1$ , ОІВ неефективна варто відмовитися від здійснення проєкту, щоб уникнути недоцільного вкладення засобів.



Види ОІВ	Об'єкт правової охорони	Критерії охоронної здатності	Охоронний документ	Строк правової охорони, років	Частка впливу на ціну продукту, %	Вплив на показники проекту
Об'єкти авторського права	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ комп'ютерні програми;</li> <li>▪ бази даних;</li> <li>▪ результати НДДКР;</li> <li>▪ лекції з навчання персоналу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ творчий внесок;</li> <li>▪ оригінальність</li> </ul>	не потрібно	протягом всього життя автора й 70 років після його смерті	5	витрати
Торговельні марки	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ логотипи;</li> <li>▪ емблеми</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ новизна</li> </ul>	свідоцтво	10, з можливістю продовження кожні 10 років	15	якість; ризики
Винахід	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ продукт;</li> <li>▪ процес;</li> <li>▪ нове застосування відомого продукту або процесу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ новизна;</li> <li>▪ винахідницький рівень;</li> <li>▪ промислова застосованість</li> </ul>	патент	20	27	витрати; якість; ризики
Корисна модель	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ продукт;</li> <li>▪ процес;</li> <li>▪ нове застосування відомого продукту або процесу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ новизна;</li> <li>▪ промислова застосованість</li> </ul>	патент	10	10	витрати; якість
Рационалізаторські пропозиції	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ удосконалення продукту або процесу;</li> <li>▪ організаційні рішення</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ новизна для підприємства;</li> <li>▪ економічний або соціальний ефект</li> </ul>	свідоцтво	залежно від строку використання	20	Витрати; якість
Промисловий зразок	результат творчої діяльності в області художнього конструювання	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ новизна</li> </ul>	патент	10	10	витрати; ризики
Компоновка (топографії) інтегральної мікросхеми	зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхеми й з'єднань між ними	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ оригінальність</li> </ul>	свідоцтво	10	3	витрати; ризики
Секрети виробництва й ноу-хау	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ режими обробки;</li> <li>▪ склади матеріалів;</li> <li>▪ час обробки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ неприступність для третіх осіб</li> </ul>	не потрібно	безтермінове	5	витрати; ризики
Комерційна тасмниця	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ методи організації виробництва;</li> <li>▪ бізнес-плани;</li> <li>▪ фінансові документи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ неприступність для третіх осіб</li> </ul>	не потрібно	безтермінове	5	витрати; ризики

**Рис. 4.4.3. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності в процесі управління проектом [5]**

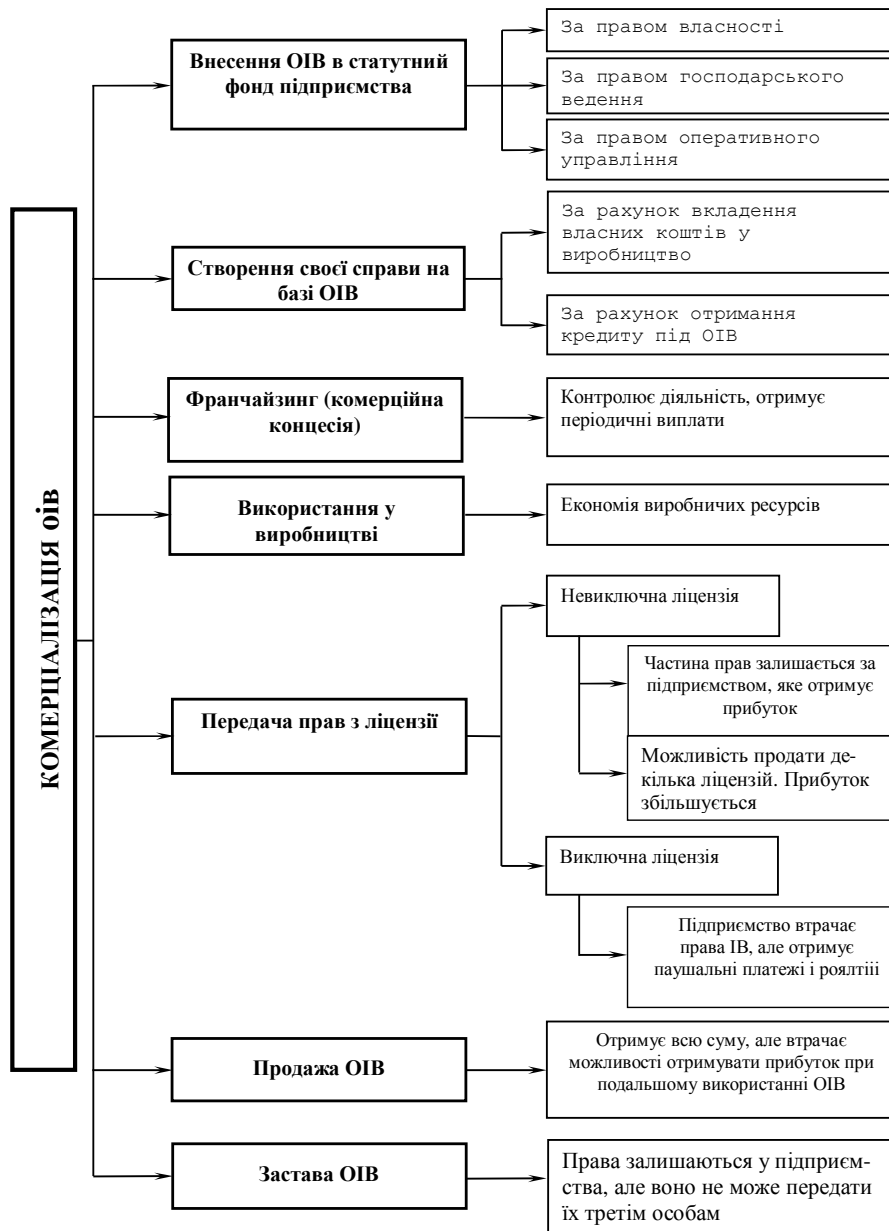
Ймовірність комерційного успіху винаходу багато в чому залежить від ступеня готовності винаходу до впровадження  $\beta$ , під якою розуміється ймовірність збереження переваг винаходу перед базовими зразками ОІВ, обраними як база для порівняння на момент закінчення процесу створення досвідченого зразка використанням даного винаходу.

У рамках процесу структурування ОІВ розроблений метод оцінки ефекту від впровадження ОІВ на підприємстві для вибору ОІВ для комерціалізації, який ми вважаємо за доцільне застосувати [4].

Як матеріальна база використаний сумарний дохід, у тому числі економія всіх виробничих ресурсів, які одержить підприємство в результаті виробництва й використання ОІВ.

Спочатку виділимо групи ОІВ, які беруть участь у діяльності виробничого підприємства:

1. ОІВ, спрямовані на досягнення економії виробничих ресурсів при випуску однієї й тієї ж продукції.
2. ОІВ, у результаті використання яких виготовляються нові машини, устаткування, прилади довгострокового застосування.
3. ОІВ, у результаті використання яких створюються нові або вдосконалені матеріали, сировина, паливо й машини, устаткування, прилади з терміном служби менш одного року.
4. ОІВ, у результаті використання яких починається виробництво нової продукції або продукції підвищеної якості, що раніше не виготовлялася на даному підприємстві.



**Рис. 4.4.4. Структурування видів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності [4]**

Потім вирішуємо завдання оптимізації витрат на створення ОІВ, обраних на основі визначення ефекту від впровадження ОІВ.

З використанням цільової функції симплекс-методом знаходимо оптимальні ОІВ для кожної з обраних груп при заданих обмеженнях по обсязі капітальних витрат і річних експлуатаційних витрат проекту.

Далі запропонуємо відомий у світовій практиці метод визначення ціни ліцензії на основі оцінки розміру збитків патентовласника від протиправного використання ОІВ [5].

Ціна ліцензії на ОІВ перебуває в межах мінімального й максимального значень збитків і визначається як середнє значення збитків патентовласника в результаті порушення його виключних прав за час дії ліцензійного договору.

На рис. 4.4.3 показана найбільш прийнятна класифікація об'єктів й види комерціалізації інтелектуальної власності і їхній вплив на ефективність проектів і ліцензування [5].

Власник ОІВ відповідно до нашого законодавства має можливість надати право на використання ОІВ шляхом висновку ліцензійної угоди на певний строк, передати право власності на ОІВ за певну винагороду, а також використовувати ОІВ у власному виробництві, підвищуючи тим самим конкурентоспроможність своєї продукції й прибуток від її реалізації.

Слід зазначити, що в сучасних ринкових умовах до таких учасників проекту як Замовник, Інвестор, Проектувальник, Виконавець і Підрядник додався Ліцензіар – власник прав на інтелектуальну власність проекту. Як відомо з міжнародної практики, іноді в результаті неправильного оформлення договірних взаємин підприємство

втрачає права на виробництво продукту, що приводить до зриву проекту [5]. Тому мають бути розроблені заходи щодо реагування на патентно-правові ризики проектів і методи їхнього зниження.

Для ефективного розподілу коштів на проект розглядається завдання оптимізації витрат на створення об'єктів інтелектуальної власності. Створення й використання ОІВ пов'язане із суперечливими вимогами. З одного боку, забезпечення інноваційності проекту і його конкурентоспроможності пов'язане з безліччю ОІВ, які будуть використані як досвід минулих розробок або будуть створені в процесі реалізації проекту. З іншого боку, для цього необхідно виділити додаткові витрати, пов'язані з підтримкою «старих» ОІВ і створенням «нових» ОІВ. Ці ресурси найчастіше виділяє сам виконавець проекту виходячи з потреб і завдань, які формують замовник у своїх пропозиціях і вимогах до проектів. Тому виконавець ураховує можливо більші витрати, пов'язані з ОІВ, планує можливий додатковий дохід від реалізації ОІВ, які будуть створені в процесі виконання проекту.

Все це приводить до необхідності створення оптимізаційної моделі, у якій використовуються різні критерії для оцінки ОІВ. Ці критерії в одних постановках будуть виступати як цільові функції, а в інших – як обмеження. Можлива багатокритеріальна постановка завдання, у якій формується комплексний критерій, наприклад, у вигляді аддитивної згортки, а важливість тих або інших критеріїв оцінюється у вигляді їх відносної «ваги».

Далі на основі теоретико-множинного подання й системного моделювання застосовують деяку модель організаційного управління ОІВ для здійснення комплексу робіт із придбання й практичної реалізації виключних прав підприємства на ОІВ. Можна погодитися з моделлю (рис. 4.4.4) [4].

У рамках основних процесів формується перелік функцій підрозділу для всіх рівнів ієрархії Dir-SubDir-Empl. Як керовані параметри для кожної функції можна обрати – ресурси, правила, якість виконання. Далі представляється замкнутий цикл управління структурною одиницею нижнього рівня ієрархії, потім, за принципом еквівалентності систем визначається модель процесу управління для підрозділу в цілому.

Також має бути визначена модель адаптації структури підрозділу управління інтелектуальною власністю залежно від фінансових можливостей підприємства й виділеного бюджету проекту, що дає можливість обґрунтувати перелік штатних посад і обліковий склад фахівців.

За допомогою технології бізнес-моделювання, потрібно узагальнити інформаційну модель управління інтелектуальною власністю, що включає класифікатори й матричні проекції. Тобто, розроблено інформаційну базу даних управління ОІВ, що дозволяє здійснювати підтримку прийняття рішень відносно ОІВ, автоматизувати процеси їхнього створення, прискорити проходження документації на них усередині підприємства в електронному виді, здійснювати оформлення відповідних договорів, знизити адміністративні витрати підприємства за рахунок уніфікації процесів, пов'язаних з ОІВ.

Таким чином, отримані результати дозволяють провести моделювання процесів управління інтелектуальними ресурсами для підвищення ефективності проектів створення нової техніки на підприємствах. Проведено аналіз інтелектуальних ресурсів як складової частини ресурсів, які є обов'язковим елементом проекту створення нової наукомісткої техніки. Проаналізовано існуючі методи оцінки ОІВ, розроблений метод структурування об'єктів інтелектуальної власності ОІВ у частині формалізованого опису властивостей кожного виду об'єктів, що дає можливість формувати споживчу цінність продукції проекту.

Наведені моделі, методи й програмний інструментарій можуть бути використані при розробці плану управління інтелектуальними ресурсами проекту, при оцінці економічної ефективності проектів з урахуванням вартості інтелектуальної власності.

Практичне використання результатів дослідження дозволяє:

1. моделювати процеси управління об'єктами інтелектуальної власності;
2. підвищити ефективність проектів створення нової наукомісткої техніки;
3. удосконалити бізнес-проекти підприємства в частині впровадження інформаційних технологій управління об'єктами інтелектуальної власності.

#### *Література до підрозділу 4.4*

4. Наливайченко С. П. Основи ефективного розвитку підприємства в умовах трансформації сучасних механізмів господарювання : моногр. / П. І. Акіменко, Т. В. Амельченко, І. В. Артюхова та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. С. П. Наливайченко. – Сімферополь : Підприємство «Фенікс», 2010. – 520 с.
5. Наливайченко С. П. Конкурентоспособность работников как составная антикризисного управления экономикой: научно-аналитический доклад / С. П. Наливайченко // Материалы международной конференции «Содружество», г. Ялта, 27–28 мая 2010 г. – Ялта, 2010.
6. Наливайченко С. П. Роль ТНК у здійсненні міжнародного технологічного обміну / С. П. Наливайченко, К. В. Наливайченко // Ученые записки ТНУ им. В. И. Вернадского. – 2009. – Т. 22 (61). – № 2. – С. 229–234.
7. Крахмалёва Т. И. Управление стоимостью инновационного проекта на основе оценки объекта интеллектуальной собственности / Т. И. Крахмалёва // Радиоелектронні і комп'ютерні системи. – 2007. – № 2. – С. 120–126.
8. Паладий Н. В. Вступительное слово. Годовой отчет Госдепартамента интеллектуальной собственности за 2004 г. (Официальный сайт Государственного департамента интеллектуальной собственности) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.sdip.gov.ua/rus/about/statistic](http://www.sdip.gov.ua/rus/about/statistic).

## 4.5. Стратегічний підхід до ефективного впровадження інвестицій в інновації

На початку третього тисячоліття Україна остаточно і концептуально задекларувала європейський вибір та орієнтацію на інноваційну модель свого розвитку. На думку багатьох вчених, для нашої держави вже давно не існує альтернативи інноваційному алгоритму подальшого розвитку. За умов глобалізації «міжнародна вага» держав, їх могутність визначаються «не тільки наявністю у них тих чи інших традиційних виробничих ресурсів, скільки порівнянням інноваційних можливостей та вмінням ефективніше їх використовувати» [1, 2].

У перші роки після проголошення незалежності України вважалось, що економічний розвиток відбуватиметься тільки за рахунок саморегулювальної функції ринку, а державна економічна політика здійснювалась переважно в напрямках лібералізації економіки, приватизації та монетарної політики. Прихильники цього погляду вважали, що фінансова стабілізація та стримування інфляції приведуть до рівноважного стану економіки, зменшення прибутковості фінансово-торговельних операцій, і як наслідок цього – до широкого інвестування вітчизняного виробничого сектору.

Проте досвід економічних реформ в Україні (а також в інших постсоціалістичних країнах) переконливо довів, що названих заходів недостатньо для створення ринкової структури економіки. Потрібна послідовна державна політика, спрямована на концентрацію та ефективне використання економічних ресурсів для зростання й розвитку промисловості. Особливу роль така політика відіграє в проведенні структурної перебудови, у впровадженні у виробництво конкурентоспроможної продукції, нової техніки та технології, у розробці та реалізації великомасштабних загальнонаціональних програм.

Промислова політика – це діяльність держави у межах її економічної політики, спрямована на зростання виробництва, розроблення та впровадження науково-технічних досягнень, удосконалення структури виробництва, розвиток експорту готової продукції, ефективне розв'язання соціальних проблем [3].

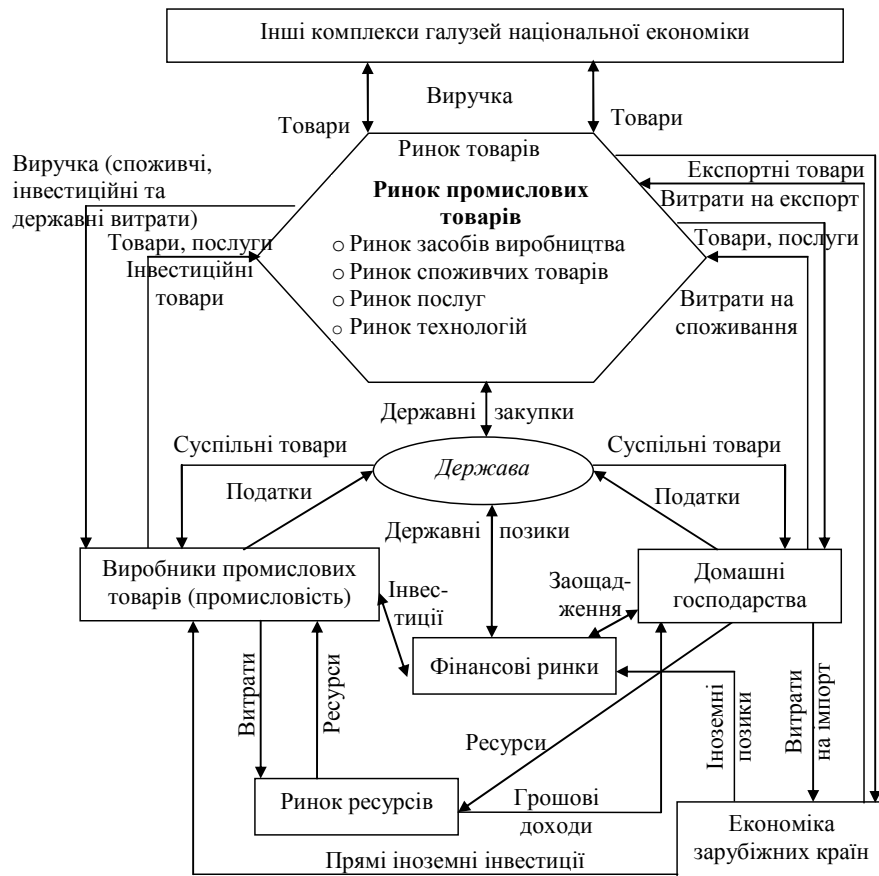
Державна промислова політика активно проводиться в більшості індустріально розвинутих країнах світу. Наприклад, у Німеччині і Японії визначними рисами післявоєнного відродження були: пряме регулювання базових галузей державою, відбудова інфраструктури переважно за рахунок державних коштів, створення позабюджетних державних фондів підтримки базових галузей, державна підтримка банківського сектору та фондового ринку, державні закупки високотехнологічних товарів. Наочними прикладами ефективною промисловою політики можуть бути план Р. Барра у Франції та програма «Сонячне світло» у Японії, запроваджені на початку 70-х рр. ХХ ст. Завдяки плану Барра Франція спромоглася протягом п'яти-шести років домогтися самозабезпечення енергією за рахунок розвитку вугільної промисловості та особливо атомної енергетики. Програма «Сонячне світло» була спрямована на підвищення якості й науково-технічного рівня продукції, зниження її матеріаломісткості та енергоємності. У 80-х рр. нові індустріальні країни – Республіка Корея, Гонконг, Тайвань, Сінгапур, Бразилія, Іспанія, Мексика – захопили лідерство в багатьох галузях економіки, завдяки тому, що сформували високоефективну і гнучку структуру промисловості з орієнтацією на виробництво новітньої наукомісткої продукції. Чималу роль у цьому відіграла і жорстка політика урядів цих країн, спрямована на заохочення експорту і на протекціонізм у захисті внутрішнього ринку.

Практично всі концепції державної промислової політики в різних країнах ґрунтуються на єдиних методологічних принципах:

1. Переливання капіталу в галузі, які мають потенційні можливості в недалекому майбутньому досягти високої конкурентоспроможності й швидко вийти на світові ринки.
2. Реструктуризація, санація та надання допомоги галузям, які зазнають труднощів.
3. Прискорення розвитку галузей, які здатні стати провідниками ми технічного, а особливо технологічного прогресу.
4. Запровадження індикативного планування з метою усунення ресурсного дефіциту та інфляційного впливу на економіку збиткових та низькоефективних виробництв.
5. Боротьба з монополіями та недобросовісною конкуренцією.
6. Створення державного інвестиційного банку та позабюджетних і приватних інвестиційних фондів, які повинні фінансувати безпосередніх виробників промислової продукції на пільгових умовах, але за жорсткого контролю за використанням кредитів.
7. Заохочення та цільове спрямування іноземних інвестицій і гнучка зовнішньоторговельна політика.

У системі ринкової економіки промисловості належить одне з провідних місць (рис. 4.5.1). Вона виробляє товари та послуги, які утворюють певний сегмент товарного ринку, який називається ринком промислових товарів. Він складається з ринків засобів виробництва, споживчих товарів, послуг і технологій. Покупцями на цьому ринку є домашні господарства, виробники промислових товарів, інші галузі національної економіки, зарубіжні країни, а також держава. Унаслідок продажу промислових товарів промисловість має виручку від реалізації, яка витрачається у відповідних частинах на придбання ресурсів, сплату податків та реінвестування в розвиток промисловості або інших галузей економіки. Крім власних коштів, отриманих у результаті реалізації промислової продукції та послуг, промисловість для власного розвитку використовує через фінансові ринки інвестиції, що утворюються із заощаджень в інших секторах економіки, іноземних та державних позик, а також залучає прямі іноземні інвестиції.

Спрямованість промислової політики, форми та методи її реалізації обумовлюються системою цілей та пріоритетів, яка здебільшого є результатом поєднання економічних інтересів різних верств суспільства. Інтереси власників засобів виробництва, котрі у виробництві функціонують у вигляді капіталу, полягають у збільшенні капіталу та одержаного від нього прибутку. Інтереси найманих робітників спрямовано на максимізацію поточних доходів.



**Рис. 4.5.1. Промисловість у системі ринкової економіки**

У сфері промислового виробництва власники та робітники є протилежними сторонами економічних відносин, проте вони мають спільні інтереси на ринку як виробники чи споживачі. Не задовольнивши інтереси споживача, виробник не може забезпечити власних інтересів [4].

За різних умов суспільного розвитку на перший план можуть висуватися ті чи інші інтереси. Так, у період становлення ринкової економіки України партійно-державна бюрократія занедбала принцип поєднання інтересів. Різке зростання доходів власників відбувалось у період стагфляції економіки за рахунок перерозподілу. Саме колишня номенклатура, намагаючись розв'язати суперечність між фактичним привласненням нею суспільних засобів виробництва і формальною державною власністю на них, першою включилася в процеси приватизації і виграла від того найбільше, перекинувши на плечі більшості членів суспільства тягар інфляції, безробіття і зубожіння. Створивши умови для задоволення інтересів незначної частини суспільства, партійно-державна бюрократія використала невідповідність структури економіки вимогам ринку, монополізацію більшості галузей економіки, недосконалість законодавства та поглибила економічну кризу [5].

Відродження та зростання економіки України передбачає розроблення і реалізацію такої промислової політики, яка ґрунтується на принципі поєднання інтересів усіх верств суспільства. Логічну структуру промислової політики можна зобразити з допомогою алгоритму: інтереси → цілі → пріоритети → напрями → методи.

Реалізація головної мети промислової політики – зростання виробництва – передбачає її поділ на складові елементи. Систему цілей промислової політики показано на рис. 4.5.2.

З поміж найважливіших цілей другого рівня заведено виділяти такі: зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності, організація територіального розвитку та розміщення виробництва, розв'язання соціальних проблем. Кожна з цілей другого рівня може бути досягнута за допомогою реалізації ще вужчих цілей третього рівня. Наприклад, зростання обсягів виробництва передбачає як зростання обсягів реального ВВП промисловості, так і якісне поліпшення структури ВВП промисловості через збільшення питомої ваги товарів кінцевого споживання.

Актуальність цієї проблеми для промисловості України впливає зі спотвореної структури ВВП промисловості, в якому питома вага виробництва засобів виробництва є надто високою. Кількісне зростання та якісне поліпшення структури ВВП промисловості має відбуватися за умов забезпечення збалансованості національної економіки та ефективного використання власних ресурсів і виробничих потужностей. Досягнення збалансованості економіки і необхідних середньорічних темпів зростання виробництва є надзвичайно складною проблемою, тому що воно пов'язане з одночасною дією багатьох об'єктивних економічних законів. Проблема полягає в поєднанні процесів зростання фізичного обсягу продукту і стримуванні зростання його ціни за умов забезпечення належних якісних параметрів.

Країни, які успішно розв'язують цю проблему, стають лідерами за основними показниками економічного зростання та успішно конкурують на світових ринках. Успіх приходить тоді, коли в організації національної промисловості дотримуються вимог законів виробництва і обміну, узгодженості інтересів усіх суб'єктів підприємництва.

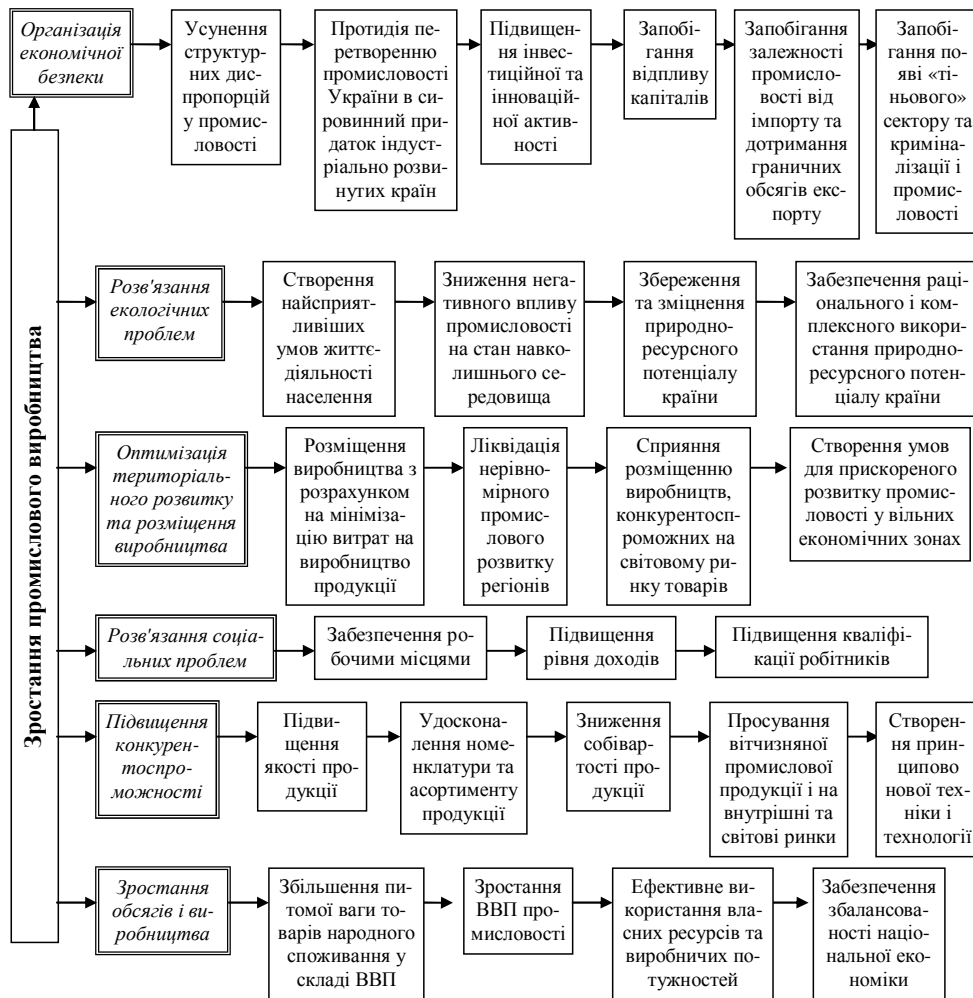


Рис. 4.5.2. Система цілей промислової політики

Стратегічна стабільність підприємства на ринку можлива лише за умов його конкурентоспроможності та можливості адаптації до змін ринкового середовища. Щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати конкурентні переваги. Для підприємства існують три основних напрямки здобуття конкурентних переваг: стати самому кращим, послабити конкурентів або змінити ринкове середовище [6].

Зміни конкурентоспроможності продукції суттєво впливають на собівартість продукції, робіт і послуг, оскільки підвищення конкурентоспроможності дозволяє збільшити обсяги реалізації продукції, а звідси і зниження собівартості одиниці продукції через умовно-постійні витрати [7].

У першому випадку підприємство застосовує сукупність заходів, спрямованих на вдосконалення власної діяльності (наприклад, поліпшення якості продукції, зниження її собівартості). У другому випадку діяльність підприємства спрямована на безпосереднє послаблення конкурентів за винятком кримінальних і напівкримінальних заходів, які широко застосовуються у вітчизняній практиці. Це можуть бути й легальні методи, наприклад, переманювання найдосвідченіших кадрів, створення «перегонів» для конкурентів у доступі до каналів поширення товарів через укладання угод на ексклюзивну дистрибуцію тощо). У випадку неможливості використання двох перших шляхів або їх вичерпаності підприємства часто (особливо останнім часом як в Україні, так і на Заході) намагаються змінити саме середовище, в якому вони конкурують. При використанні даного шляху підприємства використовують або кооперативні стратегії, або політико-правову в класі незалежних стратегій. Інші стратегії належать до одного з попередніх шляхів [7].

Оцінка конкурентоспроможності продукції базується на вивченні потреб покупців і потреб ринку [8]. Щоб товар задовольняв потреби покупця, він повинен відповідати деяким параметрам:

- технічним (властивість товару, область його застосування і призначення);
- ергономічним (відповідність товару властивостям людського організму);
- екологічним (відсутність впливу шкідливих речовин на організм людини);
- естетичним (зовнішній вид товару);
- нормативним (відповідність товару діючим нормам і стандартам);
- економічним (рівень цін на товар, сервісне обслуговування, розмір засобів, що є у споживачів для задоволення даної потреби) [9].

Цілі різного рівня взаємопов'язані, реалізація одних цілей є неможливою без реалізації інших, і в цьому сенсі сукупність цілей промислової політики є певною системою.

Система цілей характеризується не тільки ознаками ієрархічної побудови, а й переважним напрямком розвитку системи. Спрямованість промислової політики досягається за допомогою визначення пріоритетів розвитку промисловості. У кожний історичний період пріоритети можуть змінюватись залежно від структури і стану промисловості, макроекономічного стану, актуальних соціально-економічних проблем, наявних ресурсів, внутрішньої і зовнішньої політичної ситуації, зовнішньоекономічних чинників.

За умов ринкової економіки визначення пріоритетів промислової політики в Україні спирається на такі принципи:

- системний підхід до розвитку промисловості;
- поєднання інтересів усіх суб'єктів підприємництва;
- кон'юнктурний підхід до визначення пріоритетних виробничих комплексів, галузей, виробництв, програм та проектів;
- ресурсний підхід під час прогнозування та індикативного планування розвитку промисловості;
- альтернативний підхід до визначення пріоритетних напрямків розвитку промисловості, забезпечення інноваційної спроможності;
- наукове обґрунтування визначених пріоритетів;
- інноваційна стратегія розвитку промисловості;
- підвищення конкурентоспроможності промислових товарів за рахунок використання нових досягнень технологій;
- інтеграція промисловості України у світове господарство.

Домінантним чинником інноваційної спроможності України, її регіонів та окремих господарських сегментів є впровадження принципово нових прогресивних технологій та перехід до випуску високотехнологічної, наукомісткої продукції, відбувається «на основі інтелектуалізації всієї виробничої діяльності та модернізації всієї економіки» [10, 11].

Однак, не лише економіки. Для того, щоб сформувати країну інноваційної європейської моделі, щоб реалізувати в перспективі нашу національну ідею щодо інтеграції в світовий освітянський, науковий, інформаційний та інші простори на засадах рівноправного партнера, потрібно не лише побудувати вітчизняну економіку, а й те, з чого власне всюди починається ефективність будь-якого підприємства – з удосконалення людського фактора, інтенсивного використання інтелектуального капіталу, досягнень НТП, з підвищення національної свідомості, патріотизму та духовності людей, формування у них державницької психології і відповідальності» [12].

Аби утримати темпи зростання економіки на рівні 5–6% на рік, що дає змогу досягти макроекономічної стабільності і, відповідно, можливість інтегруватися у світові економічні процеси, необхідно мати рівень зростання інвестицій в економіку фактично удвічі вищий, тобто майже 10–12%.

Окрім того, були значні експортні можливості у традиційно-індустріальних і сировинно-транзитних галузях і підприємств. Невідповідність за цими складовими частинами промислової та науково-технологічної політики призвела до різноцільної і різношвидкісної стратегії держави у цих питаннях. Затяжна криза ліквідності та різка обмеженість капіталу фінансової та банківської систем вплинули на інвестування промислового виробництва.

Разом із вимиванням капітальних активів відбувається вимивання промислових інвестицій і, у зв'язку з цим, поглиблений розпад індустріального ядра вітчизняної економіки, технологічний спад і галузева невідповідність. Через технічну відсталість, нестачу інвестицій та неузгодженість відносин між галузями витрати матеріальних та енергетичних ресурсів у головних галузях приблизно на 30–50% вищі, ніж у країнах із розвинутою ринковою економікою. В Україні практично відсутні внутрішні недержавні інвестиції, тоді як за міжнародними стандартами приватні інвестиції мають становити 60–70% загальної їх кількості.

Наприкінці ХХ ст. стало очевидним, що рівень розвитку і динамізм інноваційної сфери – науки, наукомістких галузей та підприємств, світових ринків технологій створює основу сталого економічного зростання. Технологічний прогрес змінив масштаби і структури виробництва індустріально розвинених країн і суттєво вплинув на якість життя й добробут населення. Враховуючи світовий і вітчизняний досвід, можна відзначити, що активізація інноваційної діяльності в Україні – проблема національна. Але вона сьогодні не розв'язується.

Ефективність інноваційної діяльності підприємства визначається насамперед узгодженням систем інвестування, оподаткування, кредитування, які функціонують у інноваційній сфері наукових розробок.

Досвід переконає, що в сучасних умовах розраховувати на великі прибутки підприємства можуть тільки тоді, коли вони випереджають конкурентів в освоєнні досягнень науково-технічного прогресу. А це досить важко. Ризиковий характер інноваційної діяльності потребує компенсації через достатні інвестиції у певний вид діяльності. Однак західні інвестори не хочуть вкладати своїх коштів в українське виробництво – у рейтингу кредитопривабливості Всесвітнього банку Україна стоїть у графі «не рекомендується». Так, наприклад, прямі іноземні інвестиції в Україну позначені підприємницьким ризиком, який доходить до 80%. Тому активна інноваційна стратегія приватних підприємств, і передусім малих, неможлива без підтримки держави [13].

Кошти державного бюджету – основний фінансовий інструмент науково-технічної політики. Держава у розвинутих країнах бере на себе від 5 до 50% національних наукових витрат. Усі розвинені держави за останні 20 років активно проводять політику податкового стимулювання розвитку науки (насамперед це стосується приватного сектору). Використовуються нарощені та об'ємні податкові знижки на суму коштів, вкладених підприємствами у дослідження і наукові розробки. Бюджетні кошти покладено в основу фінансування фундаментальних наукових досліджень також у США і Канаді. В Німеччині з метою стимулювання бізнесу діє особлива амортизаційна ставка у розмірі 20% затрат на купівлю майна. Досвід Великобританії, США, Франції, Німеччини, Швейцарії, Японії й інших країн переконує, що найкращих результатів досягнуто у тих державах, де встановлено високі пільги і на триваліший термін.

Через свою регулюючу функцію податки, як активний учасник перерозподільних процесів, серйозно впливають на відтворення, стимулюючи або уповільнюючи його темп, розширяючи або зменшуючи платоспроможний попит населення, посилюючи або послаблюючи накопичення капіталу. Податковий вплив на інноваційну діяльність в Україні особливо актуальний. Він виявляється у державній підтримці й стимулюванні інвесторів, які вкладають кошти у наукомісткі галузі, високотехнологічне виробництво завдяки податковим пільгам, державним гарантіям та кредитам.

Україна має всі можливості поліпшити інноваційну діяльність і розвиток інноваційного бізнесу, для чого їй пропонується ввести такі пільги щодо оподаткування суб'єктів господарювання:

- встановити пільги науково-дослідним установам, навчальним закладам і підприємствам інноваційної сфери діяльності;
- зменшити розмір бази оподаткування за рахунок збільшення відрахувань у фонди (фонд інноваційної діяльності, фонд розвитку виробництва (інвестиційний), амортизаційний фонд);
- встановити податкові пільги для тих, хто вкладає кошти у виробництво;
- запровадити податкові канікули, податкові інвестиційні відрахування та податкові інвестиційні кредити;
- надати істотні пільги сільському господарству;
- встановити значні пільги нерезидентам, які вкладають кошти у пріоритетні сектори економіки та відсталі регіони.

Досвід розвитку та впровадження інноваційної політики інших держав свідчить про різні її форми. Україна має враховувати цей досвід, власні особливості в економіці та стан справ в економічній політиці. Головне – ефективно впливати на інноваційну діяльність усіх суб'єктів господарювання і стимулювати її. Це можна робити через створення економічних умов, що ефективно впливають на інноваційну активність, та через фінансування (пряме або непряме). Великий досвід США, Японії, Ізраїлю, Великобританії, Швеції, Канади свідчить про створення програм субсидювання інноваційної діяльності приватних підприємств на державному рівні. Для фінансування інновацій прикладного характеру у більшості країн світу використовується прибуток підприємства [13].

Особливо цікавим є механізм підтримки інноваційного бізнесу в Росії. На усіх рівнях устрою держави створені й функціонують такі фонди підтримки: технологічний; виробничих інновацій; регіональний. У містах із високим науково-технічним потенціалом (Москва, Санкт-Петербург, Новосибірськ, Томськ та ін.) утворено фонди підтримки інноваційної діяльності. У Санкт-Петербурзі є венчурний фонд. Україна, враховуючи цей досвід, теж має можливість створити такі фонди підтримки інноваційної діяльності:

- 1) для фінансування науково-технічних розробок та впровадження їх у виробництво – Український інноваційний фонд;
- 2) для фінансування на зворотній і незворотній основі тих інноваційних проектів, які не ввійшли до складу державних цільових програм, – Фонд виробничих інновацій;
- 3) для сприяння розвитку підприємств малих форм науково-технічної сфери – фонд на регіональному рівні.

Крім того, треба створити загальнодержавні фонди підтримки інноваційної діяльності у таких містах, як Київ, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Запоріжжя, а також венчурні фонди.

Реалізація перелічених пропозицій і рекомендацій щодо реформування механізму управління інноваційним потенціалом в Україні дасть змогу значно поліпшити стан справ щодо інновацій та ефективності використання ресурсів у цьому напрямі, прискорити процес оновлення виробництва, а впровадження запропонованих заходів щодо оподаткування і стимулювання суб'єктів господарювання допоможуть ефективно використовувати внутрішні й залучати зовнішні інвестиції в інноваційну діяльність [13].

В останні роки (2008–2010 рр.) в Україні спостерігається згасання інноваційної діяльності. Катастрофічних розмірів набуло фізичне та моральне старіння основних виробничих фондів. За роки економічної кризи обсяг інвестицій зменшився майже вп'ятеро, реальне зношення основних фондів у провідних галузях становить 60–70%, а в енергетиці, на транспорті й у деяких інших галузях воно наблизилося до критичних параметрів.

У розвинутих країнах ставлення до фундаментальних досліджень різне. Підтвердженням цього є присудження Нобелівських премій у галузі досягнень науки. На такі економічно розвинуті країни, як Німеччина і Японія, припадає незначна кількість премій, у США та Великобританії їх отримують багато. Зокрема, економічна потужність США, що сформувалася протягом ХХ ст., сприяла створенню справжньої академічної фундаментальної науки. Щедро інвестує фундаментальні дослідження і Японія.

Інноваційні процеси досить цікаво трактуються прихильниками еволюційної економіки. Деякі економісти стверджують, що економічні системи схожі на механічні, функціонування яких залежить від універсальних законів, що не змінюються. Інші ж економісти вважають економічну систему «живою» системою, нормальний розвиток якої безпосередньо пов'язаний з еволюцією. При цьому окрема фірма не розглядається як агент, який максимізує основні показники своєї діяльності й раціональна поведінка якої – гарантія економічної рівноваги. Фірма швидше розглядається як складна одиниця, виживання якої залежить від її здатності до адаптації. Результати цієї адаптації можуть принести фірмі успіх або сприяти її зникненню. Кожна фірма, таким чином, виробляє власний «генофонд», властивий тільки їй одній, здатний реагувати на ті або інші зміни у зовнішньому середовищі. Інноваційна діяльність має безпосередній вплив, оскільки допомагає фірмам стати сильнішими за своїх конкурентів і вижити на ринку.

Через те, що інновації мають зазначені специфічні елементи, підприємець зацікавлений інвестувати дослідження. Оскільки інновація до того ж складається з елементів, що впливають на зовнішнє середовище, то вона діє на динаміку промислових змін і загального економічного зростання. Це свідчить про істотність зв'язків між



інтересами суспільства й інтересами окремого підприємця. Оскільки інновація може бути створена і впроваджена на основі знань, умінь, наданих державою, то вона розглядатиметься як суспільне благо. Це означає втручання держави в цей вид суспільних благ. Зокрема, значну частину витрат на освіту і дослідження здійснює держава. Проте використання тих чи інших знань у виробничих цілях мотивується передусім можливістю отримання прибутку. Навіть якщо інтереси та логіка суспільства спрямовані на створення нових знань та їх трансформацію, тільки ринковий механізм сприятиме появі інновацій [13].

Саме вимоги ринку сприяють появі нових товарів, нових технологій для їх виробництва, нових форм організації праці тощо і, зрештою, нових знань, які з'являються внаслідок процесу освіти і наукових досліджень, що здійснюються державою. Поява інновацій веде, з одного боку, до підвищення продуктивності, з другого боку, вони сприяють збільшенню активності на ринках і появі нових ринків. Усе це сприятиме загальному економічному зростанню.

Питанням розвитку підприємства та розгляду фінансових аспектів, які пов'язані з таким розвитком, приділяється досить багато уваги в сучасній літературі. Проте досі не визначено якогось уніфікованого підходу та не сформовано його концепції щодо поєднання вищезгаданого кола питань у єдине ціле. Об'єднуючим концептуальним підходом може стати підхід, який розглядає питання фінансових аспектів розвитку підприємств у рамках дослідження проблем, що пов'язані з розглядом такого поняття, як «фінансовий потенціал розвитку підприємства», а також складових такого поняття, орієнтованих на прикладне застосування. Актуальність запропонованого підходу можна довести на такому прикладі: будь-яка сучасна макро- і мікроекономічна система у розумінні механізмів та системи вимірювання базується на фінансах. Фінансові одиниці та фінансові показники дедалі частіше стають індикаторами виміру досягнень на всіх етапах розвитку економічної системи. У свою чергу, розвиток економічної системи відбувається шляхом поступового освоєння потенціалу такої системи, тому для управління таким процесом необхідно визначити межі потенціалу системи, у тому числі і з застосуванням фінансово-економічних показників. При розгляді підприємства як економічного механізму або системи стає зрозумілою особлива актуальність розгляду такої концепції з практичного погляду, оскільки потенціал розвитку підприємства значною мірою визначає результати його діяльності через певний проміжок часу. Таким чином, власники підприємства можуть зіставити свої очікування із «запрограмованими» результатами та зробити висновки щодо доцільності функціонування такого підприємства. Така оцінка базуватиметься на основі фінансово-економічних показників, її буде здійснено засобами аналізу пройденого шляху та діагностики подальшого розвитку [14].

У загальноживаному значенні під «розвитком» розуміють процес удосконалення тих або інших відносин або матеріально-речових складових суспільства чи соціально-економічних і матеріальних систем у цілому та перехід до принципово нових якісних характеристик. Категорія «розвиток» визначається як незворотна, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів. Тільки одночасна наявність зазначених трьох властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін. Результатом розвитку є виникнення нового якісного стану об'єкта, який виступає як зміна його складу або структури, тобто виникнення, трансформація чи зникнення його елементів та зв'язків. В економічному аспекті розвиток – це сукупність прогресивних і регресивних, керованих та некерованих процесів, які відбуваються в економіці на мікро- та макрорівнях і результатом яких є якісні зміни в економічних системах та серед учасників таких систем. Процес розвитку передбачає здійснення радикальних змін в інституціональній, соціальній та адміністративній сферах і відбувається циклічно. Така циклічність притаманна як макроекономічним об'єктам – національним та світовій економіці, так і мікроекономічним об'єктам – підприємствам. Для макроекономічних одиниць розглядають довгі та короткі хвилі або цикли розвитку, а для мікроекономічних об'єктів – життєвий цикл підприємства, який за стадіями розвитку є подібним до стадій розвитку макроекономічних одиниць. Сучасна наука і практичні користувачі розглядають поняття «життєвий цикл бізнес-ідеї або бізнес-проекту», тобто стадії розвитку, які мають певні короткострокові або середньострокові перспективи з огляду на ряд факторів, таких як норма прибутковості, тимчасовий попит або поштовхи до його створення, час, за який рівень конкуренції на ринку є досить низьким. Головною проблемою, на думку дослідників, є структуризація чинників, що зумовлюють тривалість циклів та їх перебіг. Структура циклів, незалежно від їх тривалості, є періодом господарської динаміки від однієї низької мітки (підшови) економічної активності до іншої. Серед факторів та чинників, які впливають на перебіг циклів, виділяють такі: фактори пропозиції – технологічні нововведення, кліматичні зміни, природні стихії, коливання світових цін на природні ресурси, доступ до нових джерел сировини та ресурсів; політичні фактори – дії урядів, міжнародних організацій щодо макроекономічних змін шляхом регулювання грошової маси, обмінного курсу, фінансової політики; фактори, що керуються приватним сектором – інвестиційні зміни, коливання попиту споживачів, інфляційні очікування [14].

Як і кожна економічна категорія, «розвиток» має ряд індикаторів, які використовуються для його якісного та кількісного вимірювання. Серед індикаторів, що визначають розвиток, виділяють такі групи кількісних і якісних індикаторів за їх складовими:

- науково-технологічні знання: рівень витрат на одиницю результатів, швидкість оновлення товарів і послуг, наукоємність продукції;
- основний капітал: ціна одиниці виробничої потужності, фондвіддача, якість продукції; підприємницькі здібності: освіта, здібність, працелюбність, максимізація прибутку; природні ресурси: різноманітні для кожного виду, матеріаломісткість продукції; сукупний попит: обсяг у вартісному вимірі, соціально орієнтований розподіл факторів;
- трудові ресурси: кількість працездатного населення та його кваліфікація, продуктивність праці;
- фінансові ресурси: кількісні індикатори різновиду фінансових ресурсів, показники, які характеризують якість та ефективність залучення й використання різновиду фінансових ресурсів, показник збільшення вартості підприємства в довгостроковому періоді.

Склад і кількість індивідуальних показників за кожною із складових досить динамічно змінюються, тому поняття «еволюція індикаторів розвитку» має право на існування. Вищезазначене поняття може бути застосоване як до соціально-економічного розвитку суспільства, так і до розвитку окремої економічної одиниці – підприємства. При цьому необхідно підкреслити, що набір індивідуальних індикаторів матиме вирішальне значення для підвищення значущості якісної оцінки. На підтвердження вищенаведеної тези розглянемо деякі показові зміни у складі показників розвитку. Одним з індикаторів розвитку, що використовується на сьогодні в групі соціальних показників і який не можна було застосовувати раніше, є індикатор кількості користувачів мережі Інтернет у певній країні (області, районі). Такий індикатор був неактуальним ще 10–15 років тому, але зараз має вирішальне значення, оскільки, у першу чергу, характеризує кількість людей, які мають більші можливості використання інформаційного ресурсу, а також кількість людей, які мають лише потенціал, тобто невикористану можливість. Зворотним прикладом може бути зміна значущості такого індикатора, як рівень електрифікації, що з роками зменшив свою актуальність, тоді як такі показники, як частка застосування альтернативних джерел енергії в загальному енергобалансі та рівень ефективності використання енергії (частка енергетичних втрат) набули найгострішої актуальності. Цікавою є також еволюція кількісного значення такого індикатора, як тривалість життя, оскільки середнє значення цього показника змінюється протягом часу порівняно з цим показником за минулі століття. Розглядаючи індикатори розвитку, які застосовуються для підприємств, можна навести такі приклади їх еволюції: «період повернення початкової інвестиції», що є найактуальнішим під час процесу досягнення точки «беззбитковості», але зовсім неактуальним на пізніших стадіях розвитку. Так само змінюється значення такого індикатора розвитку, як «рівень зношеності основних засобів», що має більшу актуальність на розвиненіших стадіях життєвого циклу підприємства. Усі вищенаведені приклади є досить різноплановими, але свідчать на користь тези про «поступову зміну критичного набору індикаторів розвитку». Очевидно, що оскільки розвиток визначається зміною кількісного значення індикатора (порівняно з минулим періодом), то визначення необхідного набору індикаторів для аналізу розвитку соціально-економічного явища, системи або економічної одиниці (підприємства), певних аспектів його діяльності є одним з найактуальніших завдань дослідників [14].

Поняття «потенціал» у літературі визначається як засоби, наявні джерела та ті, що можуть бути мобілізовані, введені в дію й використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання, а також реалізації можливостей певних осіб, суспільства, держави у певній галузі. Поняття «потенціал» використовується як для оцінки окремих властивостей об'єкта, так і для оцінки сукупності його властивостей. При цьому особливістю поняття «потенціал» є те, що його вимір складатиметься з ряду як чисельних (досить точних) оцінок, так і порівняльних (прогнозних) вербальних оцінок. Поняття «економічний потенціал» визначає сукупну здатність галузей народного господарства виробляти промислову та сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, вантажні перевезення, надавати послуги населенню в певний історичний момент. Базою для визначення потенціалу є кількість трудових ресурсів та якість їх професійної підготовки, обсяг виробничих потужностей промислових і будівельних організацій, виробнича можливість сільського господарства, довжина транспортних магістралей та наявність транспортних засобів, розвиток галузей невиробничої сфери, досягнення науки та техніки, ресурси розвіданих корисних копалин, тобто елементи, які становлять сукупність виробничих сил суспільства. Ми вважаємо, що економічний потенціал залежить (на макрорівні) від сукупного потенціалу населення та окремих економічних одиниць – підприємств. Категорія економічного потенціалу на мікрорівні визначає потенціал окремої економічної одиниці «потенціал підприємства», тобто сукупності наявних у нього ресурсів та можливостей, а також ресурсів і можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення певної цілі. Потенціал підприємства складається з певних складових за їх функціями, а саме:

- виробничий потенціал – засоби виробництва, їх стан, кількість, оптимальне використання;
- маркетинговий потенціал – визнання торговельної марки з урахуванням впливу конкурентного середовища; інформаційний потенціал – доступ до адекватної кількості інформації, яка впливає на прийняття управлінських рішень;
- техніко-технологічний потенціал – здатність до технологічної оптимізації всього циклу виробництва;
- організаційний потенціал – здатність до прийняття ефективних управлінських рішень;
- соціальний потенціал – здатність до оптимізації кількісного та якісного складу персоналу й побудови відповідних відносин «персонал – керівництво – власник»; фінансовий потенціал – здатність до оптимізації фінансової системи щодо залучення та використання фінансових ресурсів [14].

Більшість підходів до розгляду поняття «потенціал» базується на ресурсній теорії, тобто аналізі й розробці рекомендацій щодо визначення потреби в певному складі ресурсів, ефективності процесу їх залучення та використання для досягнення встановленої мети – зміни якісного стану об'єкта дослідження. Ресурси в загальній теорії виробництва розподіляються на такі функціональні групи: природні, матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні. Про необхідність ефективного використання в ресурсній теорії наголошується тому, що існує їх абсолютна та відносна обмеженість, тобто недостатність виробничих ресурсів для одночасного задоволення потреб усіх членів суспільства. Абсолютна обмеженість притаманна природним та трудовим ресурсам, відносна – матеріальним, фінансовим, інформаційним. Звичайно, важко не погодитись з такими базовими тезами економічної теорії, однак розглядаючи абсолютну та відносну обмеженість ресурсів, слід зазначити, що вона притаманна здебільшого макроекономічним системам, тобто природні ресурси, безумовно, обмежені фізичним об'ємом, а трудові – кількістю працездатного населення. Розглядаючи питання обмеженості ресурсів з погляду економічної одиниці – підприємства, треба зазначити, що для окремого підприємства ресурси мають лише жорсткі обмеження. Це продиктовано умовами, в яких підприємства отримують доступ до цих ресурсів, та призводить до заміщення

ресурсів і зміни структури їх використання. Найяскравішим прикладом для доведення цієї тези є приклад наймання більш дорогої робочої сили в умовах дефіциту людських ресурсів, а також доплата за більш кваліфіковані кадри, додаткові витрати фінансових ресурсів на навчання кадрів, тобто заміна частки трудових ресурсів на фінансові з метою набуття адекватного за рівнем кваліфікації персоналу. Такі самі жорсткі обмеження притаманні й фінансовим ресурсам. Практичним прикладом є поточна ситуація в Україні, коли банківська система має надлишкову ліквідність, при цьому ставки не знижуються, тим самим створюючи додаткові обмеження для доступу до фінансових ресурсів. Стосовно ж інтелектуальних ресурсів економічна теорія не дає вичерпної відповіді, оскільки питання використання ефективної технології здатне вирішити питання залучення та використання інших ресурсів за дешевшу ціну, але ж, у свою чергу, придбання технології передбачає витрату фінансових ресурсів. Зрозуміло, що процес перерозподілу ресурсів вимагає чіткого управління ним, тому, крім ресурсної складової, в сучасній економічній теорії виокремлюють блок управління. У ньому, як правило, розрізняють три підсистеми: планування (спрямована на виявлення майбутнього потенціалу успіху), реалізації (спрямована на створення нового потенціалу та перетворення існуючого у фактори успіху), контролю (виконує функції перевірки ефективності втілення планів і рішень та постійного контролю за достовірністю планових посилань) [14].

Фінансовий потенціал розвитку підприємства мав би включати сукупність наявних фінансових ресурсів, можливостей системи щодо їх залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети підприємства – максимізації вартості підприємства в довгостроковому періоді. При цьому необхідно підкреслити, що максимізація вартості підприємства на певному етапі може відбуватись як завдяки його зростанню, так і завдяки підтриманню життєдіяльності підприємства на певному рівні.

Факторами, що впливають на фінансовий потенціал розвитку, а відповідно, на рівень його освоєння, є фактори впливу на кожний із аргументів. Серед цих факторів – динаміка ринку позикового капіталу, настрої інвесторів, фіскальна політика, політичні ризики тощо, а також внутрішні – ефективність управлінської системи, наявні власні управлінські ресурси, нагромаджена позитивна або негативна динаміка розвитку.

Підходи до оцінювання фінансового потенціалу розвитку підприємства пропонується будувати, зважаючи на такі властивості поняття «потенціал»:

- потенціал є категорією дещо абстрактною, оскільки межі його нечіткі, кількість чинників не зовсім визначена, водночас конкретика поняття виявляється в тому, що будь-яке управлінське рішення має конкретний вплив на подальшу зміну потенціалу;
- елементи потенціалу слід розглядати такі види ресурсів, обсяги та структура яких можуть суттєво змінюватись лише в результаті прийняття відповідних стратегічних рішень;
- для обґрунтованої оцінки рівня потенціалу необхідно ідентифікувати умови, в яких відбуватиметься діяльність підприємства;
- загальний рівень потенціалу не визначається як арифметична сума його складових, тому важливо, щоб зміна усіх елементів потенціалу була узгодженою. Ефективна діяльність потребує збалансованості темпів розвитку всіх елементів потенціалу;
- потенціал підприємства є непостійною величиною, він змінюється щоденно, тому потенціал у середньостроковому та довгостроковому періоді визначається з певною похибкою;
- найважливішим чинником дестабілізації потенціалу є зовнішнє середовище, тому рівень потенціалу залежить не лише від наявності ресурсів, а й від умов доступу до них;
- максимальне зростання потенціалу підприємства зумовлюється такими чинниками, як наявність ресурсів, ефективність системи управління, а також умовами зовнішнього середовища [14].

Досить цікавим та суперечливим питанням є проблема оцінювання або виміру потенціалу розвитку, тим більше, що, як зазначалося раніше, фінансовий потенціал розвитку підприємства формується з ряду багатofакторних складових. При визначенні його оцінки треба брати до уваги таке:

1. Вимір потенціалу розвитку шляхом надання точно математичного значення неможливий оскільки, наприклад, такий фактор, як «кваліфікація менеджменту» виміряти математично неможливо. Прикладів неможливості чисельного виміру факторів у межах цієї проблематики можна навести багато. Пропонованим шляхом вирішення цього завдання може слугувати можливість надання нечисельної і вербальної оцінки, що базується на аналізі ряду чисельних показників. Прикладом може бути підхід до оцінки впливу чинників зовнішніх умов, що визначається за допомогою теорії ризиків та ймовірності.

Певні складові потенціалу розвитку мають математично визначену оцінку. Такі оцінки застосовуються до всіх ресурсів, які є обчислювальними, а також до результатів господарської діяльності (в бухгалтерсько-фінансовому розумінні).

2. Для виміру потенціалу розвитку необхідно створити адекватний комплекс математичних та вербальних оцінок, які охоплюватимуть увесь спектр складових та їх факторів. При цьому вербальні оцінки, у свою чергу, мають базуватись на чисельних доказах. Наприклад, негативна оцінка діяльності менеджменту має бути об'єктивно підкріплена чисельними оцінками таких факторів, як погіршення фінансових показників, зменшення продажів тощо з урахуванням існуючих зовнішніх та внутрішніх умов діяльності.

3. Визначений комплекс оцінок необхідно застосувати до об'єкта оцінювання. Паралельно необхідно визначити рівень освоєння потенціалу розвитку з метою розробки подальших управлінських рішень.

Значущість фінансового потенціалу розвитку можна проілюструвати на таких прикладах. Сукупний потенціал оцінюється як результат взаємодії та часткової компенсації всіх його складових через оцінювання фінансового

результату від цієї взаємодії. Щодо компенсації чинників у процесі взаємодії, то вона оцінюється шляхом визначення фінансового результату від цієї взаємодії. Критичним є також питання визначення фінансового потенціалу розвитку під час виникнення кризових ситуацій на підприємствах. Своєчасна та адекватна оцінка фінансового потенціалу розвитку, санаційної спроможності підприємства у кризових ситуаціях здебільшого визначає подальшу долю підприємства. Крім кризових ситуацій, у процесі звичайної діяльності підприємства можливість визначення фінансового потенціалу розвитку та створення на базі цього низки управлінських рішень дає змогу покращити динаміку опанування самого потенціалу [14].

Сукупність науково-технічних, технологічних й організаційних змін, що відбуваються в процесі реалізації нововведень, можна визначити як інноваційний процес, а період створення, поширення й використання нововведень називають інноваційним циклом.

Інноваційні процеси розглядаються як такі, що пронизують всю науково-технічну, виробничу, маркетингову діяльність виробників і в кінцевому підсумку орієнтовані на, задоволення потреб ринку [15].

Успіхом нововведення є наявність новатора-ентузіаста, який має енергію й прагнення довести свою ідею до практичних результатів, незважаючи ні на які перешкоди.

Ініціатори інновацій працюють в умовах підвищеного ризику, але при вдалій реалізації нововведень мають запас «економічної міцності», що виражається в наявності портфеля нової конкурентоспроможної продукції, більш низьких, порівняно із середніми, питомих витратах виробництва.

Як свідчить статистика, діяльність зі створення й упровадження інновацій, незважаючи на великий ризик, характеризується високою прибутковістю, прибуток у середньому більше ніж у три рази перевищує середній прибуток інвестицій в економічно розвинених країнах [15].

Для ефективного впровадження інновацій пропонуємо такі заходи:

- створення на верхньому рівні спеціалізованих служб-рад, комітетів або робочих груп з розробки бізнес-процесів;
- утворення служб для координації інноваційної діяльності;
- організація малого дослідного бізнесу;
- використання венчурного капіталу для утворення ризикових фірм як однієї з поширених форм малого інноваційного бізнесу;
- створення спеціальних структур для реалізації інновацій – експерентів;
- утворення специфічних організаційних структур для підтримки малого інноваційного бізнесу – бізнес-інкубаторів;
- державна підтримка інноваційної діяльності через традиційні інноваційні структури [3, с. 240].

Для забезпечення успішного впровадження інновацій їх ініціатори мають передбачати виникнення різних категорій протистояння, мати достатні повноваження для їх урівноважування, володіти методикою використання доступних засобів і моделей у ході процесу реформування різних систем управління витратами підприємств [15].

На відміну від науково-технічного прогресу (НТП) інноваційний процес не завершується впровадженням нової технології і появою нового продукту на ринку. Цей процес не переривається і після впровадження, тому що в міру поширення (дифузії) технологічних інновацій удосконалюється, стає більш ефективним, здобуває нові споживчі властивості.

Основа ІІ – процес створення й освоєння нових технологій, що вимагає, як правило, фундаментальних досліджень, спрямованих на одержання нових знань про розвиток природи і суспільства безвідносно до їхнього конкретного використання. Фундаментальні дослідження поділяються на теоретичні і пошукові (цілеспрямовані). Модель ІІ має циклічний характер, складається з окремих ланок (самостійних процесів) і матеріалізується у функціональні організаційні структури. Економічний і технологічний вплив ІІ на суспільну діяльність виявляється в збільшенні економічного і науково-технічного потенціалу держави, підвищенні технологічного рівня всіх ланок ІІ [16].

В узагальненому виді модель ІІ можна записати так [12, 51]:

$$\Phi Д \rightarrow ПД \rightarrow РПр \rightarrow Ос \rightarrow ПВ \rightarrow М \rightarrow Зб, \quad (1)$$

де  $\Phi Д$  – фундаментальні дослідження;

$ПД$  – прикладні дослідження;

$РПр$  – розробка і проектування;

$Ос$  – освоєння;

$ПВ$  – промислове виробництво;

$М$  – маркетинг;

$Зб$  – збут.

Фундаментальні дослідження – початкова стадія ІІ, насичена науковими дослідженнями. Однак кожен наступний елемент циклу також вимагає наукових і прикладних досліджень. Кількість і якість інформації зменшується від фундаментальних досліджень до промислового виробництва. Дослідницька діяльність заміняється досвідом, навичками, стандартними прийомками, що носять найчастіше суб'єктивний характер.

Світовий досвід показує, що тільки окремі фундаментальні дослідження втілюються в розробку, проектування і промислове виробництво. До 90% тем фундаментальних досліджень мають негативний результат. З 10% тих, що залишилися не всі мають практичний вихід. Основною метою фундаментальних досліджень є пізнання і розвиток ІІ, вивчення теорії питання. Прикладні дослідження мають іншу спрямованість – це упредметнені знання, використовувані в різних технологіях, у результаті яких створюються нові машини, устаткування і системи.

Прикладні дослідження плавно переходять у розробку і проектування, далі – в освоєння і промислове виробництво. Фази маркетингу і збуту пов'язані з комерційною реалізацією результатів ІІІ.

Згідно з міжнародними стандартами «Статистики науки та інновацій» інноваційна діяльність – це діяльність, що пов'язана із трансформацією ідей (як правило, результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень) в новий або вдосконалений продукт, впроваджений на ринку, в новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, або в новий підхід до соціальних послуг.

Сьогодні загально визнаним є факт, що саме інноваційна діяльність – це головне джерело суспільного прогресу, і саме вона відіграє провідну роль у вирішенні проблем економічного, соціального та культурного розвитку. У Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України зазначено, що науково-технологічний та інноваційний розвиток є невід'ємною складовою частиною задоволення широкого комплексу національних інтересів держави, що забезпечує її реальну незалежність і безпеку. Збереження та підвищення якості науково-технологічного потенціалу віднесене до пріоритетних національних інтересів України.

Вивчення стану інноваційної діяльності промисловості України свідчить, що її загальний рівень та масштаби залишаються катастрофічно низькими [17, 18]. У 2008 р. питома вага промислових підприємств, що здійснювали інновації, складала 12,0% їх загальної кількості, тоді як за результатами вибіркового статистичного дослідження у 2003 р. цей показник становив 15,92% (табл. 4.5.1). В Ірландії інноваційними є 73% виробничих підприємств, у Німеччині – 69% (інноваційними вважаються підприємства, що впроваджували новий (вдосконалений) продукт на ринок або новий технологічний процес протягом останніх трьох років). В попередньому в країнах – членах Євросоюзу 53% виробничих підприємств визнаються інноваційними. Нові або вдосконалені продукти становлять 31% загального обсягу виробництва в промисловості цих країн [19].

Таблиця 4.5.1

**Кількість інноваційно активних підприємств харчової промисловості України та Запорізького регіону в 2003–2009 рр., од. [20–25]**

Рік	Україна			Запорізький регіон		
	Усього підприємств харчової промисловості	Інноваційно активні підприємства	Частка інноваційних підприємств, %	Усього підприємств харчової промисловості	Інноваційно активні підприємства	Частка інноваційних підприємств, %
2003	2714	432	15,92	89	14	15,8
2004	2720	334	12,28	79	5	6,3
2005	2705	267	9,87	69	7	10,1
2006	2585	243	9,40	69	2	2,9
2007	2598	343	13,2	74	5	6,8
2008	2575	309	12,0	65	5	7,7
2009	–	–	–	73	7	9,6

В Україні понад 80% загальної кількості машинобудівних підприємств продовжують випускати застарілу продукцію, середня тривалість виробництва окремих її видів перевищує 10 років. Над розробкою та створенням зразків нової техніки працювало лише одне з десяти підприємств, що її виробляють [9].

Слід також зазначити, що більшість створених в Україні зразків нової техніки не відрізняються принциповою новизною. Нові технічні рішення на рівні винаходу використані під час створення лише 9% зразків (у 1995 р. – 7,8%). Внаслідок цього менше одного відсотка створених зразків за своїми техніко-економічними характеристиками перевищили кращі світові аналоги (у 1998 р. – 2,6%, у 1995 р. – 0,6%). Технічний рівень майже кожного третього зразка не визначений через відсутність інформації про кращі світові аналоги. Спостерігається постійне зменшення кількості підприємств, що проводять науково-дослідні та експериментальні роботи власними силами [9].

Аналізуючи стан та перспективи розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств України, слід зазначити, що ті інновації, котрі, незважаючи на скруту, все-таки реалізуються останніми роками, є ринково-орієнтованими, чого не було до проведення ринкових реформ, хоча загальні показники інноваційної активності були вищими. Достатньо суттєвим є вплив інноваційної діяльності на економічні показники виробництва. Впровадження інновацій дало змогу більшості підприємств оновити продукцію, підвищити її технічний рівень та конкурентоспроможність, збільшити обсяг виробництва і розширити ринки реалізації, знизити матеріало- та енергомісткість продукції. Проте загалом можна зробити висновок, що без докорінної зміни ставлення до інноваційної сфери на цих рівнях прийняття рішень у найближчий час суттєвого зростання інноваційної активності промислових підприємств не прогнозується.

Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності є:

- бюджетні кошти (державного та місцевих рівнів);
- кошти спеціалізованих позабюджетних фондів;

- власні внутрішні ресурси підприємств;
- кредитно-інвестиційні ресурси комерційних банків;
- лізинг;
- іноземні джерела фінансування;
- емісія боргових та пайових цінних паперів;
- венчурний капітал [9].

В Україні вже тривалий час іде полеміка щодо необхідності та доцільності залучення іноземних інвестицій. Більшість економістів вказують на необхідність залучення таких інвестицій в умовах дефіциту фінансових ресурсів та сучасних технологій, підкреслюючи, одночасно, можливі негативні явища для країни-реципієнта. Так, В. Г. Федоренко та А. Ф. Гойко вказують на такі недоліки залучення іноземного капіталу, як жорстка експлуатація сировинних ресурсів, витіснення з ринку внутрішніх виробників та постачальників, трансферт частини прибутків за кордон.

Висока активність іноземних заявників у поданні заявок на знаки для товарів та послуг свідчить про зацікавленість іноземного інвестора в оволодінні ринком України. Проте частина іноземних інвестицій у вигляді нових технологій є невисокою, вони спрямовуються переважно в галузі зі швидким оборотом капіталу. Інакше кажучи, іноземні інвестори намагаються вкладати свої кошти в ті сфери економіки, де потрібні мінімальні вкладення, відбувається швидка їх окупність, очікується висока норма прибутку, а ризик є невисоким.

Загалом аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності у промисловості дозволяє зробити висновок, що в Україні ще не створений дієвий механізм інвестування масштабних технологічних змін. У той же час фахівці стверджують, що в населення, підприємств, комерційних банків, інших фінансових посередників зосереджені значні кошти. За деякими даними в Україні поза банками обертається майже 50 млрд. грн., за кордоном – ще 40 млрд. грн. В умовах гострого дефіциту інвестиційних ресурсів залучення цих коштів в інноваційну сферу набуває особливої актуальності для оздоровлення та динамічного розвитку економіки країни.

Ритмічність і безперервність виробництва вимагають і безперервності його фінансування, своєчасної оплати виконаних робіт. Підприємство має можливість нарощувати об'єми виробництва і реалізації виробництва, отримувати доходи від вкладення капіталу тільки маючи джерела фінансування. Своєчасне надходження інвестиційних ресурсів дозволяє підприємству проводити реконструкцію, модернізацію, технічне переозброєння виробництва, а це, в свою чергу, дозволяє підвищити якість продукції, збільшити попит на ринку, що позитивно вплине на зниження виробничих, маркетингових витрат, витрат на збут продукції.

На сучасному етапі розвитку наша країна унаслідок трансформаційних процесів у минулому переживає період нестабільності і становлення (вже впродовж двох десятиліть) економічною, правовою і соціальних структур. Які-небудь зміни подібного характеру не проходять без значних витрат ресурсів, а зміни в масштабі цілої країни потребують залучення капіталів колосального масштабу. На жаль, наша економіка не може забезпечити достатній рівень інвестування. Внутрішні інвестиції гальмуються нерозвиненим вітчизняним фондовим ринком, а також станом банківської системи України. В результаті цього питання залучення інвестиційних ресурсів з-за кордону є досить актуальним вже впродовж довгострокового періоду часу. Не дивлячись на це, ситуація із зовнішніми капіталовкладеннями теж полягає не кращим чином – унаслідок несприятливого інвестиційного клімату і нестабільності законодавства. Хоч і спостерігається тенденція до збільшення об'ємів зовнішніх інвестиційних потоків, все одно країна відчуває їх недолік [26].

Фінансовий контроль за цільовим і раціональним використанням виділених засобів здійснюється залежно від форми власності інвестора і використовуваних джерел фінансування проекту, наприклад, при бюджетних асигнуваннях його здійснюють державні органи фінансово-господарського контролю, при довгостроковому кредиті – комерційні банки.

При виборі конкретних джерел формування інвестиційних ресурсів слід враховувати прогнозовані пропорції об'ємів окремих напрямів інвестування – реального і фінансового. Якщо фінансове інвестування підприємства здійснюється переважно за рахунок власних внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів, то реальне – за рахунок ширшого круга як власних, так і позикових засобів.

Визначення джерел формування інвестиційних ресурсів підприємства має ряд відмітних особливостей [26].

Однією з таких особливостей є те, що інвестиційний процес в рамках більшості інвестиційних проектів характеризується досить тривалим періодом, що відповідно визначає і довгострокове відвернення фінансових коштів на інвестиційні цілі. Тому джерелами формування інвестиційних ресурсів, окрім власного капіталу, можуть виступати, як правило, тільки довгострокові кредити і позики, а також фінансовий лізинг. Короткострокові позикові інвестиційні ресурси використовуються в процесі інвестиційної діяльності лише у виняткових випадках.

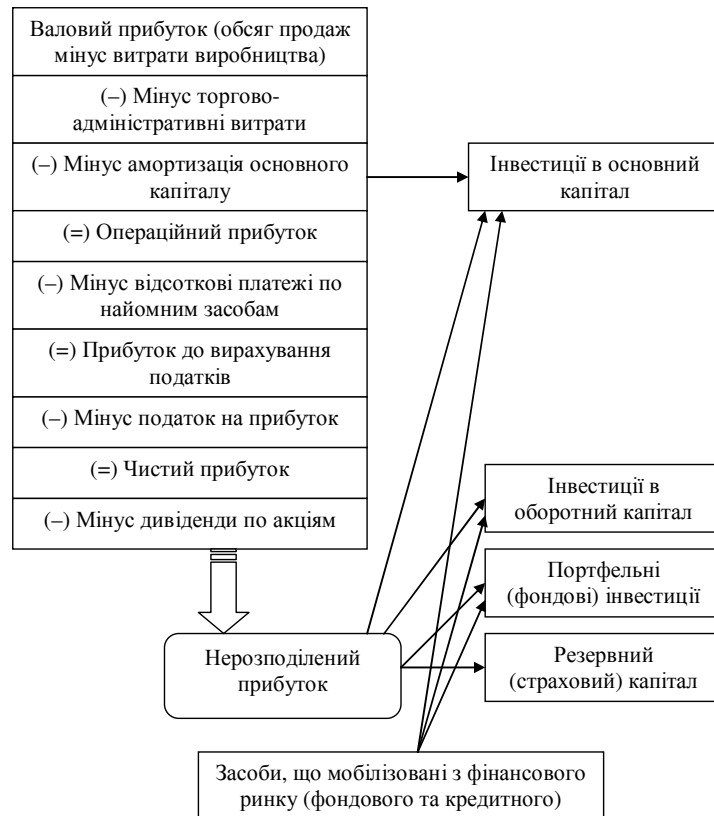
Крім того, при виборі джерел формування інвестиційних ресурсів слід врахувати, що їх надання підприємству на тривалий період формує для кредитора вищий рівень фінансової ризику (порівняно з короткостроковим кредитуванням), що відповідно істотно підвищує вартість позикових інвестиційних ресурсів і визначає необхідність надійнішого їх забезпечення (додатковими гарантіями, заставами, заставами тощо). З урахуванням цих умов вартість пропонованого довгострокового позикового капіталу на вітчизняному фінансовому ринку часто перевищує не тільки вартість власного капіталу (з урахуванням податкового його навантаження), але і можливий рівень інвестиційного доходу підприємства (що робить його інвестиційну діяльність, зв'язану з використанням позикового капіталу, неефективною). Тому в процесі вибору джерел формування інвестиційних ресурсів підприємства їх вартість повинна порівнюватися не тільки між собою, але і з прогнозованим рівнем інвестиційного доходу.

Фінансове забезпечення інвестиційного процесу – це, по суті, участь фінансів у відтворенні основного капіталу. У економічній теорії розвинених країн розрізняються поняття фінансування і інвестування.

Процес визначення джерел і виділення (залучення позики) грошових коштів для інвестицій називається фінансуванням.

Процес застосування грошових коштів як довгострокові вкладення означає інвестування, тобто фінансування передує інвестуванню.

Після пошуку джерел фінансування і визначення структури, оформлення договорів фінансування (кредитного договору) починається процес інвестування, т. зв. перетворення грошової форми капіталу на виробничу. Потім капітал в процесі обороту починає приносити дохід у вигляді грошових потоків (прибули і амортизації) і частково вивільнятися (через ліквідність), поповнюючи тим самим власні джерела фінансування (рис. 4.5.3) [26].



**Рис. 4.5.3. Джерела фінансування інвестицій підприємств**

Класичною формою самофінансування інвестицій в індустріальних країнах з розвинутою ринковою економікою є власні засоби корпорацій у вигляді нерозподіленого прибутку і амортизації, які доповнюються певною часткою емісії (випуску) цінних паперів (акцій і облігацій) і кредиту, отриманого з ринку позикового капіталу. Отже, капіталовкладення в основні засоби фінансуються в Україні за рахунок:

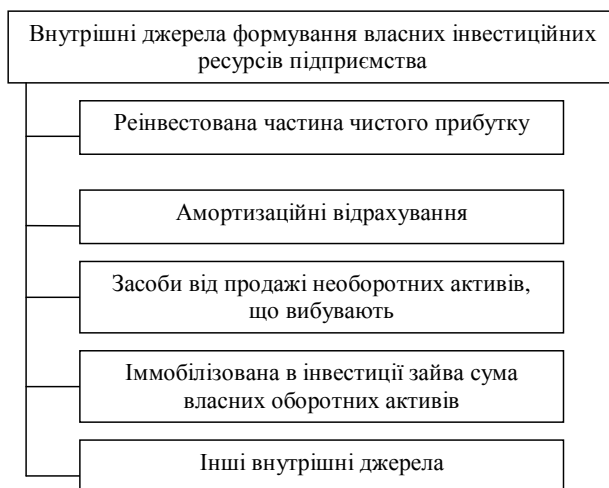
- власних фінансових ресурсів і внутрішньогосподарчих резервів інвесторів (чистому прибутку; амортизаційних відрахувань; заощаджень громадян і юридичних осіб; засобів, що виплачуються органами страхування у вигляді відшкодування втрат від стихійних лих, аварій тощо);
- позикових фінансових коштів інвесторів (банківських кредитів, облігаційних позик і ін.);
- повернутих фінансових коштів інвесторів (засобів, отриманих від емісії акцій, пайових і інших внесків фізичних і юридичних осіб в статутний капітал);
- грошових коштів, централізованих добровільними союзами (об'єднаннями) підприємств і фінансово-промисловими групами;
- засобів місцевого бюджету, що надаються на безповоротній і відшкодувальній основі;
- засобів бюджетів суб'єктів господарювання;
- засобів позабюджетних фондів (наприклад, дорожнього фонду);
- засобів іноземних інвесторів.

Фінансування капітальних вкладень по будівництвах може здійснюватися як за рахунок одного, так і декількох джерел.

Основні форми залучення власних інвестиційних ресурсів підприємства, за рахунок внутрішніх джерел, представлені на рис. 4.5.4 [26]. Серед представлених видів внутрішніх джерел формування інвестиційних ресурсів підприємства ведуча роль належить реінвестованій частині чистого прибутку. Саме це джерело формування інвестиційних ресурсів забезпечує пріоритетний напрям зростання ринкової вартості підприємства. У формуванні

конкретної суми коштів, що повертаються за рахунок цього джерела, велику роль грає дивідендна політика підприємства (політика розподілу його чистого прибутку). Інвестиційні ресурси, що формуються за рахунок цього джерела, мають найбільш універсальний характер використання – вони можуть бути направлені на задоволення будь-яких видів інвестиційних потреб підприємства.

Другим по значенню внутрішнім джерелом формування власних інвестиційних ресурсів є амортизаційним відрахування. Це джерело відрізняється найбільш стабільним формуванням засобів, що направляються на інвестиційні цілі. Разом з тим, цільова спрямованість цього джерела носить вузький характер – формована за рахунок амортизаційних відрахувань сума інвестиційних ресурсів прямує в основному на реновацію основних засобів, що діють, і нематеріальних активів. Розмір цього, джерела формування власних інвестиційних ресурсів залежить від об'єму використовуваних підприємством необоротних активів, що амортизуються, і прийнятою їм амортизаційної політики (вибраних методів амортизації).

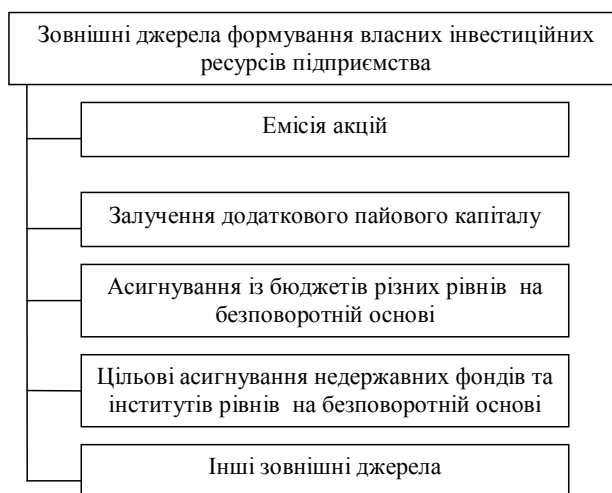


**Рис. 4.5.4. Основні види внутрішніх джерел формування власних інвестиційних ресурсів підприємства**

Окрім прибутку і амортизації, до власних джерел фінансування прийнято відносити мобілізацію внутрішніх ресурсів (МВР). До них відносяться засоби від реалізації обладнання, що вибуває, непотрібних: матеріалів, інструменту, інвентарю, ліквідації тимчасових будівель і споруд, реалізації корисних копалини, що попутно здобуваються (за вирахуванням витрат по їх реалізації).

При господарському способі будівництва до МВР відносяться планові накопичення і економія від зниження собівартості будівельно-монтажних робіт, амортизація по засобах праці, використовуваних в будівництві.

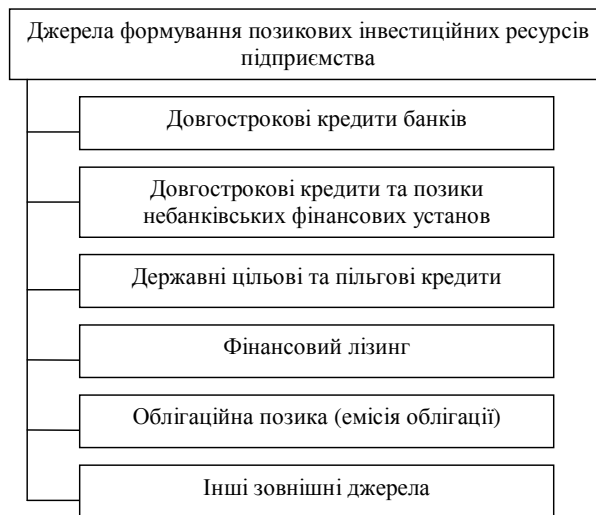
Основні види зовнішніх джерел формування власних інвестиційних ресурсів приведені на рис. 4.5.5 [26].



**Рис. 4.5.5. Основні види зовнішніх джерел формування власних інвестиційних ресурсів**

Основні види джерел формування позикових інвестиційних ресурсів представлені на рис. 4.5.6. Кредитне фінансування зазвичай виступає в двох формах: у вигляді отримання довгострокових банківських позик на реалізацію конкретних проектів і облігаційних позик.





**Рис. 4.5.6. Основні види джерел формування позикових інвестиційних ресурсів**

На відміну від бюджетних коштів залучення довгострокових кредиток банків на капіталовкладення підвищує відповідальність позичальників за їх раціональне використання завдяки поворотності і платності позикових засобів. Конкретні терміни надання довгострокового кредиту і терміни його погашення визначаються договором між позичальником і комерційним банком. Проте довгостроковим кредитуванням капіталовкладень здатні займатися зараз тільки крупні комерційні банки, але за умови надання податкових пільг, бо при високому інфляції відсутні критерії доцільності заходів, що кредитуються.

Важливим джерелом фінансування є кредит, що надається інвесторам, незалежно від форми власності, для здійснення реальних інвестицій. Як правило, це довгостроковий (на термін більше 1 року) кредит. Такий кредит може надаватися комерційними банками на договірних початках, державою (національний кредит) із засобів держбюджету і Національним банком за рахунок центральних кредитних ресурсів, комерційного кредиту, іпотечних позик, лізингових операцій [26].

Державний кредит використовується інвесторами тільки для фінансування реконструкції, технічного переозброєння і нового будівництва виробничих об'єктів під гарантію міністерств і відомств. Кредити за рахунок централізованих ресурсів Національного банку надаються на підставі рішення Верховної Ради України тільки державним підприємствам і лише на цільові програми по впровадженню нових технологій, модернізації виробництва, розширенню випуску товарів народного споживання.

Важливою особливістю вибору джерел формування інвестиційних ресурсів є достатньо широка їх альтернативності для задоволення одних і тих же інвестиційних потреб підприємства. Ця альтернативність формується не тільки в діапазоні» можливого залучення власних або позикових джерел інвестиційних ресурсів (наприклад, власний капітал або довго терміновий кредит), але і в діапазоні кожного і: цих видів капіталу, що привертається (власний капітал, що привертається з внутрішніх та зовнішніх джерел; позиковий капітал, що привертається у формі довгострокового кредиту банку, фінансового лізингу або облігаційне позики). Тому в основі вибору конкретні джерел формування інвестиційні ресурсів і можливих їх альтернатив завжди лежить порівняльна їх оцінка по критерію вартості капіталу, що доповнюється обліком ряду інших чинників [26].

Важливу роль у розвитку інвестиційних процесів в Україні протягом останніх п'яти років відігравали інститути спільного інвестування (далі ІСІ), а саме інвестиційні фонди та взаємні фонди інвестиційних компаній. Основною функцією цих інститутів була акумуляція коштів (переважно приватизаційних майнових сертифікатів) переважно дрібних інвесторів, здійснення їх наступного інвестування у переважній більшості через центри сертифікатних аукціонів) у цінні папери інших емітентів та формування і управління єдиним портфелем цінних паперів.

Регіональний розвиток України відбувається досить складно і суперечливо. Конституція України визначила головний вектор перерозподілу економічних прав і повноважень на користь регіонів.

Зміна соціально-економічних умов господарювання визначає нові підходи до оцінки інвестиційного потенціалу регіонів. Це потребує аналізу, моніторингу та розробки шляхів вирішення проблем, пов'язаних з інвестиційною діяльністю на всіх регіональних рівнях. Формування ринкового інфраструктурного середовища передбачає створення диверсифікованої системи інвесторів. Вона складається з агентів різних функціональних і соціально-економічних структур – виробничих, посередницьких, біржових, суто інвестиційних та інших підприємств [21].

У регіонах України ще не склалася мережа приватних інституційних інвесторів. Найбільшими потенціальними приватними інституційними інвесторами є комерційні банки. Вони здійснюють переважно короткострокове кредитування найприбутковіших торгово-посередницьких операцій, а не інвестування.

Економіка країни, де вітчизняний інвестор практично не вкладає кошти у розвиток виробництва, не може бути привабливою для іноземного інвестора. Залучення іноземних інвестицій має здійснюватися з урахуванням цілей і завдань державних програм структурної переорієнтації виробництва, цільових програм міжгалузевого та галузевого

розвитку, конверсії та розвитку експортного потенціалу. Слід брати до уваги також процеси внутрішньої та зовнішньої кооперації продукції виробничо-технічного призначення, приватизації державних підприємств із залученням іноземного капіталу. Україна має можливість змінити свої позиції як покупець інвестицій за рахунок їх диверсифікації, отримуючи іноземні інвестиції у вигляді технологічного обладнання, матеріалів, прав інтелектуальної власності, ноу-хау, торгових знаків, деяких інших цінностей. Доцільність такого підходу підтверджена не тільки деякими зарубіжними фахівцями, а й досвідом окремих країн, наприклад Японії, де закупівля та використання зарубіжних ліцензій значною мірою сприяли її соціально-економічному розвитку.

Під час проведення великомасштабних інноваційно-інвестиційних заходів належна роль має бути відведена фонду довгострокового кредитування на підприємствах – інноваційно-інвестиційному фонду. Створювати такі фонди доцільно і в регіонах з метою використання їх коштів на потреби розвитку пріоритетних галузей [27, 28].

Інноваційно-інвестиційна політика регіону будується з урахуванням специфічних чинників. При її проведенні намагаються використати наявні переваги для залучення інвесторів, як вітчизняних, так і зарубіжних. Деякі регіони розраховують на розширення дотацій із центрального бюджету на підтримку вугільної промисловості, підприємств агропромислового чи військово-промислового комплексу, інші намагаються мобілізувати власні ресурси через місцеві податки та інші канали, треті розвивають недержавний сектор з метою залучення його фінансових ресурсів у вигляді інвестицій в економіку.

Для України найефективнішими видами інвестицій є новітні технології та обладнання, ноу-хау, вільно конвертована іноземна валюта. Можливості ж вкладення тих чи інших видів інвестицій у іноземних інвесторів залежать від країни походження – з розвинених країн, країн на території колишнього СРСР та з інших країн.

Одним з економічно доцільних напрямів залучення іноземних інвестицій в Україну є поетапний перехід від імпорту невеликих партій технологічного обладнання або інших товарів виробничого призначення (з метою вивчення та освоєння ймовірного ринку збуту продукції) до створення спільних підприємств з їхньою подальшою експансією на ринки за межами України. При цьому слід урахувати жорстку конкуренцію, що панує на світових ринках техніки і технологій. Успішність реалізації цього напрямку залежить від послідовності та радикальності економічних трансформацій. Усі рішення щодо укладання контрактів мають приймати незалежні від держави господарські суб'єкти, підприємці, які розпоряджаються власними або позиченими ресурсами і відповідають за наслідки прийнятого рішення своїм майном. Державі має належати роль регулятора податкової, митної, а опосередковано і кредитної політики. Водночас вона зобов'язана захищати вітчизняні та спільні підприємства від протекціоністських дій зарубіжних урядів. Особливо це актуально в умовах виявлення тенденції до посилення протекціонізму в міжнародній торгівлі продукцією сільського господарства, сталеплавильної та текстильної промисловості, тобто тих галузей, де Україна може бути вагомим світовим експортером. Варіанти економічної стратегії слід розглядати в єдиному спеціальному документі – концепції, програмі [27, 28].

Отже, вдосконалення політики залучення зарубіжних інвесторів пов'язано з вирішенням таких проблем:

- регулювання питань власності, особливо на нерухоме майно і землю, згідно з існуючими міжнародними нормами;
- прийняття законів та підзаконних актів щодо проблем, які стосуються іноземного інвестування, єдиним пакетом;
- розробка концепції (програми) з чітким визначенням мети залучення іноземних інвестицій, виділення пріоритетних сфер(адресатів), механізму реалізації поставлених цілей;
- здійснення політики протекціонізму для підтримки вітчизняних товаровиробників та захисту перспективних галузей економіки.

Практика засвідчує, що, проводячи політику залучення інвестицій, важливо дбати про забезпечення їхньої стабільності та тривалості.

Ефективне використання іноземних інвестицій потребує упорядкування державного управління ними. Передусім слід чітко визначити та розмежувати повноваження об'єктів державного управління в цій сфері з метою узгодження їхньої діяльності та уникнення дублювання повноважень.

У межах стратегічного підходу слід обрати загальну політику щодо іноземних інвестицій. Вона може бути ліберальною, контрольною та обмежувальною. Державне управління іноземними інвестиціями повинно ґрунтуватися на системі органів державної влади, що відповідають за контроль над іноземними інвестиціями, створення ефективної системи спеціального законодавства і підзаконних актів щодо іноземних інвестицій, вибір пріоритетних галузей, секторів і проектів для інвестицій у цих галузях, а також галузей, обмежених для іноземного інвестування. До цих заходів відносять також встановлення інвестиційних пільг, зокрема створення експортоорієнтованих чи спеціальних (вільних) економічних зон, надання податкових, тарифних, регіональних пільг тощо, або встановлення обмежень у системі державного управління діяльністю іноземних інвесторів [27, 28].

Територіальний розподіл іноземних інвестицій в Україні досить нерівномірний. Це зумовлено рівнем інвестиційної привабливості підприємств, галузей та регіонів у цілому.

В Україні формується інноваційно-інвестиційна політика регіонального розвитку, що відповідає умовам ринкової економіки. Все більше вона стає політикою самих регіонів, а не лише центру. Без об'єднання зусиль центральних, регіональних, місцевих органів влади, державного й альтернативного секторів економіки важко розраховувати на швидке подолання інвестиційного спаду в країні, на перехід економіки до стадії поживлення, а згодом і піднесення [27, 29].

Погодження інтересів різних ієрархічних рівнів і суб'єктів господарювання різноманітних форм власності потребує розробки відповідного механізму регулювання і стимулювання надходження інвестицій.

На загальнодержавному рівні мають бути створені економічні умови для активізації інвестиційної діяльності завдяки використанню переважно фінансово-економічних методів регулювання та стимулювання інвестицій, властивих

ринковій економіці. До таких методів належить регулювання ставок оподаткування і рефінансування, норм обов'язкових резервів у НБУ, валютного курсу, митних платежів тощо. Методом економічного регулювання є також субсидювання позикового відсотка з кредитів для фінансування інвестицій. Це відповідатиме пріоритетам регіональної інвестиційної політики, сприятиме заохоченню спільного фінансування інвестицій з державних і приватних джерел.

Державна інноваційно-інвестиційна політика має формуватися з урахуванням регіональних інвестиційних програм. Адже включені до державної програми інвестиції будуть реалізовуватися, а об'єкти будуватися в конкретних регіонах на певних територіях, економічні інтереси яких слід ураховувати повною мірою. Способами врахування цих інтересів можуть стати спільне пайове фінансування з державних і регіональних джерел, надання пільгових централізованих інвестиційних кредитів під гарантії місцевих банків [27, 29].

Важливе значення має розмежування функцій у сфері інвестицій між регіональними і місцевими рівнями. Важливо визначити, які інвестиційні завдання вирішуються на регіональному і місцевому рівнях та за рахунок яких джерел фінансування. Для підвищення ролі як регіонального, так і місцевого самоврядування це слід закріпити відповідними нормативами.

Використання інноваційних форм регіонального розвитку сприятиме підвищенню ефективності реалізації регіональної інноваційно-інвестиційної політики.

Здійснення глибоких соціально-економічних перетворень в Україні потребує врахування потенціалу і особливостей регіонів у межах вираженої державної політики регіонального розвитку, в тому числі у такій ключовій сфері, як інвестиції. У цих умовах зростає необхідність прискорення розробки в країні наукової концепції інноваційно-інвестиційної політики регіонального розвитку.

#### *Література до підрозділу 4.5*

1. Беленький П. Ю. Методологічні аспекти формування територіальних фінансово-промислових комплексів (груп) / П. Ю. Беленький. – К. : Ін-т регіон. дослідж. НАН України, 1995. – 25 с.
2. Про промислово-фінансові групи в Україні: Закон України від 21. 11. 1995 р. № 437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 23. – Ст. 88.
3. Череп А. В. Управління інноваційним процесом у ринкових умовах / А. В. Череп, О. Б. Островська // Держава та регіони : Сер. Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : ГУ «ЗІГМУ», 2005. – № 3. – С. 237–241.
4. Череп А. В. Удосконалення управління фінансовими ресурсами з метою підвищення результативності діяльності суб'єктів господарювання / А. В. Череп // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць НДІ АЕН України. – 2005. – Вип. 7(50). – С. 44–48.
5. Череп А. В. Проблемні питання удосконалення фінансової системи України : зб. наук. праць / А. В. Череп. – Тернопіль : Терноп. нац. пед. ун-т ім. В. Гнатюка. – 2005. – № 19. – Сер. Економічні науки. – С. 74–76.
6. Про промислово-фінансові групи в Україні : Закон України від 21. 11. 95 р. № 437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 23. – Ст. 88.
7. Череп А. В. Управління собівартістю : моногр. / А. В. Череп. – Харків : Інжек, 2005. – 376 с.
8. Зозульов О. Про посилення конкурентних переваг підприємств / О. Зозульок // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 33–38.
9. Череп А. В. Конкурентоспособность продукции как основа снижения себестоимости продукции / А. В. Череп // Бизнес-Информ. – 2004. – С. 65–72.
10. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18. 09. 1991 р. № 1560 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 10. – Ст. 357.
11. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України : Постанова Верховної Ради України від 13. 07. 1999 р. № 916-XIV.
12. Андросова О. Ф. Трансфер технологій : моногр. / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К. : Кондор, 2007. – 356 с.
13. Череп А. В. Инвестознавство : підруч. / А. В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.
14. Череп А. В. Управління фінансовим потенціалом розвитку підприємства / А. В. Череп // Держава і регіони. – Сер. : Економіка і підприємництво. – 2005. – № 4. – С. 279–283.
15. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання : моногр. / А. В. Череп. – Херсон : Інжек, 2006. – Ч. II. – 360 с.
16. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / В. Ф. Гринев. – К. : МАУП, 2000. – 148 с.
17. Наукова та інноваційні діяльність в Україні : статист. зб. – К. : Держкомстат України, 2000. – 318 с.
18. Статистичний огляд інноваційних процесів в Україні. – К. : Міжвідомча лабораторія «Аналіз і статистика науки» НДІ статистики Держкомстату України, 1997. – 17 с.
19. Half of EU manufacturing enterprises are innovative. Community Innovation Survey. – Luxembourg : Eurostat Press Office, 1999.
20. Статистичний щорічник України за 2008 р. / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2008. – 571 с.
21. Статистичний щорічник України за 2004 р. / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2008. – 571 с.
22. Статистичний щорічник: інноваційна та патентно-ліцензійна діяльність у Запорізькій області / за ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя : Гол. упр. статистики в Запорізі. обл., 2009. – 100 с.
23. Статистичний щорічник: інноваційна та патентно-ліцензійна діяльність у Запорізькій області / за ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя : Гол. упр. статистики в Запорізі. обл., 2008. – 111 с.
24. Статистичний щорічник: інноваційна та патентно-ліцензійна діяльність у Запорізькій області / за ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя : Гол. упр. статистики в Запорізі. обл., 2007. – 113 с.
25. Статистичний щорічник: інноваційна та патентно-ліцензійна діяльність у Запорізькій області / за ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя : Гол. упр. статистики в Запорізі. обл., 2004. – 53 с.
26. Череп А. В. Формирование финансовых доходов и затрат от финансовых инвестиций / А. В. Череп // Бизнес-информ. – 2004. – № 9–10. – С. 28–36.
27. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. – К. : Вища школа, 2002. – 254 с.
28. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. – К. : Вища шк., 2000. – 223 с.
29. Тумусов Ф. С. Инвестиционный потенциал региона. Теория. Проблемы. Практика. / Ф. С. Тумусов. – М. : Экономика, 1999. – 272 с.

## 4.6. Економічні ризики і мотивація інноваційної діяльності на підприємстві

### 4.6.1. Сутність, функції та класифікація економічних ризиків

Для того щоб охарактеризувати поняття «ризик», розглянемо, що таке ситуація ризику. Кожна людина у побутовій, виробничій і інших видах діяльності постійно стикалася із ситуаціями, коли вона не має однозначного рішення, але обов'язково потрібно зробити вибір одного з декількох варіантів рішень, які мають різну ймовірність здійснення. Акт розуміння людиною того, що вона стикнулася із ситуацією ризику можна охарактеризувати терміном «усвідомлення ризику». Це необхідний компонент, що взаємопов'язує існуючу ситуацію ризику і безпосередню ризикову дію, оскільки усвідомлення змісту ситуації ризику дозволяє людині зняти її шляхом-вибору й реалізації однієї з наявних альтернативних дій. Цей комплекс зняття ситуації ризику і відповідає поняттю «ризик», що в загальному представляє собою процес «зняття невизначеності». Різні науковці дають різні тлумачення поняття «ризик».

Ризик (Террі) – це рівень невпевненості пов'язаний з проектом або з інвестуванням.

Ризик (Вебстер) – визначається як небезпека, можливість збитку або втрат.

Ризик (Райсбер) – це загроза або небезпека виникнення збитку в найширшому сенсі слова.

Ризик (Бобров) – це можливі збитки або недоотримання доходів порівняно з варіантом передбаченого проектом, програмою, планом або прогнозом. Ризик (Вітлінський, Наконечний) – є вартісним виразом імовірної події, що може привести до збитків, виникає через відхилення фактичних даних від оціночних щодо сьогоденного стану й майбутнього розвитку системи. Ризик (Грабовий) – це ймовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів чи виникнення втрат у результаті здійснення певної виробничої, фінансової або іншої діяльності. Найбільш повно природа ризику відображена в наступному визначенні: господарський ризик – це діяльність суб'єктів господарювання пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації необхідного вибору, у процесі якого вони мають можливість оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, невдачі й відхилення від мети.

Економічний ризик представляє собою об'єктивно-суб'єктивну категорію. Основними характеристиками ризику є його елементи: об'єкти; суб'єкти; джерела ризику.

Об'єкт ризику – це економічна система, ефективність та умови функціонування якої наперед точно не відомі.

Суб'єкт ризику – це особа (індивід чи колектив), яка зацікавлена результатом керування об'єктом ризику і має компетенцію приймати рішення щодо об'єктів ризику.

Джерела ризику – це чинники (явища або процеси), які спричиняють невизначеність або конфліктність результатів.

Наявність всіх елементів ризику є необхідною умовою наявності ризику. Для забезпечення раціональності прийняття рішень в умовах ризику обов'язковою умовою є оцінка й обґрунтування ризику. Алгоритм проведення економічної оцінки господарського ризику зображено на рис. 4.6.1.1 [9, с. 25–27].

Причини виникнення ризику можна поділити на три групи: більшість процесів пов'язані з економікою є принципово індетермінованим; економічно-оптимальна неповнота інформації; «організаційна» невизначеність або асиметрія інформації.

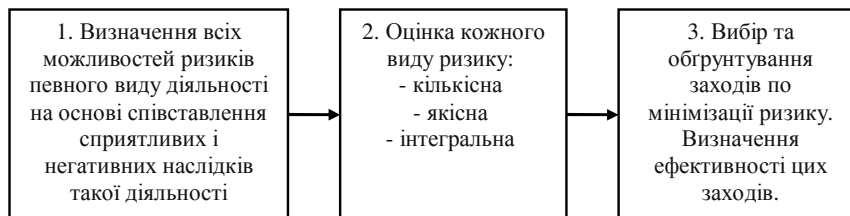


Рис. 4.6.1.1. Алгоритм проведення економічної оцінки господарського ризику

Причини, що зумовлюють ризик, можна згрупувати також за сферою прояву: – внутрішні: недоліки у системі управління, недоліки організації процесу виробництва; – зовнішні: поведінка контрагентів, похибки у визначенні попиту, природно-кліматичні умови, зміни ринкової кон'юнктури, зміни економічних факторів, політичні.

Розуміння сутності ризику безпосередньо пов'язана з виявленням функцій, які він виконує при здійсненні господарської діяльності. До числа таких функцій належать регулююча й захисна.

Регулююча функція ризику має суперечливий характер і може виступати у двох формах:

- конструктивній;
- деструктивній.

Конструктивність ризику проявляється, зокрема, у тому, що ризик при здійсненні господарської діяльності виконує роль своєрідного каталізатора. Йому належать такі властивості як активність і спрямованість у майбутнє, пошук новаторських рішень.

Деструктивний характер ризику проявляється у тому, що прийняття і реалізація рішень з необґрунтованим ризиком ведуть до валонтаризму й авантюризму. У цьому випадку ризик виступає у якості дестабілізуючого фактора.

Практика показує, що відбувається реальне перетворення ризику в інструмент регулювання економічних відносин, що допомагає підприємцям виробляти навички орієнтації в ймовірному світі і формувати необхідні якості мислення, такі як альтернативність, варіантність і діалектичність. Захисна функція ризику має також два аспекти:

- історико-генетичний;
- соціально-правовий.

У першому випадку йдеться про те, що вже на ранніх стадіях розвитку цивілізації люди стихійно шукали засоби й форми захисту від можливих небажаних наслідків.

У сучасних умовах така передбачувальність проявляється у вигляді створення фондів ризику та застосування різних методів мінімізації ризику, що дозволяє з одного боку використовувати конструктивність ризику, а з другого – захищати підприємця від негативних наслідків. Таким чином сама природа ризику спонукає суб'єкта господарювання захистити об'єкт від негативних наслідків ризикованої події.

Сутність соціально-правового аспекту захисної функції проявляється у забезпеченні прав новатора на ризик, оскільки необхідні правові й економічні гарантії, які б виключали у випадку невдачі покарання працівників, що йдуть на ризик. Практична реалізація цього аспекту пов'язана з введенням в кримінально-господарське й трудове законодавство категорії правомірного ризику, яке б відокремлювало б випадки, в яких негативні наслідки настали від некомпетентності й безгосподарності від тих випадків, коли було прийняті рішення було здійснене обґрунтування ризику [6, с. 521].

Безпосередньо з категорією ризику пов'язані такі поняття як витрати, втрати й збитки. У підприємницькій діяльності виділяють наступні види втрат:

Матеріальні втрати – це додаткові затрати виробничих ресурсів непередбачені проектом або планом, або прямі втрати майна, продукції, енергії, тощо.

Трудові втрати – це втрати робочого часу викликані випадками непередбачені обставинами.

Фінансові втрати – це прямий грошовий збиток пов'язаний з: – непередбаченими платежами (виплата штрафів, додаткових податків); – втратою грошових коштів;

- недоотриманням коштів із передбачених джерел (при неповерненні боргів, зниження ринкових цін на продукцію, що реалізується; не оплата покупцями реалізованої продукції);
- макроекономічними змінами (інфляція, валютний курс, тощо).

Втрати часу. На практиці процес прийняття рішень обумовлюється втратами, які виникають внаслідок передчасного або запізненого прийняття рішень. Таким чином втрати часу викликаються несвоєчасністю рішення, а також виникають коли процес реалізації такого рішення відбувається повільніше ніж це передбачалось.

Спеціальні втрати – це втрати, які проявляються у вигляді нанесення збитків здоров'ю та життю людей, оточуючому середовищу, престижу підприємця, або в наслідок інших несприятливих соціальних і морально-психологічних наслідків.

За видами діяльності розрізняють такі види втрат:

- втрати у виробничому підприємстві;
- втрати у комерційному підприємстві;
- втрати у фінансовому підприємстві.

Розуміння природи втрат в господарській практиці дозволить найбільш повно оцінити негативний вплив на результати такої діяльності будь-якого ризикованого рішення.

Основними принципами ризик-менеджменту є принцип масштабності й принцип мінімізації.

Суть першого полягає в тому, що господарюючий суб'єкт повинен прагнути до найбільш повного охоплення можливих сфер виникнення ризиків. Основним методом, що дозволяє ідентифікувати ці сфери ризику є причинно-наслідковий метод. Сутність якого можна зобразити графічно: Метод дає змогу розглядати господарське рішення одночасно в декількох вимірах, відшукуючи «слабкі місця» з закладеним потенціалом негативних наслідків [30? с. 129–135].

Для забезпечення можливостей повного охоплення ризиків в господарській практиці, полегшення оцінки та забезпечення ефективного підбору заходів по мінімізації ризику, здійснюється його класифікація.

В табл. 4.6.1.1 можна побачити які розрізняють наступні види ризику згідно з класифікаційними ознаками.

Чисті ризики передбачають отримання або нульового, або негативного результату. До них належать: погодні ризики, виробничі ризики. Спекулятивні виражаються в можливості отримання як позитивного, так і негативного результату. До них належить більша частина фінансових ризиків, у тому числі інвестиційний ризик [14, с. 108].

У результаті проведених досліджень окремих галузей господарської діяльності для них виявили усталені характерні комплекси ризиків.

Види ризиків цінних паперів:

- ризик падіння загально-ринкових цін;
- ризик інфляції;
- галузевий ризик;
- фінансовий ризик;
- ризик ліквідності цінних паперів;
- систематичний і несистематичний ризики.

Фінансовий ризик являє собою частину комерційного ризику і характеризується потенційними фінансовими втратами. В фінансовому менеджменті виділяють такі основні види ризиків:

- кредитний;
- відсотковий;
- валютний;
- ризик втрачених фінансових зисків.

## Види ризику згідно з класифікаційними ознаками

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види ризику
1	Належність до країни функціонування господарського об'єкта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• внутрішні;</li> <li>• зовнішні.</li> </ul>
2	Рівень виникнення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• фірмовий (мікрорівень);</li> <li>• галузевий;</li> <li>• міжгалузевий;</li> <li>• регіональний;</li> <li>• державний;</li> <li>• глобальний.</li> </ul>
3	Сфера походження	<ul style="list-style-type: none"> <li>• соціально-політичний;</li> <li>• адміністративно-законодавчий;</li> <li>• виробничий;</li> <li>• комерційний;</li> <li>• фінансовий;</li> <li>• природно-екологічний;</li> <li>• демографічний;</li> <li>• геополітичний.</li> </ul>
4	Причини виникнення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ризики, пов'язані з невизначеністю майбутнього;</li> <li>• пов'язані з нестачею інформації;</li> <li>• пов'язані із суб'єктивним впливом.</li> </ul>
5	Ступінь обґрунтованості прийнятого ризику	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обґрунтований;</li> <li>• частково обґрунтований;</li> <li>• авантюрний.</li> </ul>
6	Ступень системності	<ul style="list-style-type: none"> <li>• системний (систематичний);</li> <li>• несистематичний (унікальний – носять разовий характер).</li> </ul>
7	Відповідність до допустимих меж	<ul style="list-style-type: none"> <li>• допустимий;</li> <li>• критичний;</li> <li>• катастрофічний.</li> </ul>
8	Адекватність часу прийняття рішення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• попереджувальний;</li> <li>• поточний;</li> <li>• запізнілий.</li> </ul>
9	Кількість осіб, що приймають рішення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• індивідуальний;</li> <li>• колективний.</li> </ul>
10	Характер дії	<ul style="list-style-type: none"> <li>• динамічний – це ризик непередбачуваних втрат, які може нести підприємство протягом деякого періоду часу;</li> <li>• статистичний – це ризик можливих втрат, які несе підприємство за короткий період часу.</li> </ul>
11	Залежно від можливого результату	<ul style="list-style-type: none"> <li>• чистий;</li> <li>• спекулятивний.</li> </ul>

Фінансовий менеджмент у практичній діяльності проявляється в двох аспектах: як складова частина господарської діяльності суб'єкта ринку і як спеціалізована галузь підприємницької діяльності. Банківський ризик як ризик спеціалізованої фінансової установи:

- кредитний;
- відсотковий;
- валютний;
- ризик ліквідності банку;
- ризик фінансування;
- акціонерний ризик;
- товарний ризик;
- ризик андерфракенгу (ризик гарантування випуску цінних паперів);
- політичний ризик;
- загальноекономічний ризик;
- демографічний ризик;
- ризик репутації.

Валютний ризик – це загроза втрат, пов'язаних із зміною курсу іноземних валют під час здійснення угод з їх купівлі-продажу. Основні види валютного ризику:

- трансляційний ризик – випадкове зменшення певної суми коштів (пасивів підприємства) у результаті перерахунку їх вартості з однієї валюти в іншу.
- операційний валютний ризик – це випадкове зменшення чистого притоку грошових коштів (зниження прибутків) від господарських операцій у результаті зміни валютного курсу.
- економічний валютний ризик виражається через випадкове зниження конкурентоспроможності товару, зниження довгострокової рентабельності підприємства внаслідок зміни валютного курсу.

Інвестиційний ризик представляє собою можливість неотримання, недоотримання або невчасного отримання коштів від проекту, на реалізацію якого здійснено інвестиції.

В залежності від сфери прояву виділяють такі ризики інвестування: :

- економічні;
- політичні;
- соціальні;
- екологічні;
- інші.

За формами інвестування:

- ризик реального інвестування;
- ризик фінансового фінансування.

В залежності від джерел виникнення:

- систематичний, який «вбудований» у механізм дії інвестиційного ринку і не залежать від конкретного проекту;
- несистематичний ризик або ризик, який пов'язаний з функціонуванням даного конкретного інвестиційного проекту.

Схильність людини до ризику є категорією суб'єктивною, тобто індивідуальною для кожної особи і впливає на манеру прийняття рішення керівника будь-якого рівня, що, в свою чергу, може визначити ризик об'єкта, а отже і ефективність його функціонування [18, с. 68–70].

Теорія ризику виділяє три моделі людини в залежності від схильності до ризику.

1). Якщо для людини більш бажаним є отримання гарантованого доходу ніж участь у ризикованому проекті, то така людина не є схильною до ризику. Плата за ризик – це сума коштів, яку людина неохоче готова заплатити, щоб уникнути ризику.

2). Якщо людині байдуже чи брати участь у ризикованому проекті, чи отримання гарантованого виграшу, то така людина нейтральна до ризику.

3). Якщо для людини ризикований проект є більш привабливим порівняно з отриманням гарантованого виграшу, то ця людина є схильною до ризику.

Але в реальному житті кожна людина являє собою складне поєднання різних схильностей, що стосується і схильності до ризику. Статистичні дослідження показали, що людина може мати схильність до ризику коли йдеться про невеликі суми грошей і надзвичайно обережно щодо значних сум коштів. Мета діяльності будь-якого менеджера полягає у постійному пристосуванні до обставин, у спробах модифікувати, змінити обставини, що склалися або у відкладенні рішення на деякий час із тим, щоб зменшити ризик. При чому в залежності від особистої схильності до ризику та інших психічних характеристик, менеджер може пристосуватись до ризику двома шляхами. Розрізняють внутрішні й зовнішні пристосування до ризику.

Зовнішнє пристосування до ризику або екстравертність приставляє собою сукупність способів і методів за допомогою яких суб'єкт ризику намагається активно вплинути на зовнішнє середовище.

Внутрішнє пристосування або інтравертність характерне для осіб мало схильних до ризику, переконані у неможливості прямого впливу на зовнішнє середовище. Їх основні інструменти – це збір додаткової інформації, виграш у часі, поглиблення, обґрунтування варіантів рішення та генерація нових альтернатив рішень.

Підвищення продуктивності праці на підприємстві, зменшення її заборгованості, підвищення віддачі компанії – це ті цілі, що ставляться для того, щоб ризик фірми був ефективним, тоді як спосіб досягнення їх залежить від особистого ставлення менеджера до ризику [5, с. 73–75].

#### **4.6.2. Ризики в інноваційній діяльності**

«Інновація» – це «діяльність, спрямована на розробку, створення і поширення нових видів виробів, технологій, організаційних форм». Існує і інше визначення: «Інновація – це нововведення, комплексний процес створення, розповсюдження і використання нововведень (нового практичного) для задоволення людських потреб, що мініюються під впливом розвитку суспільства» [1; с. 115].

Таким чином, з моменту прийняття до поширення нововведення одержує нова якість – стає нововведенням (інновацією). Процес введення нововведення на ринок прийнято називати процесом комерціалізації. Період часу між появою нововведення і втіленням його в нововведення (інновацію) називається інноваційним лагом (життєвим циклом інновації). З урахуванням послідовності проведення робіт життєвий цикл інновації розглядається як інноваційний процес.

Будь-які винаходи, нові явища, види послуг або методи тільки тоді одержують суспільне визнання, коли будуть прийняті до поширення (комерціалізації), і вже в новій якості вони виступають як нововведення (інновації).

Під інноваціями в широкому змісті розуміється прибуткове використання нововведень у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного або іншого характеру. Іншими словами, «інновація» інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях.

В інноваційному процесі значну роль відіграють творці іновачії (новатори), які керуються такими критеріями, як життєвий цикл виробу й економічна ефективність. Їхня стратегія спрямована на те, щоб перевершити конкурентів, створивши нововведення, що буде визнано унікальним у певній області. Тим не менше, на розробку і впровадження іновачії в повсякденну практику необхідні певні фінансові кошти.

Спонукальним механізмом розвитку іновачії в першу чергу є ринкова конкуренція. Виробники і споживачі в процесі використання застарілої техніки і технологій одержують диференціальний збиток, в результаті чого змушені скорочувати витрати виробництва на основі іновачії. Підприємницькі фірми, першими освоїли ефективні іновачії, мають можливість зменшувати витрати виробництва і відповідно вартість реалізованих товарів (продукції, послуг). Наслідком чого є зміцнення своїх позицій у конкурентній боротьбі з фірмами, що пропонують аналогічні товари продукцію, послуги).

Під інноваційним підприємництвом розуміється процес створення і комерційного використання техніко-технологічних нововведень. Як правило, в основі підприємницької діяльності лежить нововведення в області продукції або послуг, що дозволяє створити новий ринок, задовольнити нові потреби. Іновачії служать специфічним інструментом підприємництва, причому не іновачії самі по собі, а спрямований організований пошук нововведень, постійна націленість на них підприємницьких структур А. Баркер відзначає, що «підприємців відрізняє іновачійний тип мислення. Іновачійність – особливий інструмент підприємництва» [2, с. 115].

При прийнятті остаточного рішення у зв'язку з іновачійною ідеєю, в тому числі до зв'язку з конструкторсько-дослідними роботами, необхідно відповісти ще на два найважливіші питання: про реального прибутку і реальний ризик і відповіді на ці питання повинні зводитися до наступного: – прибуток від проекту повинна бути значно вище, ніж витрати на його реалізацію; – пов'язаний з проектом ризик повинен знаходитися в гранично допустимому співвідношенні з прибутком від його реалізації.

Ризик є елементом результатів виконання будь-якого господарського рішення через те, що невизначеність – неминуча умова господарювання. Іновачійна діяльність завжди пов'язана з ризиком, який обумовлений наявністю низки факторів, вплив яких на результати діяльності не можна заздалегідь точно визначити.

При виборі проекту, оцінці його ефективності обов'язково слід враховувати фактори невизначеності та ризику. Повномасштабне вивчення цього питання виходить за рамки цієї роботи, тому зупинимось на них лише коротенько.

Іновачійність пов'язана з невизначеністю економічної кон'юнктури, що впливає з непостійності попиту-пропозиції на товари, гроші, фактори виробництва, з багатоваріантності сфер докладання капіталів і різноманітності критеріїв переваги інвестування коштів, з обмеженості знань про сфери бізнесу і комерції та багатьох інших обставин.

Економічну поведінку підприємця при ринкових відносинах засноване на виборі, на свій ризик реалізовується індивідуальною програмою підприємницької діяльності в рамках можливостей. Кожен учасник ринкових відносин спочатку позбавлений заздалегідь відомих, однозначно заданих параметрів, гарантій успіху: забезпеченої частки участі в ринку, доступності до виробничих ресурсів за фіксованими цінами, стійкості купівельної спроможності грошових одиниць, незмінності норм і нормативів та інших інструментів підприємницької і іншої економічної діяльності.

Іновачійна діяльність більшою мірою, ніж інші напрями підприємницької діяльності, пов'язана з ризиком, так як повна гарантія благополучного результату в іновачійному підприємстві практично відсутня. У великих організаціях цей ризик, однак, значно менше, оскільки перекривається масштабами звичайної господарської діяльності (налагодженою і найчастіше диверсифікованою) [19, с. 56].

Про рівень ризику іновачійної діяльності свідчить той факт, що в середньому з кожних десяти венчурних фірм успіху добиваються лише одна-дві. Високий ризик, однак, супроводжується, як правило, і високої її компенсацією: можлива норма прибутку від впровадження іновачійних проектів значно вище звичайної, одержуваної при здійсненні інших видів підприємницької діяльності. Саме це і дозволяє іновачійній сфері існувати і розвиватися. Ризик іновачійної діяльності тим вище, чим більш локалізована іновачійний проект; якщо ж таких проектів багато і вони в галузевому плані розосереджені, відповідно до закону великих чисел ризик мінімізується і ймовірність успіху іновачійного підприємництва зростає. При цьому прибуток від реалізації успішних іновачійних проектів настільки велика, що перекриває витрати по всіх інших невдалих розробкам.

У загальному вигляді ризик в іновачійному підприємстві можна визначити як ймовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємницької фірмою коштів у виробництво нових товарів і послуг, у розробку нової техніки і технологій, які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку, а також при вкладенні коштів в розробку управлінських іновачій, які не принесуть очікуваного ефекту [21, с. 21].

В цілому ризик, що виникає в іновачійному підприємстві, включає в себе наступні основні види ризиків:

- ризики помилкового вибору іновачійного проекту;
- ризики незабезпечення іновачійного проекту достатнім рівнем фінансування;
- маркетингові ризики поточного постачання ресурсами, необхідними для реалізації іновачійного проекту;
- маркетингові ризики збуту результатів іновачійного проекту;



- ризику невиконання господарських договорів (контрактів);
- ризику виникнення непередбачених витрат і зниження доходів;
- ризику посилення конкуренції;
- ризику, пов'язаних з недостатнім рівнем кадрового забезпечення;
- ризику, пов'язаних із забезпеченням прав власності на інноваційний проект, та ін.

Однією з причин виникнення ризику помилкового вибору інноваційного проекту є необґрунтоване визначення пріоритетів економічної та ринкової стратегії підприємницької фірми, а також відповідних пріоритетів різних видів інновацій, здатних зробити внесок у досягнення цілей підприємства. Наступною причиною виникнення ризику неправильного вибору мети інноваційного проекту може з'явитися помилкова оцінка ринку споживання. Ця причина характерна для так званих «авторських» інноваційних проектів, що розробляються вченими.

Ризики незабезпечення інноваційного проекту достатнім рівнем фінансування включають в себе нижченаведені:

- ризик неотримання коштів, необхідних для розробки інноваційного проекту. Даний ризик характерний для ситуацій, коли інноваційний проект потребує великих фінансових коштів, а підприємство не змогло їх отримати.
- при виборі джерела фінансування інноваційного проекту у підприємств існує три можливих варіанти (фінансування). Перший метод – самофінансування проекту, другий – опора робиться на зовнішні джерела фінансування, третій представляє собою комбінацію вищезазначених. Відповідно виникає ризик неотримання фінансових коштів у результаті неправильно обраного методу фінансування.

На ринку інновацій, як правило, діють десятки і сотні фірм, що є причиною виникнення ризиків через посилення конкуренції інноваційних підприємств, науково-дослідних організацій. Причинами виникнення даного виду ризику можуть бути наступні:

- витік конфіденційної інформації чи з вини співробітників фірми, або в результаті промислового шпигунства;
- недосконалість маркетингової політики, тобто неправильний вибір ринків збуту і неповна інформація про конкурентів або відсутність достовірної інформації про конкурентів;
- уповільнене впровадження нововведень в порівнянні з конкурентами з-за відсутності необхідних коштів для проведення науково-дослідних робіт, впровадження нових технологій, освоєння виробництва нових високоякісних і конкурентоспроможних товарів;
- несумлінність конкурентів, що полягає у використанні методів недобро-совісної конкуренції;
- поява на ринку виробників з інших галузей, що пропонують однотипні, взаємозамінні товари;
- виявлення непередбачених заміників вироблених товарів у галузі, в якій діє дана фірма;
- поява місцевих нових фірм-конкурентів;
- експансія на місцевий ринок виробленого продукту або його аналогів з боку зарубіжних експортерів.

Ризики, пов'язані із забезпеченням прав власності на інноваційний проект, виникають з різних причин. Так, ризик незабезпечення умов патентування виникає в результаті недостатньо «щільного» патентного захисту винаходів, технологій. Недодержання при проведенні патентної політики підприємства можуть звести нанівець всі ринкові переваги нововведень при збуті нових і вдосконалених продуктів та послуг, а також в результаті неотримання або довгого оформлення патенту, невчасного отримання ліцензії, при несплаті у встановлений термін зборів за підтримання патенту в силі. Цей же ризик виникає у випадку відмови Патентного відомства у видачі патенту або отримання його з запізненням.

Ризик опротестування патентів, які захищають принципи технічні, дизайнерські і маркетингові рішення, – це ймовірність втрат у разі оголошення недійсними патентних прав, на основі яких підприємство вже здійснює інноваційний проект і розраховує на отримання монопольного прибутку.

Наступна група ризиків, що виникають у процесі інноваційної діяльності, це маркетингові ризики, пов'язані з постачанням і збутом. Ці ризики в першу чергу обумовлені технічним та особливостями інноваційного проекту. У деяких випадках для його реалізації потрібні унікальні обладнання або високоякісні комплектуючі або матеріали, які також вимагають розробки та освоєння. Тому в деяких випадках перед підприємством постає проблема пошуку постачальників, здатних розробити подібні унікальні ресурси для інноваційного проекту. Іноді таких постачальників немає на вітчизняному ринку і підприємницької фірмі доводиться виходити з пропозиціями на міжнародний ринок, що тягне за собою додаткові витрати, а також поява ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю. У даному випадку витрати підприємства при розробці інноваційного проекту можуть значно збільшитися, а очікуваний економічний ефект значно знизитися. Це станеться і в разі невиконання постачальниками своїх зобов'язань по строках, по якості наданих послуг і т. ін. [15, с. 59].

Маркетингові ризики збуту розробленого інноваційного проекту включають наступні:

а) ризик недостатньої сегментації ринку, який частіше за все виникає при розробці та впровадженні нових товарів і послуг високої якості і високої вартості, в результаті чого ймовірні споживачі не зможуть їх купити, а це в свою чергу впливає на обсяги реалізації нових виробів;

б) Ризик помилкового вибору цільового сегмента ринку, що виникає в наступних ситуаціях:

- коли попит на нововведення на обраному сегменті ринку виявляється нестабільним;
- коли на даному сегменті ринку потреба в нововведенні недостатньо сформувалася;
- якщо вибрано сегмент ринку, в якому потреба в нововведенні оцінена неправильно;
- якщо для продажів обраний сегмент ринку, в якому потреба в нововведенні обмежена, і т. п.;

3) ризик помилкового вибору стратегії продажів нововведення через вибору невіддалої організації мережі збуту і системи просування нововведення до споживача.

Крім розглянутих вище видів ризиків на діяльність інноваційних підприємств впливають ризики, характерні для всіх підприємницьких організацій (політичні, кредитні, інвестиційні та ін):

- ризик, пов'язаний з нестабільністю економічного законодавства і поточної економічної ситуації, умов інвестування і використання прибутку;
- зовнішньоекономічний ризик (можливість введення обмежень на торгівлю і постачання, закриття кордонів тощо);
- невизначеність політичної ситуації, ризик несприятливих соціально-політичних змін у країні або регіоні;
- неповнота або неточність інформації про динаміку техніко-економічних показників, параметрах нової техніки і технології;
- коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів тощо;
- невизначеність природно-кліматичних умов, можливість стихійних лих;
- виробничо-технологічний ризик (аварії і відмови устаткування, виробничий брак тощо);
- невизначеність цілей, інтересів і поведінки учасників;
- неповнота або неточність інформації про фінансове становище та ділової ситуації підприємств-учасників (можливість неплатежів, банкрутств, зривів договірних зобов'язань).

Під невизначеністю розуміється неповнота або неточність інформації про умови реалізації проекту, в тому числі супутніх витратах і результатах. Невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків, і характеризується поняттям ризику.

Найбільш точним є метод формалізованого опису невизначеності. Стосовно до видів невизначеності, найбільш часто зустрічається при оцінці інвестиційних проектів, цей метод включає наступні етапи:

- опис усієї множини можливих умов реалізації проекту (або у формі відповідних сценаріїв, або у вигляді системи обмежень на значення основних технічних, економічних тощо параметрів проекту) та відповідають цим умовам витрат (включаючи можливі санкції і витрати, пов'язані зі страхуванням і резервуванням), результатів і показників ефективності;
- перетворення вихідної інформації про чинники невизначеності в інформацію про ймовірність окремих умов реалізації і відповідних показниках ефективності або про інтервали їхньої зміни;
- визначення показників ефективності проекту в цілому з урахуванням невизначеності умов його реалізації – показників очікуваної ефективності.

Як було зазначено вище, ризик інноваційної діяльності тим більше, чим більш локалізований інноваційний проект, якщо ж таких проектів багато, і вони в галузевому плані розосереджені, ризик мінімізується, і ймовірність успіху зростає. При цьому прибуток від реалізації успішних інноваційних проектів настільки велика, що покриває витрати за всіма іншими невдалим розробками [32, с. 17].

Інноваційний ризик виникає також при наступних ситуаціях:

- при впровадженні більш дешевого методу виробництва товару або надання послуги в порівнянні з уже використаним. Подібні інвестиції принесуть організації тимчасову надприбуток до тих пір, поки організація є єдиним власником цієї технології. У даній ситуації організація стикається з одним видом ризику – можливою неправильної оцінки попиту на вироблений товар;
- при створенні нового товару або наданні послуги на старому устаткуванні. У даному випадку до ризику неправильної оцінки попиту на новий товар чи послугу додається ризик невідповідності рівня якості товару або послуги у зв'язку із застосуванням обладнання, що не дозволяє забезпечувати необхідну якість;
- при виробництві нового товару або наданні послуги за допомогою нової техніки і технології. У даній ситуації інноваційний ризик включає ризик того, що новий товар або послуга може не знайти покупця, ризик невідповідності нового обладнання і технології вимогам, необхідним для виробництва нового товару або послуги, ризик неможливості продажу створеного обладнання, так як воно не відповідає технічному рівню, необхідному для виробництва нових товарів [13, с. 21–22].

П. Дракер сформулював «правила ефективних досліджень», для інноваційних фірм з метою зниження ризиків та підвищення ефективності інноваційної діяльності:

- кожний новий виріб, процес чи послуга починають застарівати в той день, коли вони вперше досягають самокупності.
- той факт, що саме ви визнаєте свій виріб, процес чи послугу застарілими, це єдиний шлях перешкодити зробити це вашому конкурентові.
- краще забути доречне в XIX ст. як різниця між «фундаментальними» і «прикладними» дослідженнями. Воно все ще може зберігатися в чистій науці, але в промисловості це безглуздо.
- у ефективному дослідженні фізика, хімія, біологія, математика, економіка та ін. – це не «дисципліни», а знаряддя. Ефективне дослідження вимагає, щоб керівник інноваційного проекту знав, як, коли і якого фахівця необхідно залучити для реалізації проекту.
- дослідження – це не одне зусилля, а три: удосконалення, керована еволюція і нововведення. Вони доповнюють один одного, але в той же час і значно відрізняються один від одного. Удосконалення спрямоване на те, щоб зробити і без того успішне ще краще, це ніколи не припиняє діяльність. Девіз керованої еволюції: «Кожний успішний новий виріб – це ступінь до наступного виробу» [12, с. 39].

### 4.6.3. Методи управління ризиками в інноваційній діяльності

Уникнути повністю ризику в інноваційній діяльності неможливо, так як інновації і ризик – дві взаємопов'язаних категорії.

Одним зі способів зниження ризику інноваційного є диверсифікація інноваційної діяльності, що складається в розподілі зусиль розробників (дослідників) і капіталовкладень для здійснення різноманітних інноваційних проєктів, безпосередньо не пов'язаних один з одним. Якщо в результаті настання непередбачених подій один із проєктів буде збитковий, то інші проєкти можуть виявитися успішними і будуть приносити прибуток. Однак на практиці диверсифікація може не тільки зменшувати, але і збільшувати ризик інноваційної діяльності у разі, якщо підприємство вкладає кошти в інноваційний проєкт, який направлений в ту область діяльності, в якій його знання і управлінські здібності обмежені [25, с. 49–63].

Передача (трансфер) ризику шляхом укладання контрактів – наступний метод зниження ризику інноваційної діяльності. Якщо проведення яких-небудь робіт з інноваційного проєкту занадто ризиковано і величина можливого ризику неприйнятна для інноваційної організації, вона може зрадити ці ризики іншій організації. Передача ризику вигідна як для сторони передавальної (трансферу), так і для приймаючої (трансфер) у разі, якщо:

- втрати, які великі для сторони, що передає ризик, можуть бути незначні для сторони, ризик на себе приймаючої;
  - трансфер може знаходитися в кращій позиції для скорочення втрат або контролю за господарським ризиком [26, с. 64].
- Передача ризику інноваційної діяльності, як правило, проводиться шляхом укладання наступних типів контрактів:
- будівельні контракти (всі ризики, пов'язані з будівництвом, бере на себе будівельна організація);
  - оренда машин і устаткування (лізинг);
  - контракти на зберігання та перевезення вантажів;
  - контракти продажу, обслуговування, постачання (угода про постачання організації матеріалами, сировиною, необхідними для реалізації інноваційного проєкту, на умовах підтримки незнижувального залишку на складі; оренда обладнання, яке використовується для здійснення проєкту, з гарантією його технічного обслуговування і технічного ремонту; гарантія підтримки продуктивності певних технічних характеристик обладнання, що використовується; договору на сервісне обслуговування техніки, необхідної для інноваційної діяльності);
  - договір факторингу (фінансування під відступлення грошової вимоги – передача організацією кредитного ризику дозволяє отримати гарантію на отримання всіх платежів, зменшуючи таким чином кредитний ризик організації);
  - біржові угоди, що знижують ризик постачання інноваційного проєкту в умовах інфляційних очікувань і відсутності надійних оперативних каналів закупівель (придбання опціонів і ф'ючерсів на закупівлю товарів і послуг, необхідних для здійснення проєкту, ціна на які в майбутньому може збільшитися) [11, с. 211].

Найважливішим методом зниження ризиків інноваційної діяльності є їх страхування. Страхування – система економічних відносин, що включає створення спеціального фонду коштів (страхового фонду) і його використання для подолання і відшкодування різного роду втрат, збитку, викликаних несприятливими подіями (страховими випадками) – шляхом виплати страхового відшкодування.

Страхуються вид ризику характерний для таких надзвичайних ситуацій, коли існує статистична закономірність їх виникнення, тобто визначена ймовірність збитку. З допомогою страхування інноваційна організація може мінімізувати практично всі майнові, а також багато політичних, кредитні, комерційні та виробничі ризики. Разом із тим, страхування, як правило, не підлягають ризики, пов'язані з несумлінністю партнерів. Даний метод мінімізації ризику має ряд обмежень:

- високий розмір страхового внеску, що встановлює організацією при укладанні договору страхування;
- деякі ризики не приймаються до страхування (якщо ймовірність настання ризикового події дуже велика, страхові організації або не беруться страхувати цей вид ризику, або вводять непомірно високі платежі) [32, с. 93].

У табл. 4.6.3.1 ми можемо побачити класифікацію методів управління ризиками. У деяких випадках найбільш ефективною можливістю уникнути негативних наслідків або знизити рівень ризику в інноваційній діяльності є прями управлінські дії на можливі керовані фактори ризику.

Таблиця 4.6.3.1

Класифікація методів управління ризиками

№ з/п	Групи методів	Методи управління ризиками
1	2	3
1	Групи методів компенсації ризиків	<ul style="list-style-type: none"> <li>• стратегічне планування діяльності організації;</li> <li>• активний маркетинг;</li> <li>• прогнозування зовнішнього середовища;</li> <li>• моніторинг соціально-економічного та правового середовища;</li> <li>• створення системи резервів</li> </ul>
2	Групи методів розподілу ризиків	<ul style="list-style-type: none"> <li>• диверсифікація видів діяльності;</li> <li>• диверсифікація збуту і поставок;</li> <li>• диверсифікація кредиторської заборгованості;</li> <li>• диверсифікація інвестицій;</li> <li>• розподіл відповідальності між учасниками;</li> <li>• розподіл ризиків у часі.</li> </ul>

1	2	3
3	Групи методів локалізації ризиків	<ul style="list-style-type: none"> <li>створення організацій, що використовують венчурне фінансування;</li> <li>створення спеціальних підрозділів для виконання ризикових проектів.</li> </ul>
4	Групи методів уникнення ризиків	<ul style="list-style-type: none"> <li>відмова від ненадійних партнерів;</li> <li>відмова від ризикованих проектів;</li> <li>страхування різних видів ризиків;</li> <li>пошук гарантів.</li> </ul>

Це такі, як:

- аналіз та оцінка інноваційного проекту;
- перевірка передбачуваних партнерів з інноваційного проекту;
- планування та прогнозування інноваційної діяльності;
- підбір персоналу, який бере участь у здійсненні інноваційної діяльності.

Велике значення для зниження ризику інноваційного проекту відіграє організація захисту комерційної таємниці в організації.

Вибір конкретного шляху мінімізації ризику в інноваційній діяльності залежить від досвіду керівника та можливостей інноваційної організації. Однак для досягнення більш ефективного результату, як правило, використовується не один, а сукупність методів мінімізації ризиків на всіх стадіях здійснення проекту [10, с. 59–60].

#### 4.6.4. Система і методи оцінки економічного ризику

Для здійснення кількісної оцінки економічного ризику підприємець повинен керуватись двома категоріями:

- величиною очікуваних втрат спричинених конкретним рішенням.
- ймовірністю настання цих втрат.

Для оцінювання ймовірності може застосовуватись один із двох методів: суб'єктивний метод оцінки ймовірності або об'єктивний метод (обробка статистичних даних) [4; с. 15].

Система кількісних оцінок ризику в абсолютному виразі складається з двох випадків. У випадку, коли рішення є альтернативним, тобто можливі лише два наслідки його реалізації, показники ризику розраховуються за такою залежністю:

$$R = X_n * P_n, \quad (1.1)$$

де  $X_n$  – величина збитків у разі настання негативного наслідку рішення;

$P_n$  – ймовірність настання негативного наслідку.

У випадку, якщо рішення мають декілька (безліч) наслідків реалізації, використовують показники:

Математичне сподівання дискретної величини представляє собою суму добутоків можливих варіантів цієї величини на їх ймовірність:

$$M(x) = \sum_{i=1}^n X_i \cdot P_i, \quad (1.2)$$

де  $M(x)$  – математичне сподівання відхилення індивідуальних значень можливої величини;

$X_i$  – можливі варіанти цієї величини;

$P_i$  – ймовірність настання можливих варіантів наслідків реалізації рішень.

Але основною умовою використання цієї формули є:

$$M(x) = \sum_{i=1}^n P_i = 1, \quad (1.3)$$

де  $M(x)$  – математичне сподівання відхилення індивідуальних значень можливої величини;

$P_i$  – ймовірність настання можливих варіантів.

Математичне сподівання для неперервної величини:

$$M(x) = \int_{-\infty}^{+\infty} f(x) dx, \quad (1.4)$$

– показник дисперсії характеризує ступінь мінливості реальних даних деякої випадкової величини навколо математичного сподівання. Визначається як математичне сподівання квадратів відхилень індивідуальних значень випадкової величини від її математичного сподівання:

$$\sigma^2 = M(x - M(x))^2, \quad (1.5)$$

де  $\sigma^2$  – показник дисперсії;

$x$  – відхилення індивідуальних значень випадкової величини

$M(x)$  – математичне сподівання відхилення індивідуальних значень випадкової величини.

Для дисперсійної величини формула дисперсії має вигляд:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (x_i - M(x))^2 \cdot P_i, \quad (1.6)$$

де  $\sigma^2$  – показник дисперсії;  
 $x$  – відхилення індивідуальних значень дисперсійної величини;  
 $M(x)$  – математичне сподівання відхилення індивідуальних значень дисперсійної величини;  
 $P_i$  – ймовірність настання випадкових варіантів наслідків реалізації рішень.  
 Для неперервної величини:

$$\sigma^2 = \int_{-\infty}^{+\infty} (x_i - M(x))^2 \cdot f(x) dx, \quad (1.7)$$

де  $\sigma^2$  – показник дисперсії;  
 $x$  – відхилення індивідуальних значень неперервної величини;  
 $M(x)$  – математичне сподівання відхилення індивідуальних значень неперервної величини;  
 $dx$  – неперервна величина індивідуальних значень.  
 Середньо квадратичне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{m(x - M(x))^2}, \quad (1.8)$$

де  $\sigma^2$  – показник дисперсії;  
 $x$  – відхилення індивідуальних значень випадкової величини  
 $M(x)$  – математичне сподівання відхилення індивідуальних значень  
 Іноді для оцінки величини ризику в абсолютному виразі використовують ймовірність настання небажаних наслідків, тобто величини  $P$ . Для неперервних величин при оцінці ризику іноді достатнім є зображення густоти розподілу випадкових величин  $X$  на графіку (рис. 4.6.4.1)

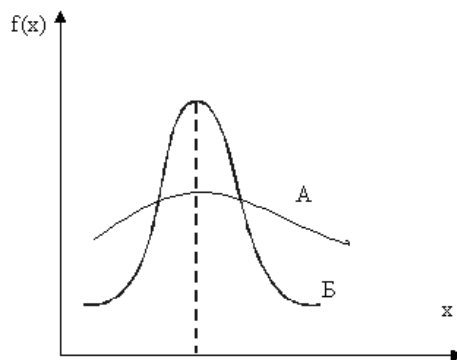


Рис. 4.6.4.1. Зображення густоти розподілу випадкових величин

З наведених на рисунку прикладів розподілу віддачі проекту А і Б можна зробити висновок, що ризик проекту Б є меншим ніж ризик проекту А, оскільки менша його розсіюваність навколо середнього значення. Іноді для оцінки ризику при обґрунтуванні рішення не достатньо абсолютних показників. У такому випадку здійснюють розрахунок відносних показників. У відносному виразі ризик визначається:

- коефіцієнтом ризику, який визначається як відношення величини максимальних втрат від даного виду діяльності до деякої бази порівнянь (за таку базу може прийматись обсяг власних ресурсів підприємства, загальні величини втрати по даному виду діяльності або сподіваний дохід від даного виду діяльності):

$$\sigma = x/K, \quad (1.9)$$

де  $\sigma$  – коефіцієнт ризику;  
 $x$  – величина максимально можливих втрат;  
 $K$  – база порівнянь.

- коефіцієнт варіації ризику. Щоб його визначити, використовують формулу:

$$\sigma_B = \frac{\sigma}{M(x)}, \quad (1.10)$$

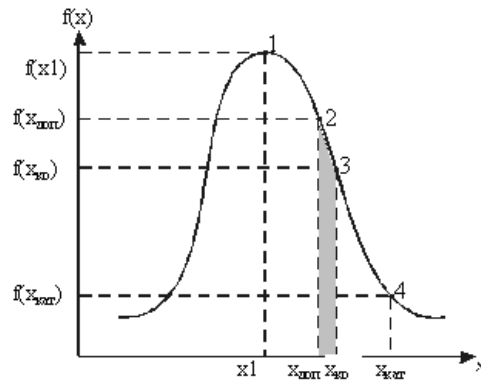
де  $\sigma_B$  – коефіцієнт варіації;  
 $\sigma$  – коефіцієнт ризику;  
 $M(x)$  – математичне сподівання величини максимально можливих втрат;

Цей показник, як правило завершує проведення дисперсійного аналізу ризику і використовується при наявності масиву статистичної інформації. При чому, чим більший цей показник, тим більшим є ризик, пов'язаний з даним проектом [7, с. 53].

Дисперсійний аналіз іноді не повністю характеризує ризик проекту, проте дає необхідний матеріал для оцінки граничних шансів інвестора. Теоретичною базою для цього є нерівність Чебишева, яка має такий вигляд: ймовірність

того, що випадкова величина відхиляється по модулю від свого математичного сподівання більше ніж на задану величину не перевищує дисперсії цієї величини поділеної на квадрат  $\sigma$ .

Для більш глибокого інтервального оцінювання ризикованого проекту будують криві щільності розподілу ймовірності випадкових збитків (рис 4.6.4.2), визначають зони ризику.



**Рис. 4.6.4.2. Крива щільності розподілу ймовірностей випадкових втрат**

Згідно з рис. 4.6.4.2:

т. 1 – характеризує найбільш ймовірні збитки по проекту і сподівану або середню віддачу цього проекту.

т. 2 – відповідає точці допустимого ризику, в якій збитки будуть мати величину, яка дорівнює загальній величині прибутку від проекту. Ця точка є верхньою межею зони допустимого ризику. Зоною допустимого ризику розуміють область у межах якої даний вид підприємницької діяльності зберігає свою економічну доцільність, тобто випадкові збитки не перевищують очікуваного підприємницького ризику від проекту.

т. 3 – характеризує ступінь гранично допустимого критичного ризику, тобто ризику втрат, які сягають величини розрахункової виручки від проекту. Під зоною критичного ризику розуміють область випадкових збитків, розміри яких перевищують величину очікуваного підприємницького збитку і сягають величини розрахованої виручки.

т. 4 – характеризує ступінь гранично-катастрофічного ризику, тобто ризику втрат, як сягають розміру всього майна підприємства. Зона катастрофічного ризику – це область можливих втрат, які перевищують величину розрахованої виручки і можуть сягати вартості майна підприємця. Катастрофічний ризик може привести підприємство до банкрутства, крім того до катастрофічних відносяться всі ризики пов'язані із загрозою для життя людей, оточуючого середовища тощо.

Для обґрунтування рішення недостатньо лише здійснити розрахунок зазначених показників, необхідно також встановити їх граничні величини. Такі граничні значення називають критеріями, відповідно допустимого, критичного і катастрофічного ризиків.

У господарській практиці можна орієнтуватись на такі критерії:

- критерії допустимого ризику  $K_d = 0,1$ ;
- критерії критичного ризику  $K_{кр} = 0,01$ ;
- критерії катастрофічного ризику  $K_{кат} = 0,001$ .

Критерії ризику означають, що на угоду не варто йти, якщо:

- в 10 випадках зі 100 можна втратити весь прибуток від угоди;
- в 1 випадку зі 100 можна втратити всю розрахункову виручку;
- в 1 випадку із 1000 можна втратити майно.

Приймаючи рішення, підприємець на підставі попередніх розрахунків повинен орієнтуватись на наступні умови:

- показник допустимого ризику не повинен перевищувати 0,1;
- показник критичного ризику не повинен перевищувати 0,01;
- показник катастрофічного ризику не повинен перевищувати 0,001.

Під час змін стратегії й тактики інвестиційної діяльності виникає потреба в оцінці ризику ліквідності, і оскільки на підприємстві такі зміни відбуваються постійно відповідно і контроль за зміною цього ризику повинен здійснюватись постійно [27, с. 49–50].

Ризик ліквідності – це специфічна форма ризику, яка визначається, як ймовірність того, що підприємство не здатне буде виконувати свої фінансові зобов'язання. Він може бути викликаний як низькою віддачею об'єктів інвестування підприємства так і великим періодом інвестиційного процесу. Для оцінки ризику ліквідності використовують два критерії:

- час трансформації інвестицій у грошові кошти;
  - обсяг фінансових втрат інвестора, що пов'язаний з такою трансформацією.
- За часом трансформації інвестицій у грошові засоби всі об'єкти інвестування можна поділити на:
- терміноволіквідні з незначним ризиком (час трансформації до 7 днів);
  - високоліквідні інвестиції з низьким ризиком (час трансформації від 7 до 30 днів);
  - середньоліквідні із середнім ризиком (час трансформації від 1 до 3 місяців);
  - малоліквідні об'єкти з високим ризиком (час трансформації більше 3 місяців).

Виходячи з цього, для оцінки ризику ліквідності інвестиційного портфеля підприємства за критерієм часу розраховують такі показники:

- частка терміноліквідних інвестицій в їх реальному обсязі:

$$P_l = B_m / B, \quad (1.11)$$

де  $B$  – вартість всіх його активів (інвестицій),  
 $B_m$  – вартість терміноліквідних активів.

- показник ризику ліквідності:

$$P_{pl} = (B_m + B_e) / (B_e + B_n), \quad (1.12),$$

де  $B_m$  – вартість терміноліквідних активів;  
 $B_e$  – вартість високоліквідних активів;  
 $B_c$  – вартість середньоліквідних активів;  
 $B_n$  – вартість низьколіквідних активів.

Чим більшим є показник ризику ліквідності, тим меншим є ризик ліквідності. Оцінка ліквідності інвестицій за рівнем фінансових втрат здійснюється на основі розрахунку процентного співвідношення величини можливих втрат до обсягів інвестицій, які прагнуть реалізувати. За цим критерієм всі об'єкти інвестування оцінюють як:

- з дуже високим ризиком (втрати перевищують 20%);
- з високим ризиком (11–20%);
- із середнім ризиком (6–10%);
- з низьким ризиком (до 5%).

Показники ризику ліквідності за критерієм часу й рівнем фінансових втрат знаходяться між собою в оберненій залежності: інвестор згоден на більший рівень фінансових втрат під час реалізації проекту, якщо при цьому він швидше його реалізує, і навпаки [28, с. 29–31].

Одним з основних показників, які застосовують при аналізі фінансових ризиків є: показник систематичного ризику або коефіцієнт чутливості  $\beta$ . Систематичний ризик – це ризик, що характеризує цінні папери і пов'язаний із ймовірністю подій, які впливають на весь фондовий ринок вцілому. Тобто не залежить від виду цінних паперів, а тому не усувається шляхом диверсифікації.

Показник  $\beta$  кількісно характеризує змінюваність доходів певної акції (цінного паперу) відносно доходів по середньому портфелю, яким в найширшому випадку є весь ринок цінних паперів.

Показник  $\beta$  для середньоринкової акції дорівнює 1. Крім того, показник  $\beta$  певного активу характеризує щільність або тісноту зв'язку між біржовим курсом цього активу та загальним станом ринку.

Показник  $\beta$  розраховується за залежністю:

$$\beta = R \cdot \sigma_i / \sigma_p, \quad (1.13)$$

де  $\sigma_i$ ,  $\sigma_p$  – середньоквадратичні відхилення норм доходності відповідно  $i$ -того активу та ринкового індексу;

$R$  – коефіцієнт кореляції, тобто тісноти зв'язку між нормою доходності  $i$ -того активу і зміною ринкового індексу.

Якщо  $\beta$  певного активу менший 1. То він має менший систематичний ризик ніж середньоринковий (середній по портфелю). Відповідно, якщо  $\beta = 1$ , то має такий самий систематичний ризик, а якщо  $\beta > 1$ , то більший за середньоринковий або середній по портфелю, що досліджується.

Процес аналізу ризику включає такі процедури:

- виявлення можливих варіантів розв'язку проблеми;
- визначення потенційних наслідків реалізації прийнятого рішення;
- інтегральна оцінка ризику, яка включає кількісний і якісний аспект.

Існуючі методи оцінки ризику покликані в комплексі реалізовувати зазначені процедури. Але і в їх рамках зберігаються загальні тенденції оцінювання ризику за двома напрямками: рівень ризику та ризик часу. Рівень ризику представляє собою оцінку співвідношення масштабу очікуваних втрат до обсягу майна підприємства, а також ймовірністю настання цих втрат.

При здійсненні оцінки рівня ризику будь-яким методом вихідним параметром є мінливість наслідків конкретного рішення. Мінливість – це кількість коливань, які трапляються в ряді значень при відхиленні їх від характерної середньої величини. Основний постулат рівня ризику: чим вища мінливість, тим більший рівень ризику проекту.

Під вільними від ризику інвестиціями розуміють такі, для яких ймовірність настання втрат (відхилень від середнього) близька до нуля, а розмір втрат по відношенню до наявного майна не великий.

Як видно з рис. 4.6.4.3, починаючи з інвестицій, вільних від ризику при зростанні рівня ризику проекту збільшується його доходність.

Інший фактор, що впливає на ризик, є час. Тому ризик іноді називають зростаючою функцією часу, тобто чим довше є термін реалізації рішення, тим більшим є ризик.

Коли гарантовано, що інвестиції не принесуть збитків і гроші вкладаються на короткий період, то їх називають безпечними.

Якщо підприємець вкладає кошти в інвестиції з більшим терміном погашення або такі, що є менш гарантованими, то його загальна величина ризику складається з безпечної ставки та премії за ризик. Безпечна ставка – це процентна ставка, що сплачується на безризиковані активи, що мають гарантований дохід і короткий термін погашення. Премія за ризик – це необхідна норма доходу понад безпечну ставку, яка сплачується інвестору за його готовність ризикувати, вкладаючи кошти в довготривалі об'єкти інвестування. Приклад наведений у табл. 4.6.4.1.

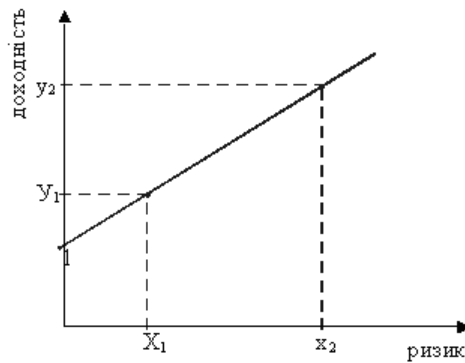


Рис. 4.6.4.3. Залежність між ризиком і доходом

Таблиця 4.6.4.1

**Залежність ризику від термінів погашення інвестицій**

Об'єкт інвестування	Термін погашення	Безпечна ставка	Премія за ризик	Загальний ризик
1. Державні облігації	90 днів	5%	0	5
2. Державні облігації	1 рік	5%	2	7
3. Державні облігації	20 років	5%	4	9
4. Облігації корпорації	20 років	5%	5	10

Ризик для короткострокових і гарантованих цінних паперів набагато менший ніж для довгострокових і не гарантованих, але і менша їх премія за ризик. Виділяють наступні основні методи оцінки економічного ризику:

- статистичний;
- метод доцільності затрат;
- метод експертних оцінок;
- аналітичний метод;
- метод аналогів.

Статистичний метод оцінки ризику полягає у вивченні статистики втрат (негативних наслідків реалізації рішень), які мали місце в аналогічних видах підприємницької діяльності. При цьому можуть використовуватись різні способи оцінки, у тому числі і дисперсійний аналіз. Основним показником, який розраховується на підставі статистичного методу є частота втрат, пов'язаних із даним видом діяльності:

$$f = n' / n_{заг}, \quad (1.14)$$

де  $n'$  – кількість випадків настання втрат в статистичній вибірці;

$n_{заг}$  – загальна кількість випадків, що розглядалися у статистичній вибірці.

На основі методу при проектуванні рішення показник частоти втрат переноситься на прогнозовані дані і розглядається вже як ймовірність настання певного рівня втрат. На сьогоднішній день статистичний метод застосовується у різних модифікаціях і найбільшої популярності набуває метод статистичного випробування (метод Монте-Карло). Перевагою цього методу є можливість аналізувати і оцінювати різні сценарії розвитку проекту, враховуючи різні фактори в рамках одного підходу. Недоліком цього методу є значний рівень використання ймовірних характеристик, що іноді не задовольняє менеджерів проекту.

Метод доцільності затрат орієнтований на ідентифікацію потенційних зон ризику по проекту. Узагальненим фактором ризику тут вважається перевитрата коштів порівняно із запланованим обсягом. При цьому перевитрати по проекту можуть бути викликані одним із чотирьох факторів або їх комбінації:

- первісна недооцінка вартості проекту;
- зміна границь проектування;
- зміни в продуктивності;
- збільшення первісної вартості проекту.

Врахування таких факторів дозволяє, після розбивки інвестиційного процесу на окремі стадії, оцінити зону ризику, в яку потрапляє проект на кожній стадії і таким чином захистити інвестора від критичного та катастрофічного ризиків, оскільки на кожній стадії інвестор може прийняти рішення при припиненні асигнувань по проекту.

Для здійснення аналізу коштів, що вкладаються в інвестиційний процес і відповідно піддаються ризику загальнофінансовий стан фірми інвестора можна поділити на п'ять фінансових областей:

- область абсолютної стійкості з нульовим ризиком, коли мінімальною є величина запасів, затрат, а фірма знаходиться у безризиковій зоні;



- область нормальної стійкості – відповідає області мінімального ризику, коли існує нормальна величина запасів і затрат;
- область нестійкого фінансового стану відповідає зоні підвищеного ризику, коли існує надлишкова величина запасів і затрат;
- область критичного фінансового стану відповідає зоні критичного ризику, коли на підприємстві має місце затовареність продукцією, низький попит на продукцію фірми;
- область кризового стану, що відповідає області катастрофічного ризику, коли на підприємстві в наявності надмірна затовареність готовою продукцією, великі запаси і витрати, фірма знаходиться на грані банкрутства.

Постійний контроль за фінансовим станом у такий спосіб дає змогу заздалегідь прослідкувати негативні тенденції і тим самим зменшити ймовірність ризику банкрутства на підприємстві.

При дослідженні складних систем, до яких входять і фінансові системи, виникають проблеми, які виходять за межі формальних математичних поставок задач. Тому дуже часто для оцінки ризику використовують метод експертного оцінювання. Основна ідея цього методу полягає у використанні інтелекту людей та їх здатності знаходити рішення слабо формалізованих задач [3; с. 219–227].

Методика проведення експертного оцінювання: формування мети оцінювання; постановка задачі; створення групи управління процесом оцінювання; опис форми отримання необхідних результатів; підбір експертів та визначення їх компетентності. Підбір експертів повинен здійснюватись таким чином, щоб фахівці, які увійшли в групу, по-перше, були обізнані в специфіці роботи даного підприємства (об'єкту рішень); по-друге, не були б зацікавлені у результатах оцінювання. Тому як правило, в групу експертів включають 2–3 фахівців даного підприємства і 2–3 зовнішніх експертів. Компетентність експертів об'єктивно визначається ступенем їх кваліфікації у певній області знань, шляхом аналізу професійної, наукової та іншої діяльності. Суб'єктивний метод оцінки компетентності полягає у взаємному оцінюванні кожним експертом кваліфікації своїх колег і своєї за певною шкалою. Після обробки результатів опитування встановлюється компетентність експертної групи, яка визначає можливу похибку оцінювання; складання анкет опитування; вибір методу отримання інформації; безпосереднє опитування експертів; обробка результатів і складання звіту для прийняття рішення.

Методи обробки результатів опитування:

Метод надання переваг. При використанні цього методу експерти нумерують об'єкти (показники ризику) у порядку їх характерності, при цьому найменш характерний елемент отримує № 1. У процесі обробки результатів розраховується коефіцієнт відносної важливості (характерності)  $j$ -того елемента за такою залежністю:

$$K_j = \frac{\sum_{i=1}^n K_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n K_{ij}}, \quad (1.15)$$

де  $K_{ij}$  – місце, на яке поставлена характерність  $j$ -того елемента (показника) у  $i$ -того експерта;

$n$  – кількість експертів;

$S$  – кількість елементів, що розглядаються.

Той показник, для якого даний коефіцієнт найбільший і є показник ризику, що на думку експертів у більшій мірі характеризує об'єкт.

Метод рангів. При цьому методі експерти оцінюють важливість кожного елемента за школою відносної значимості в наперед обумовленому діапазоні: 0–1, 0–10, 0–100. Цей метод, на відміну від попереднього, дозволяє оцінити не тільки пріоритетність  $j$ -того елемента, але і ступінь його вагомості.

В основі аналітичного методу лежить класичне правило ринкової економіки про те, що більший ризик пов'язаний з більшим доходом, тому застосування будь-якого методу з аналітичних, менеджер зводить до оцінки приросту доходу проекту і приросту ризику проекту, тобто граничної корисності. В рамках аналітичного використовують різні методи, серед яких можна виділити: метод аналізу абсолютних і відносних показників; метод аналізу чутливості.

Для ілюстрації аналітичних методів розглянемо метод аналізу чутливості моделі, який застосовується в послідовності. Перший крок: вибір основного ключового показника відносно якого здійснюється оцінка чутливості. Другий крок: вибір факторів ризику (вхідних параметрів), які можуть вплинути на ключовий показник, відхиляючи його від очікуваного значення. Третій крок: розрахунок конкретних значень ключового показника на різних етапах здійснення проекту і при різних значеннях обраних факторів ризику.

Сформовані таким чином потоки надходжень і витрат дають змогу у кожний момент часу розрахувати показники ефективності. При цьому будують діаграми залежності між результуючим показником і змінними вхідними параметрами. Зіставляючи між собою отримані діаграми, можна визначати ті фактори, зміни в яких в найбільшій мірі впливають на кінцеве значення ключового параметру (фактори ризику).

Розраховуючи критичні для проекту значення факторів ризику підприємець (менеджер) виявляє слабкі місця і розробляє програму дій по посиленні цих слабких місць. Так, якщо ціна на продукцію виявиться критичним фактором, то можна посилити програму маркетингу або знизити вартість проекту.

Основним недоліком цього методу є те, що він не є всеохоплюючим, оскільки не здатний врахувати всі можливі обставини реалізації. Крім того, він не уточнює ймовірність здійснення альтернативних проектів.

Для аналізу ризику, яким може бути обтяжений проект, може стати в нагоді інформація про вплив факторів ризику подібних за сутністю проектів, виконаних раніше. Для цього створюється інформаційна база і на підставі

її дослідження роблять узагальнення і приймаються рішення щодо проекту. Недоліком цього методу є його описовий характер, а також той факт, що з часом вплив факторів ризику навіть на подібні проекти може змінитись, так само може змінитись і сам «набір» факторів ризику.

#### 4.6.5. Проблеми мотивації інноваційної діяльності в Україні

«Інновація» – слово дня. Всі компанії хочуть, щоб їх вважали виключно інноваційними. Але що ми маємо на увазі під цим словом? Що ми маємо на увазі, коли говоримо про вивільнення творчої енергії в процесі трудової діяльності? Основними мотивами створення і продажу інновацій для підприємців звичайно є: підвищення конкурентоспроможності своїх нових продуктів; підвищення свого іміджу на ринку; захоплення нових ринків; зниження ресурсоемності продукту.

Інновації – це нові ідеї, успішно реалізовані на практиці. Слово «інновація» часто спливає одночасно зі словом «творчість». Іншими словами, інновація – це матеріально відчутний або видимий результат творчості.

Творчість зазвичай вважається чимось індивідуальним, ним важко керувати. Інновація, навпаки, розглядає як організаційний груповий процес, що приносить економічну або ринкову вигоду. Інноваціями можуть бути як окремі пропозиції щодо поліпшення роботи, так і нова продукція, відповідна до нових вимог ринку. Але процвітають саме ті компанії, хто підтримує нововведення або інновації на всіх рівнях діяльності. Сьогодні, коли світ змінюється так стрімко, очевидно, що інновації життєво необхідні для нашого майбутнього [8, с. 15–29].

Коли заходить мова про мотиви, що лежать в основі поведінки учасників інноваційної діяльності, то найчастіше вони зводяться лише до прагматичних інтересів матеріального характеру, і зокрема до максимізації прибутку, що розглядається як основна мета цієї діяльності. З цим твердженням важко не погодитися, оскільки в сучасному просторі української економіки лейтмотивом мотивації переважної частини підприємництва як такого є «нажива» за будь-яку ціну. У цієї аномальної системи пріоритетів мотивації підприємництва не береться до уваги вторинність ролі прибутку. Як слушно зазначив І. Сорока: «Прибуток для справжнього підприємця не самоціль, не самодостатня цінність, він – джерело підтримки і відтворення підприємництва як економічного феномену й одночасно універсальний індикатор стану процесу підприємництва» [23, с. 19–27].

Висуваючись на передній план, матеріалізм зводить до нуля значення і вплив нематеріальних факторів на мотивацію діяльності таких, як потреба в самореалізації, самоствердженні, любов до своєї справи, прагнення до суспільного визнання й інших, які можуть бути і повинні бути потужним мотиватором будь-чого, тим більше інноваційної діяльності.

Якщо піддати аналізу мотиви інноваційної діяльності на різних етапах інноваційного процесу і з точки зору різних його учасників, то не можна прагнення до отримання максимального економічного ефекту зводити в ранг провідного мотиву в ієрархічній системі мотивів суб'єктів-учасників інновацій на кожному конкретному етапі. Кожна стадія інноваційного процесу характеризується своєю структурою мотивів, що знаходиться під впливом численних факторів, що сприяють створенню сприятливих умов для творчої діяльності або ж перешкоджають її реалізації. У результаті конструктивного або деструктивного впливу цих факторів відбуваються зміни у сукупності мотивів, як у процесі реалізації конкретного етапу, так і при переході до наступної стадії інноваційного процесу. Цей перехід передбачає певні трансформації в пріоритетності мотивів, ліквідацію одних і виникнення інших мотивів, пов'язаних зі зміною умов протікання інноваційного процесу, зі зміною його учасників, їхніх потреб, інтересів, цільових установок і т. д.

Наприклад, на етапі зародження ідеї, що розглядається як етап пошуку, відкриття чогось нового, не існуючого в об'єктивній (суб'єктивній) реальності або ж зміна і подальше вдосконалення вже наявних предметів і явищ, в основі творчої активності суб'єктів можуть перебувати найрізноманітніші мотиви, такі як прагнення вирішити певну проблему технічного, технологічного, організаційного характеру; пізнавальний інтерес; потреба самовираження, самоствердження; матеріальні мотиви та інші. При цьому, якщо на стадії виникнення ідеї домінуючим мотивом у системі мотивації суб'єкта до проведення досліджень було прагнення вирішити проблему певного характеру, то, скажімо, на етапі економічного обґрунтування на перший план висувається прагнення отримати максимальний ефект від впровадження найбільш раціонального варіанти вирішення даної проблеми.

Якщо говорити про пріоритетність у розгляді проблем мотивації на кожній зі стадій інноваційного процесу та формуванні дієвого мотиваційного механізму, то треба відзначити, що основна увага в сучасних умовах повинна приділятися саме етапу зародження ідеї, оскільки це джерело генерації інновацій, заснованих на можливостях кадрової складової інноваційного потенціалу підприємства. Саме людський ресурс із невичерпним його інтелектуальним потенціалом є головною рушійною силою інноваційних трансформацій, тому розробка питань мотивації творчості (ініціювання інновацій) виступає ключовим фактором подолання існуючої сьогодні інертності суб'єктів інноваційної діяльності [16, с. 122].

Зовнішні мотивуючі фактори можна умовно розділити на позитивні, що викликають позитивну реакцію і активізують діяльність суб'єкта в напрямку здійснення інновацій, і негативні, що примушують до участі в інноваційній діяльності (це можуть бути різного роду санкції за невиконання певних дій, неотримання запланованих результатів). Однак не слід орієнтуватися на другу групу факторів, які хоч і здатні бути достатньо дієвими в окремих випадках, але звужують свій вплив на мотивацію суб'єктів-учасників інноваційних процесів, послаблюють загальний рівень мотивації, оскільки в структурі мотивів домінує не прагнення чогось досягти, а острах покарання. Крім того, недолік негативних факторів проявляється в короточасності їхнього впливу – вони справляють спонукальний вплив тільки в період їхньої дії [17, с. 33].

До внутрішніх стимулів, що мотивують людей до дії, відносяться невлімові почуття, такі як щастя, визнання, розуміння, спокій і схвалення. Внутрішні заохочення найбільш значущі для довгострокової мотивації, але їх надзвичайно складно викликати, оскільки вони вимагають великої кількості емоційної енергії.

Зовнішні ж стимули відчутні, зокрема матеріальні: гроші, нагороди, просування та подарунки. Зовнішнє заохочення створити просто, але воно короткочасне. До нього дуже швидко звикаєш. Взаємодія зовнішніх і внутрішніх мотивів при спонуканні до дії оточуючих вас людей – це неодмінний спосіб ефективного впливу. Мотиви, породжені зовнішніми факторами, безпосередньо не пов'язаними з характером діяльності, називаються екстренсивними мотивами, до них належать: мотив обов'язку і відповідальності перед суспільством; мотив самовизначення; прагнення отримати схвалення інших, високий соціальний статус; мотиви уникнення покарання [29, с. 41].

У випадку дії цих мотивів приваблива не діяльність сама по собі, а тільки те, що з нею пов'язане (наприклад, влада, матеріальне благополуччя, престиж), але цього часто недостатньо для спонукання до діяльності. Важливо, щоб екстренсивні мотиви були підкріплені процесуально-змістовними (інтринсивними) мотивами, коли активність суб'єкта викликається не впливом конкретних зовнішніх факторів, а самим процесом і змістом діяльності.

Формування процесуально-змістовних мотивів особливо актуально в процесі реалізації інноваційної діяльності, коли заходить мова про творчий характер праці розробників інноваційної продукції. Необхідно створити такі умови, при яких провідним мотивом у мотиваційній структурі індивіда був би сам процес інтелектуальної діяльності, не забуваючи, звісно, про роль екстринсивних факторів у посиленні загального рівня мотивації. Наступний елемент мотиваційного механізму інноваційної діяльності пов'язаний з безпосереднім здійсненням певних дій суб'єктом для досягнення намічених цілей, при цьому, чим вище рівень загальної мотивації, тим більше зусиль він схильний докладати. Реалізувавши конкретну лінію поведінки, суб'єкт інновацій отримує певний результат, наділений якісними та кількісними характеристиками, і який приносить винагороду за виконану роботу (він може бути матеріальним і нематеріальним). Отриманий результат співвідноситься з початковими потребами, інтересами, очікуваннями як суб'єкта, що здійснював мотиваційний вплив, так і суб'єкта, який мав цей вплив, і залежно від того, якою мірою очікуваний ефект відповідає дійсності, вибирається лінія подальшої поведінки суб'єктів.

Кінцевий результат є важливим фактором, що впливає на мотивацію суб'єктів-учасників інноваційної діяльності: позитивний результат, відповідний очікуванням або перевершує їх, здатний значно підсилити мотивацію до здійснення інновацій у подальшому, що не вимагає наново формувати мотиваційну структуру суб'єкта і дає можливість за допомогою різних стимулів підтримувати, закріплювати, розвивати, посилювати дію тих чи інших мотивів, і, навпаки, негативний результат, що не приніс задоволення від інноваційної діяльності, нерідко має місце, що пов'язано з умовами ризику і невизначеності, пов'язаних з інноваційними процесами та є їх невід'ємною характеристикою, здатний зруйнувати мотивацію, припинити дію даного мотиваційного механізму. Однак цей факт не означає, що зникне потреба в інноваційній діяльності, бажання її здійснення у різних суб'єктів, це вказує лише на необхідність формування іншої мотивації, за допомогою зміни комплексу мотивують факторів, а, отже, і мотивів, що спонукають до активної діяльності у сфері інновацій [24, с. 41].

Зважаючи на те, що в останні роки спостерігалися певні позитивні зміни в економіці України, питома вага високо- та середньотехнологічних галузей у промисловості залишається набагато нижчою, ніж у розвинутих країнах Західної Європи. Крім того, ці темпи, на жаль, не зумовлені інноваційним розвитком галузі. Зростання капіталовкладень не супроводжується адекватною технологічною модернізацією та структурною перебудовою, обсяги виробництва високотехнологічної продукції залишаються вкрай низькими.

На загальнодержавному рівні спостерігається стійка тенденція до скорочення частки ВВП, що виділяється на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), що не відповідає стратегії розвинутих країн, яка спрямована на збільшення значень відповідного показника. Одним із найважливіших показників інноваційного напрямку розвитку економіки є частка підприємств, що впроваджують інновації. Є потреба не лише у покращенні загальної економічної ситуації в країні, а в докорінній зміні стратегії її розвитку з антикризової на інноваційну. Детальне дослідження існуючих в галузі інноваційної політики проблем, а також порівняльний аналіз досвіду реалізації об'єктів інтелектуальної власності у промисловому виробництві майже не проводиться.

При здійсненні інвестиційної та інноваційної діяльності на підприємстві виникає безліч правових проблем, що потребують системного аналізу для найбільш ефективного та оперативного їх вирішення. Найбільш складними та актуальними на практиці є проблеми формування ринкових відносин комерційного використання інтелектуальної власності (комерціалізації інтелектуальної власності), оскільки від ступеня успішності вирішення цих проблем залежить можливість досягнення кінцевих позитивних результатів інвестиційної та інноваційної діяльності.

Технологічна реструктуризація усіх без виключення галузей народного господарства зараз є єдиним правильним шляхом до успішної інтеграції української економіки в систему міжнародних економічних відносин. Це зумовлено здебільшого посиленням конкуренції на міжнародних товарних ринках в цілому та тенденцією, яка панує у промисловому розвинутих країнах зокрема. Таким чином, інноваційна орієнтація економіки України є життєво необхідною [23, с. 9–17].

Про необхідність модернізації промисловості України та перехід на інноваційний шлях розвитку говориться багато. Наголошується на необхідності поєднання ринкових і державних важелів стимулювання науково-технічного прогресу, запровадженні механізмів довгострокового кредитування, використанні інноваційного потенціалу приватизації, механізмів стимулювання національного виробника. Цьому повинна сприяти нормативно-правова база у складі Законів України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про інноваційну діяльність», «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій».

Разом із тим, вплив інновацій на економічний розвиток країни майже не відчувається. Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується низьким рівнем використання наукових знань, вкрай повільним нарощуванням інноваційного виробництва. І це незважаючи на те, що Україна належить до восьми держав світу, що мають необхідний науково-технічний потенціал для створення й виробництва найсучасніших моделей авіаційної техніки, входить до десятки найбільших суднобудівних держав світу, а вітчизняна продукція машинобудування займає одне з провідних місць у Європі.

Як вже було зазначено раніше, за загальним рівнем інноваційної активності Україна значно відстає від країн Європейського Союзу. Причиною цього є цілий комплекс проблем різного характеру, який склався історично і посилюється за останній рік серйозною політичною нестабільністю.

Враховуючи серйозний (навіть незважаючи на масштабний вплив інтелекту за кордон) науковий потенціал та обсяги патентування винаходів, першою головною проблемою, яка перешкоджає впровадженню результатів НДДКР у виробництво, є відсутність стимулів. Якщо за кордоном їх роль відіграють жорстка конкуренція, обов'язкові державні стандарти (наприклад, на екологічні параметри продукції), необхідність економії енергоресурсів, то в Україні єдиним стимулом був і залишається непевний шанс продати винахід за кордон. Непевний, бо, як показує практика, зацікавити іноземного покупця у своєму винаході дуже важко через низку бюрократичних перешкод. Останні полягають у серйозній розбіжності в українських та закордонних системах оцінки та стандартах якості, а також в тому, що Україна не бере участі в багатьох міжнародних угодах, які встановлюють дію патенту та території декількох держав. Варто враховувати й те, що, швидше за все, за кордоном вже є аналог даному винаходу. В такому випадку українському науковцю необхідно буде ще й довести перевагу свого винаходу на основі проведеного дослідження. А це і в Україні, і за кордоном потребує значних коштів [22, с. 112–113].

Необхідно відзначити й інший аспект цієї проблеми – відсутність стимулів у самих підприємців. По-перше, якщо на Заході об'єкти інтелектуальної власності є невід'ємною частиною капіталу фірми, то в Україні взагалі відсутній налагоджений стандартизований механізм її оцінки. Та навіть якщо вони і враховуються, то становлять дуже невелику питому вагу від загальної вартості фірми. По-друге, абсолютна більшість українських підприємців (незалежно від сфери діяльності) абсолютно не зацікавлена у довгострокових проєктах. Через значний ризик неповернення коштів (внаслідок погіршення інвестиційного клімату в державі), вони вкладають гроші лише в ті винаходи, які окупаються через 3, максимум 5 років. На противагу цьому, західний інвестор переймається не лише поверненням грошей, а й соціальним ефектом від даного капіталовкладення. У країнах Європейського Союзу (наприклад, у Німеччині) широко розповсюджена практика інвестування в екологічно чисті джерела енергії. Багато з цих проєктів, зокрема винаходи у сфері біоенергетики (добування енергії від промислової переробки рослин), стають рентабельними лише через 8–10 років. Проте головним аргументом на користь саме цього проєкту стає екологічний і соціальний, а не фінансовий ефект. Насамкінець, інноваційне виробництво та сільське господарство активно підтримується державою у формі пільг, субсидій, «податкових канікул» тощо.

Проблему відсутності стимулів істотно посилює несприятливий діловий клімат. Він полягає насамперед не в економічній нестабільності, а в повній невизначеності правового поля. У той час, коли приймається ціла низка законів, що регулюють цю сферу діяльності, згодом виходять постанови та укази, що повністю або частково блокують їх роботу.

Не меншим бар'єром для впровадження наукових розробок є надмірний податковий тягар. У разі, якщо підприємство має наміри вкладати гроші у власний розвиток, то цьому перешкоджає брак доступних кредитів. У тих же країнах Європейського Союзу, наприклад, цю перешкоду долають заохоченням купівлі сільськогосподарської техніки у кредит в формі щомісячних субсидій.

Якщо ж говорити про цю проблему в цілому то і українським, і іноземним виробникам заважає відсутність фондового ринку як джерела капіталу та інструмента інвестування. Одним із бар'єрів технологічного прориву є відсутність інноваційних акцентів у бюджетній політиці. До речі, пріоритети іноземних інвесторів більше відповідають інтересам структурної перебудови економіки, ніж пріоритетам вітчизняних інвесторів. Можна лише констатувати, що брак державної підтримки інноваційного розвитку економіки (в тому числі підтримки наукових досліджень розвитку відповідної інфраструктури тощо) – це усталена практика. Більшість ідей винахідників, які вже втілені у промисловий зразок, не можуть бути реалізованими, оскільки в Україні відсутня інфраструктура для комерціалізації високих технологій і поширення їх на споживчий ринок. З цього випливає серйозна проблема недорозвиненості необхідних інституцій. Звичайно, не можна однозначно стверджувати, що розвитком і підтримкою винахідництва в Україні не займається жодна приватна або державна структура. Проблема полягає у недорозвиненості технопарків, технополісів, зон пріоритетного розвитку, як системи.

Крім того, існуючі в Україні професійні асоціації поки що діють в одному напрямі – купівля-продаж первинного продукту (запатентованого винаходу). Насправді ж інвестора приваблюють апробовані і підтверджені провідними науковими установами бізнес-проєкти, які супроводжуються доказовими розрахунками економічного, екологічного, соціального ефекту тощо. Тобто іноземний інвестор не вбачає перспективи в незакінченому продукті. В таких умовах для малого бізнесу в сфері наукових розробок взагалі немає перспектив отримати якусь допомогу ззовні – він має розвиватися лише власними силами. В результаті, винахідники змушені додатково створювати собі імідж, щоб хоча б для початку залучити інвестиційний капітал.

Заслугує на увагу ще один аспект проблеми мотивації використання результатів інтелектуальної власності, який притаманний країнам, що довгий час мали сировинну експортну орієнтацію і знаходились в економічній кризі. В цілому його можна охарактеризувати, як малоосвіченість і малокультурність, поганий імідж інновацій. В Україні наука і бізнес існують у різних сферах, які практично не перетинаються. Це спричиняє не стільки необізнаність,

скільки відсутність зацікавленості у інноваційному розвитку на перспективу. Через відсутність продуктивного контакту між цими сферами винаходи поповнюють архіви науково-дослідних інститутів, науковці продовжують працювати за мінімальну зарплату, а бізнес-структури розвиваються найбільш простим, а не найбільш ефективним способом [20, с. 67–69].

У висновку можна зазначити, що, незважаючи на динамічно зростаючий попит на наукомістку продукцію на світовому ринку, сучасна економічна ситуація в Україні характеризується низьким рівнем попиту на наукові знання, вкрай повільним нарощуванням наукомісткого виробництва. Проте навіть у нинішній економічній ситуації зберігаються передумови для прискорення інноваційного розвитку, які полягають у ефективному подоланні штучно створених правових бар'єрів, і зумовленою цим інституційною невизначеністю в інноваційній сфері. Адже технологічні прориви здійснюються там, де науковці вбачають потреби людства.

#### 4.6.6. Ризики впровадження інноваційного проекту в акціонерному товаристві

Ризики впровадження інноваційного проекту в акціонерному товаристві розглянемо на прикладі ВАТ «Запорізький вогнетривкий завод», який був ведений в експлуатацію у 1933 р. У березні 1995 р. Запорізький вогнетривкий завод був перетворений у відкрите акціонерне товариство «Запоріжвогнетрив» у процесі корпоративної та приватизації. Основним видом діяльності підприємства є виробництво вогнетривів. Основними споживачами виступають металургійні підприємства. Підприємство є одним з основних виробників вогнетривів на Україні, виробляючи 28% загального обсягу товарної продукції асоціації «Укрвогнетрив», у тому числі в 2009 р. вироблено 21% алюмосилікатних виробів і 52% магнезійних.

Унікальність підприємства полягає в тому, що воно виробляє майже всю асортиментну гаму вогнетривів, які використовуються підприємствами гірничо-металургійного комплексу й інших галузей народного господарства. Продукція ВАТ «Запоріжвогнетрив» завжди високої якості, не уступає імпортним аналогам.

За підсумками 2009 р. підприємствами асоціації «Укрвогнетрив» випущено на 133,1 тис. т вогнетривів менше, ніж у 2008 р., відбулося падіння обсягів вогнетривів на 17%, викликане спадом виробництва в першому і другому кварталах внаслідок кризи.

Протягом останніх п'яти років процедури банкрутства не було. Процедур злиття, приєднання, перетворення, поділ, або купівлі чи продажу значної частини активів не очікується [1].

Всі статистичні дані ВАТ «Запоріжвогнетрив», які можуть бути потрібними, наведені в табл. 4.6.6.1.

Таблиця 4.6.6.1

#### Загальна характеристика підприємства

Повна назва підприємства	Відкрите акціонерне товариство «Запоріжвогнетрив»
Скорочена назва підприємства	ВАТ «Запоріжвогнетрив»
Організаційно-правова форма	Відкрите акціонерне товариство
Код ЄДРПОУ	00191885
Дата реєстрації підприємства, номер реєстраційного свідоцтва, найменування органу, що зареєстрував підприємство	21. 03. 1995 р., свідоцтво № 1103120000005014. Виконавчий комітет Запорізької міської ради
Адреса підприємства	69106, м. Запоріжжя, вул. Північне шосе, буд. 1
Підпорядкованість по СПОДУ (повна назва міністерства, якому підпорядковано підприємство)	Міністерство промислової політики України
Інституційний сектор економіки за КІСЕ	Приватні нефінансові копорації
Галузь по ЗКНГ	Виробництво вогнетривів
Вид діяльності по КВЕД	Виробництво вогнетривких керамічних виробів
Монопольне становище (так/ні)	ні
Банківські реквізити	АКБ «Індустріалбанк» МФО 313849
Керівник підприємства	Малишев Ігор Петрович
Контактний телефон	(061) 222-42-01
E-mail:	zoz@zaporozhogneupor.com
Адреса сторінки в мережі Інтернет	www.Zaporogneupor.com.

До ВАТ «Запоріжвогнетрив» належать 5 основних цехів, із яких 3 цехи з виробництва вогнетривів: шамотний цех (ШЦ), цех магнезійних виробів (ЦМВ), цех високоглиноземних виробів (ВГЦ), карбідкремнієвий цех (ЦКК), шамотовипалювальний цех (ШВЦ).

Цехи, які випускають магнезійні та алюмосилікатні вироби, мають кінцевий виробничий цикл. Шамотовипалювальний цех спеціалізується на опалюванні вогнетривкої глини та каоліну, технічного глинозему та шматкового шамоту для внутрішнього споживання у цехах з виробництва шамотних та високоглиноземних виробів. Також можливе виробництво товарного шамоту. Цех карбідкремнієвих виробів випускає неформовані вогнетриви спеціального складу, розроблені підприємством.

У складі підприємства також є 7 допоміжних структурних підрозділів із обслуговування основного виробництва: ремонтно-механічний (РМЦ); електро-енергетичний цех (ЕЕЦ); ремонтно-будівельний цех (РБЦ); цех

залізничного транспорту (ЖДЦ); цех безрейкового транспорту (ЦБТ); цех із ремонту виробничого обладнання (ЦРПО); центральна лабораторія метрології та вимірювальної техніки (ЦЛМВТ).

Структура управління товариством затверджена Наглядною радою. ВАТ «Запоріжвогнетрив» не має дочірніх та залежних підприємств, філій, представництв та відокремлених підрозділів. У звітному періоді змін в організаційній структурі не відбувалося.

У 1998 р. Запорізьке територіальне управління Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку зареєструвало випуск акцій у кількості 5840400 шт. на загальну суму 1460100,00 грн. 18 березня 2005 р. протоколом № 9 на Загальних зборах акціонерів прийнято рішення про збільшення статутного фонду Товариства на суму індексації основних засобів шляхом збільшення номінальної вартості акцій. 22 червня 2005 р. за № 288/1/05 Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано випуск акцій на загальну суму 75925200,00 грн. номінальною вартістю 13,00 простих іменних акцій у кількості 5840400 шт. У звітному періоді торгівля цінними паперами Товариства здійснювалася на позабіржовому ринку цінних паперів за договірною ціною. Структуру акціонерів ВАТ «Запоріжвогнетрив» за станом на 31. 12. 2009 р. показано у вигляді кругової діаграми, зображеної на рис. 4.6.6.1.

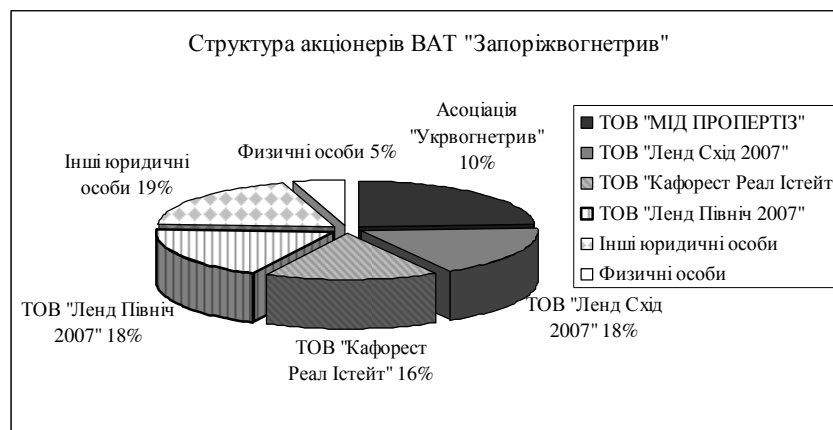


Рис. 4.6.6.1. Структура акціонерів ВАТ «Запоріжвогнетрив»

Розмір статутного капіталу за станом на 01. 01. 2008 р. та на 31. 12. 2008 р. становить 75925,2, тис. грн. Статутний капітал сплачений повністю. Розмір власного капіталу за станом на 01. 01. 2008 р. становив 244869 тис. грн., а на 31. 12. 2008 р. – 217457 тис. грн. Найменування об'єднання: Асоціація «Укрвогнетрив». Місцезнаходження об'єднання: м. Донецьк, вул. Артема, буд. 85. Асоціація «Укрвогнетрив» створена у 1996 р. Асоціація не є господарською організацією, не здійснює підприємницьку діяльність, засновники та учасники асоціації не отримують доходів (дивідендів) від її діяльності.

Іншими учасниками Асоціації є: ВАТ «Красногоровський вогнетривний завод», ВАТ «Великоанадольський вогнетривний завод», ВАТ «Ватутінський комбінат вогнетривів», ЗАТ «Мінерал», ВАТ «Керамет».

Метою Асоціації є: координація діяльності учасників Асоціації, забезпечення інформацією про стан товарного та фондового ринків та підготовка рекомендації з загальної стратегії поведінки, розробки рекомендацій щодо перспективи розвитку вогнетривкої галузі країни, залучення іноземних інвестицій для реалізації концепцій розвитку вогнетривкового виробництва, поширення вітчизняного та закордонного досвіду маркетингової діяльності, сприяння захисту соціальних, економічних та інших інтересів учасників Асоціації.

ВАТ «Запоріжвогнетрив» є засновником Асоціації з 1996 р. Як учасник Асоціації товариство має такі права та обов'язки: вносити на розгляд до керівних органів Асоціації пропозиції щодо питань, віднесених до кола діяльності Асоціації; отримувати інформацію щодо діяльності Асоціації; сприяти рішенням завдань, які стоять перед Асоціацією. Асоціація інформує учасників про підсумки роботи підприємств-учасників за основними показниками.

ВАТ «Запоріжвогнетрив» виробляє широкий асортимент продукції, який включає такі класи виробів: алюмосилікатні, високоглиноземисті, магнезіальні, шамотні та неформовані вогнетриви, карбідокремнієві нагрівачі.

Всього випуск вогнетривів в основних цехах у 2008 р. становив 176 866 т, що на 17% менше, ніж у 2007 р. (табл. 4.6.6.2).

Таблиця 4.6.6.2

#### Аналіз випуску вогнетривів у основних цехах ВАТ «Запоріжвогнетрив»

Найменування цеху	Випуск вогнетривів (тонн)		
	2007 р.	2008 р.	Відхилення, %
Цех магнезіальних виробів	87 687	73 764	-16%
Шамотний цех	101 929	86 050	-16%
Цех високоглиноземистих виробів	22 821	17 051	-25%
Всього	212 437	176 866	-17%

У шамотному цеху в 2008 р. вогнетривів виготовлено на 15879 тонн менше, ніж у 2007 р., у тому числі товарної продукції – менше на 15875 тонн. Незважаючи на падіння обсягів, ТП у 2008 р. вище на 19,6 млн. грн. у порівнянні з 2007 роком, у тому числі за рахунок підвищення цін на продукцію ТП виросла на 35,7 млн. грн., за рахунок падіння обсягів знизилася на 16,1 млн. грн.

У цеху магнезійних виробів приріст товарної продукції становив 27,7 млн. грн. Таке зростання товарної продукції обумовлений значним підвищенням цін на магнезійну продукцію, середня ціна на вогнетриви ЦМВ зросла на 847 грн. Товарна продукція за рахунок падіння об'єму знизилася на 29,7 млн. грн., а за рахунок цін збільшилася на 57,4 млн. грн.

У цеху високоглиноземистих виробів товарна продукція порівняно з 2007 р. знизилася на 1,8 млн. грн: за рахунок падіння обсягів продукції втратили 10,0 млн. грн., за рахунок цін одержали приріст ТП у сумі 8,3 млн. грн. Товарна продукція за неформованими вогнетривами вища, ніж у 2007 р. на 1,3 млн. грн. Головна причина зниження товарної продукції у ЦВВ – зниження обсягів виробництва як високо глиноземистих, так і шамотних виробів, випуск яких у 2007 р. значно зріс через зниження замовлень на високоглиноземисті вироби. Так, у 2006 р. з 22285 т випуску цеху шамотних виробів було тільки 1722 т (7,7%), в 2007 р. з 22819 т випуску шамотних виробів – уже 7761 т (34%), а в 2008 р. з 17 051 т обсяг шамотних виробів становив усього 1 965 т (11%). Обсяг високоглиноземистих виробів зменшився на 652 т, що дало зниження товарної продукції на 5,5 млн. грн., а обсяг шамотних виробів зменшився на 5118 т, що знизило товарну продукцію теж на 5,5 млн. грн.

У шамотовипалювальному цеху в 2008 р. товарна продукція зросла на 0,06 млн. грн., хоча кількість реалізованої продукції знизилася на 325 т і становив усього 338 т, основна причина – зниження замовлень. Усього зниження ТП за рахунок обсягу становило 0,27 млн. грн., а зростання за рахунок цін – 0,33 млн. грн.

Випуск продукції в ШВЦ у 2008 р. скоротився на 6% порівняно з 2007 р. У цеху карбід-кремнієвих виробів (хоча з 2006 р. цех ці вироби не випускає, назва цеху залишилася колишньою) товарна продукція зросла на 2,4 млн. грн. – за рахунок кількості на 1,3 млн. грн. і за рахунок зростання цін на 1,1 млн. грн.

Усього на підприємстві реалізовано виробів за 2008 р. на суму –397,94 млн. грн. проти 368,46 млн. грн. + 29,48 млн. грн. (8%), у т. ч. експорт – на 73,55 млн. грн. проти 71,76 млн. грн., на 2,5% більше.

Основні тенденції розвитку вогнетривкового ринку, і вітчизняного й міжнародного – це: зниження питомого видатку вогнетривів на тонну металу; поліпшення якості продукції й розширення асортиментів; збільшення частки неформованих вогнетривів у загальній структурі споживання; посилення конкуренції у всіх сегментах ринку.

Згідно з діаграмою, зображеною на рис. 4.6.6.2, можна зробити висновок, що ВАТ «Запоріжвогнетрив» є лідером на українському ринку вогнетривів і займає 28%. У тому числі охоплює 25% ринку алюмосилікатних виробів і 51% ринку магнезійних виробів.

Серед основних конкурентів ВАТ «Запоріжвогнетрива» фігурують ВАТ «Великоанадольський вогнетривний завод» і ВАТ «Часовоярський комбінат вогнетривів», однак і вони уступають йому за асортиментом продукції та показником виробничої потужності.

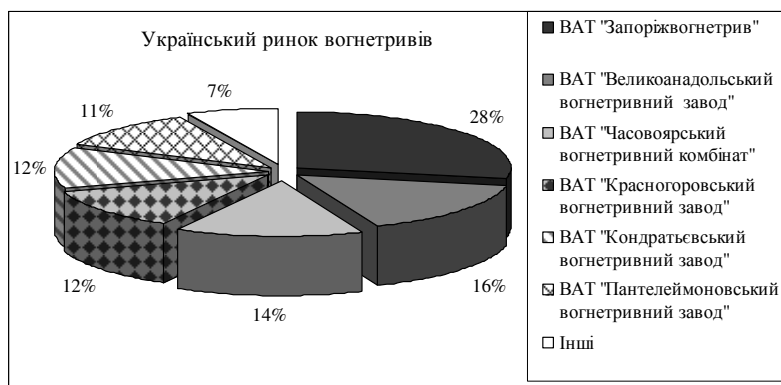


Рис. 4.6.6.2. Український ринок вогнетривів

Усього випуск вогнетривів у асоціації становив у 2008 р. 628,9 тис. т проти 2007 р. – 762,0 тис. т, відхилення становить 133,1 тис. т., загальний обсяг виробництва зменшився на 17%. Це падіння викликане спадом виробництва в четвертому кварталі внаслідок кризи.

Уже у вересні почалося різке зниження світового попиту на сталеву продукцію, супроводжуване безпрецедентним за своєю швидкістю падінням цін. Це змусило металургійні підприємства зменшити обсяги виробництва, щоб скоротити надлишок пропозицій на ринку. Найбільш серйозні втрати понесла українська сталеливарна галузь, де рівень завантаження потужностей у середині жовтня становив майже половину від докризових показників.

Падіння виробництва в металургії у третьому кварталі призвело до фактичної зупинки вогнетривких підприємств України. На багатьох підприємствах зупинені тунельні й обертові печі.

З імпортерів на українському ринку основним лідером продовжує залишатися комбінат «Магнезит» і його дочірній підрозділ (з китайською продукцією) фірма «Далмот». Одночасно із цим потік китайської продукції (поставляється китайськими ж фірмами) сучасної якості створює труднощі вітчизняним виробникам, котрі працюють на китайській сировині.

Пряма залежність ВАТ «Запоріжвогнетрив» від постачальників сировини для магнезійних виробів не дозволила в 2008 р. виробляти конкурентну продукцію. Відбулася значна втрата обсягів виробництва периклазових виробів і зниження обсягів продажів периклазовуглецевих виробів. Основним постачальником периклазових виробів на український ринок у 2008 р. через низьку ціну й стабільну якість стала фірма Далмонд (продукція комбінату Магнезит, Росія); основними постачальниками периклазовуглецевих виробів продовжують залишатися китайські виробники. Через значну різницю у вартості сировини останні поступово нарощують обсяги збуту своєї продукції.

Технічне переозброєння в ЦМВ ВАТ «Запоріжвогнетрив» і проведена науково-дослідна робота з підвищення якісних показників периклазохромітових вогнетривів оптимізованого складу дозволила залучити нових споживачів цієї продукції і ще більше затвердитися в цьому сегменті ринку.

Разом із цим, зростання цін на сировину для виробництва периклазовуглецевих виробів і виробів оптимізованого складу знизив загальну рентабельність, що не дозволяє провадити подальше розширення ринку даної продукції.

Ціни на продукцію збільшувались у зв'язку із загальним підвищенням цін на сировину, енергоносії, транспортні послуги. Ціни зросли на всі види сировини. Ціни на всі види імпортової сировини, що застосовується при виробництві магнезійних виробів, зросли в межах 137%, а на ЛСТ – на 22,3%. Ціни на китайський графіт і фенольне зв'язування також збільшилися.

Але незважаючи на зростання цін на сировину, витрати на 1 гривню товарної продукції на сировину нижчі, ніж у 2007 р. за рахунок своєчасного підвищення цін на продукцію. Норма витрати сировини на 1 тону алюмосилікатних вогнетривів не змінилася й становила 1,090 т, а на магнезійні вогнетриви становила 1,028 проти 1,022. Знижена норма витрати на шамоти на 57 кг на 1 тону. У середньому за 2008 р. витрата сировини на одну тону вогнетривів збільшився на 2 кілограми порівняно з 2007 р.

У 2008 р. зросли ціни й на сировину власного виробництва – грудковий шамот всіх марок, тому що виробництво шамоту до рівня минулого року склало 74%, у такий спосіб собівартість грудкового шамоту всіх марок збільшилася за рахунок збільшення умовно-постійних витрат, а також цін на глини, каоліни, глинозем і на енергоносії.

В 2008 р. сировина надходила на підприємство регулярно, забезпечуючи безперервну роботу виробництва.

Постачальниками за основними видами сировини та матеріалів, що займають більш ніж 10% в загальному обсязі, являються країни постачальники: Китай – магнезит – 8577 т, Словаччина – магнезит – 31662 т, Туреччина – хромова руда – 8220 т, ПАР – хромова руда – 9708 т, Росія – лігносульфанат – 3767 т, Росія – вогнетривкий лом – 8852 т.

Основними споживачами вогнетривкої продукції є металургійна, машинобудівна, кольорова та вугільна галузі народного господарства.

Основними клієнтами товариства є: ТОВ «МД Груп» (м. Київ); ТОВ «Торговий дім вогнетривів» (м. Запоріжжя); ТОВ «ВогнетривТрейдГруп» (м. Москва); ТОВ «Олді» (м. Рига); фірма «AN» (м. Баку); фірма «AVAN» (Словаччина); фірма «Томроль» (Польща). Відвантаження продукції відбувається на основі укладання договорів зі споживачами за передплатою та з наступною повною проплатою. При збільшенні обсягів оформлювались додаткові угоди до контрактів.

В Україні основними споживачами є: ВАТ «Міттал Стіл Кривий Ріг» м. Кривий Ріг; ВАТ «Інтерпайп НТЗ», ВАТ «ЗАЛК»; ВАТ «Маріупольський металургійний завод «Ім. Ілліча»; ВАТ «Запоріжсталь», ВАТ «Дніпро-спецсталь», ВАТ «Запорізький феросплавний завод», ВАТ «Нікопольський феросплавний завод», ЗАТ «Макіївський металургійний завод».

За межами України споживачами є: ВАТ «Мечел» (м. Челябінськ), «Червоний Жовтень» (м. Волгоград), АТ «Міттал Стіл Теміртау» (м. Караганда), Таджикиський та Саянський алюмінієві заводи, Вірменія, Казахстан, Латвія, Молдова.

За видами продукції відвантажено: магнезійних виробів за 2008 р. – 72,16 тис. т проти 2007 р. – 89,14 тис. т; шамотних виробів за 2008 р. – 79,99 тис. т, проти 2007 р. – 102,14 тис. т; високоглиноземистих виробів за 2008 р. – 16,2 тис. т, проти 2007 р. – 22,08 тис. т.

Для покращення роботи підприємства загалом серед клієнтів розповсюджуються анкети, які після обробки аналізуються, і розробляються заходи щодо поліпшення умов праці з покупцями.

Проаналізувавши анкети основних клієнтів, ми бачимо, що: оцінка задоволеності – добре 73%; оцінка якості продукції – добре 62%; задоволеність станом пакування – так 95%; задоволеність терміном відвантаження – повністю 50%; загальна оцінка роботи ВАТ «Запоріжвогнетрив» – добре – 73%. Таким чином, проаналізувавши дані опитувальних анкет за 2008 р., необхідно зазначити що основні параметри роботи зі споживачами – це якість – ціна – термін постачання. Необхідно проводити роботу з: поліпшення якості виробів, та упакування, дотримання термінів відвантаження, підвищення професійних знань.

Планування перевезень виконується ще в «старому режимі» – орієнтовно за 1 (один) місяць наперед підприємство повинно подати в Управління доріг план за напрямками перевезення щодо експорту та по Україні. У сучасних ринкових умовах підприємство ще не знає, які замовлення надійдуть через місяць. Облік виконання плану перевезення виконується подекадно. За 2008 р. виконання плану перевезення за основним та допоміжним виробництвами – 92,5%.

Основним видом діяльності підприємства є виробництво вогнетривів. Основними споживачами виступають металургійні підприємства. Причина невисокого потенціалу найбільш ліквідних магнезійних виробів є жорстока конкуренція вогнетривких підприємств Росії та Китаю, які мають власну дешеву сировину та паливно-енергетичну базу. В останні роки змінилась структура витрат на виробництво вогнетривких матеріалів, зросла частина витрат на паливо, оскільки вогнетривка промисловість належить до енергоємної промисловості. Істотно впливає на діяльність



Товариства податковий тиск, а також діяльність товариства має значну залежність від законодавчих та економічних умов та обмежень, від рівня попиту на послуги та доходи замовників.

Головними проблемами, які впливають на діяльність товариства, є: взаємодія між органами влади та представниками бізнесу; взаємодія представників бізнесу з митними органами; постійне зростання цін на сировину та матеріали; постійна зміна правил оподаткування (фіскальна політика держави) та митної політики.

Розвиток ВАТ «Запоріжвогнетрив» залежить як від внутрішнього, так і від зовнішнього середовищ. Для ефективного здійснення своєї господарської діяльності товариству доцільно та необхідно втілювати адекватну політику стосовно досліджень та розробок. Політика товариства щодо досліджень та розробок включає такі стратегічні напрямки: визначення можливостей та загроз зовнішнього середовища на ринку регіонів, які виступають пріоритетними при розширенні ринків збуту товариства; визначення сильних та слабких сторін товариства відносно основних конкурентів; розвиток основних конкурентних переваг товариства у розрізі конкурентного підрозділу на відповідному ринку.

З метою забезпечення ефективного виконання зазначених напрямів політики досліджень та розробок здійснюються дослідження та аналіз: поточної ринкової ситуації та її основних тенденцій розвитку; переваг та недоліків основних конкурентів товариства у конкретній сфері діяльності; множини факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, їх впливу на загальну ситуацію та кон'юнктуру ринку; нових технологій у металургії, методів здійснення маркетингової і торгової політики, основних практичних здобутків у сфері металургії, маркетингу та логістики.

У зв'язку із впровадженням нових технологій електросталеплавильного виробництва, будівництвом машин безперервного лиття, використанням теплових агрегатів позапічної обробки для одержання якісної сталі все більше посилюються вимоги до вогнетривів. Промислове виробництво сучасних видів вогнетривів і підтримка високої якості продукції об'єктивно можливе при використанні наукового потенціалу перспективних розшукових робіт і виробленню науково обґрунтованих параметрів технологічних операцій проектних інноваційних рішень.

Зростання обсягів виробництва та розширення асортименту виробів неможливе без оновлення основних засобів. Планом технічного розвитку ВАТ «Запоріжвогнетрив» у 2009 і 2010 рр. передбачено виконання заходів, спрямованих на удосконалення технічного процесу, а також на розвиток енергозберігаючих технологій та освоєння нових видів виробів.

Аналіз використання трудових ресурсів. Для детального аналізу трудових ресурсів ВАТ «Запоріжвогнетрив» доцільно буде скласти табл. 4.6.6.3, 4.6.6.4, 4.6.6.5, в яких ми дамо характеристику трудовим ресурсам, динаміці плинності кадрів, а також віковому складу працюючих.

Висновки щодо аналізу використання трудових ресурсів такі.

Згідно з характеристикою трудових ресурсів підприємства, яка відображена в табл. 4.6.6.3, можна зробити висновок, що облікова чисельність працівників скоротилася у 2007 р. порівняно з 2006 р. на 0,54%, у 2008 р. порівняно з 2007 р. – 4,19%. Не можна не відмітити значне скорочення кадрів у 2008 р., причиною якого стала економічна ситуація в Україні і світі, яка завдала відчутного удару по металургійній і гірничо-добувній промисловості в четвертому кварталі року. З табл. 4.6.6.4 ми бачимо, що відсоток плинності кадрів у 2008 р. зріс до 19,91% порівняно з 9,5% у 2007 р. Несприятливий стан економіки підштовхнув керівництво ВАТ «Запоріжвогнетрив» до рішення у 2009 р. щодо тимчасового припинення набору працівників, у той же час звільнення за власному бажанням та в зв'язку зі скороченням збільшилося. Також ми бачимо, що чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу, на кінець 2009 р. складала 81,71% від загальної кількості працівників. Це був вимушений крок керівництва, щоб якнайбільше зберегти чисельність штату в умовах кризи. Фонд оплати праці (тис. грн.) в 2007 р. зріс на 27% у порівнянні з 2006 р., в 2008 р. підвищився на 8,06% у порівнянні з 2007 р. Про віковий склад працюючих можна зазначити, що більшість працівників – середнього працездатного віку і в 2008 р. складає 52,51% від усієї чисельності штатних працівників, що вказано в табл. 4.6.6.5.

Таблиця 4.6.6.3

#### Характеристика трудових ресурсів підприємства

Показник	за 2006 р.	за 2007 р.	за 2008 р.
Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (осіб)	2398	2385	2285
у тому числі:			
інвалідів	95	91	91
пенсіонерів	427	434	414
у відпустці по вагітності та пологах, а також по догляду за дітьми до 3-х років	41	35	52
Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (осіб) на кінець року	10	12	1867
Фонд оплати праці (тис. грн.)	42302,5	53724,4	58056,2
Прийнято працівників, осіб	210	307	288
Вибуло працівників, чол.	223	227	455
Кількість відпрацьованих годин на 1 працівника	1737,4	1768,1	1786,1
Середньомісячна заробітна плата, грн.	1470,06	1877,16	2117,29

## Динаміка плинності кадрів підприємства

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Середньооблікова чисельність, осіб	2398	2385	2285
Вибуло працівників, осіб	223	227	455
Коефіцієнт плинності, %	9,30	9,52	19,91

Таблиця 4.6.6.5

## Віковий склад працюючих на підприємстві (у % від загальної чисельності)

Класифікація/рік	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Всього працюючих, осіб	2398	2385	2285
Віковий діапазон:	%	%	%
16–35 років	33,48	31,7	29,37
35–54 років	48,71	50,1	52,51
старші 55 років	17,81	18,2	18,12

Для забезпечення необхідного рівня кваліфікації персоналу ВАТ «Запоріжвогнетрив» на посади керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців призначаються робітники, кваліфікаційний рівень яких відповідає вимогам «Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників» (ДКХПП України). Крім того, на підприємстві діє система підготовки кадрів, яка передбачає організацію безперервного навчання персоналу. Так, у 2008 р. при плані навчання 751 осіб, було навчено 819 осіб, з них за межами підприємства було навчено 287 осіб на загальну суму 68936 грн. Для проведення професійного навчання кадрів на підприємстві створені навчальні кабінети. Виробниче навчання проводиться на спеціально відведених і обладнаних полігонах та робочих місцях.

Постійно вдосконалюється робота з приведення діючих на підприємстві програм навчання робітників у відповідність до вимог державних нормативно-правових актів, рівня розвитку науки, техніки й нових технологій.

Адміністрацією товариства спільно з профспілковим комітетом був укладений Колективний договір на 2008 р., який схвалено конференцією трудового колективу 21. 03. 2008 р. та зареєстровано виконавчим комітетом Заводської районної ради. Трудові відносини адміністрації з робітниками підприємства регулює Колективний договір. Окремі договори (правочини) при прийнятті на роботу товариством не укладаються. Згідно з положеннями Колективного договору адміністрація Товариства гарантує працівникам оплачувану відпустку, в окремих випадках – додаткову відпустку.

Для реалізації соціальних програм адміністрація зобов'язується щомісячно виділяти кошти на ці цілі. Щомісячно перераховує профспілковій організації кошти на культурно-масову та оздоровчу роботу в розмірі не менше 0,3% фонду оплати праці. Адміністрація веде облік робітників, які потребують поліпшення житлових умов і приймає рішення про надання житла разом із профспілковою організацією. Забезпечує за рахунок коштів підприємства доставку працівників на роботу та з роботи [1].

Аналіз та характеристика основних засобів. Відповідно до ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та звітність в Україні» від 16. 07. 1999 р. № 996-XIV, товариством видано наказ від 17. 03. 2005 р. № 126 та затверджено єдину облікову політику підприємства. Облік основних засобів Підприємства ведеться відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 27. 04. 2000 р. № 92. Основні засоби відображаються в обліку за фактичними затратами на їх придбання, доставку, встановлення, спорудження та виготовлення з урахування сум кількох обов'язкових дооцінок, які проводились за рішенням Кабінету міністрів України у зв'язку з інфляцією. Амортизація основних засобів здійснюється із дотриманням принципу відповідності щомісяця. У бухгалтерському обліку знос (амортизація) основних засобів протягом року нараховувався за прямолінійним методом. Товариством забезпечено незмінність порядку визначення зносу (амортизації) основних засобів впродовж звітного періоду. Нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів товариством проводилось у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків вартості, які амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом. Оцінка та критерії визнання запасів підприємства протягом 2009 р. відповідають вимогам П(С) БО 9 «Запаси» на дату балансу підприємства обліковується фінансові інвестиції. Методика обліку фінансових інвестицій відповідає вимогам П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції».

Основні засоби Товариства знаходяться за місцезнаходженням товариства. Орендованими основними засобами товариство не користується. Строк корисної експлуатації будівель і споруд – 40 років, обладнання виробничного призначення – 8 років, транспортних засобів – 5 років. Основні засоби за кожною основною групою використовуються за своїм прямим призначенням.

Згідно з табл. 4.6.6.6., яка була створена за допомогою Приміток до річної фінансової звітності (Форма № 5-П. Основні засоби), можна зробити висновок, що загальна вартість основних засобів на початок 2008 р. складала 335779 тис. грн., в тому числі: будинки та споруди – 50,61%, машини та обладнання – 40,57%, транспортні засоби – 1,55%, інструменти, прилади – 5,18%, інші основні засоби – 0,29%, малоцінні необоротні матеріальні активи – 1,79%. Загальна сума зносу дорівнює 159447 тис. грн.



На кінець 2008 р. загальна вартість основних засобів складає 360623 тис. грн., у тому числі будинки та споруди – 49,62%, машини та обладнання – 41,52%, транспортні засоби – 1,41%, інструменти, прилади – 5,05%, інші основні засоби – 0,42%, малоцінні необоротні матеріальні активи – 1,98%. Загальна сума зносу дорівнює 171471 тис. грн.

Таким чином, можна зробити висновок, що майновий стан підприємства на кінець 2008 р. зріс на 7,4%.

Керівництво вкладає кошти для оновлення основних засобів, щоб знизити собівартість продукції та бути конкурентнодієздатними на ринку.

Аналіз структури боргу. З табл. 4.6.6.7 ми можемо зробити висновки, що загальна сума дебіторської заборгованості на кінець 2008 р. складає 43374 тис. грн. Найбільша частка цієї суми належить заборгованості за товари, роботи, послуги і складає 87,42%. У порівнянні з початком року заборгованість зросла на 1763 тис. грн., тобто на 2%. Але загалом за останніх три роки спостерігається тенденція до зменшення, наприклад, у порівнянні з 2007 р. заборгованість зменшилася на 4 4199,2 тис. грн.

Таблиця 4.6.6.7

**Аналіз структури дебіторської заборгованості за останніх 3 роки**

Вид заборгованості		2006 р.	2007 р.	2008 р.	
		на початок періоду	на початок періоду	на початок періоду	на кінець періоду
за товари, роботи, послуги	тис. грн.	36376	30688	43978,7	43556,5
	% *	87,42	70,75	92,44	88,77
за бюджетом	тис. грн.	103	6681	65,8	2 700,70
	% *	0,25	15,40	0,14	5,50
за виданими авансами	тис. грн.	4092	4604	2338,2	1 887,90
	%	9,83	10,61	4,91	3,85
з нарахованих доходів	тис. грн.	0	0	0	0
	%	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	тис. грн.	0	0	0	0
	%	0	0	0	0
інша поточна дебіторська заборгованість	тис. грн.	1040	1111	1190,5	921,7
	%	2,50	2,56	2,50	1,88
за одержаними векселями	тис. грн.	0	90	0	0
	%	0	0,21	0	0
Загалом	тис. грн.	41611	43374	47573,2	49066,8

Аналіз кредиторської заборгованості (табл. 4.6.6.8) свідчить про те, що на кінець 2008 р. загальна сума заборгованості становить 170298 тис. грн. Найбільша частина належить заборгованості за товари, роботи, послуги і складає 53,99%. У порівнянні з початком року заборгованість зросла на 103769 тис. грн., або на 156%. Протягом трьох років ми спостерігаємо тенденцію до збільшення кредиторської заборгованості на кінець періодів, наприклад, у порівнянні з 2007 р. вона зросла на 81765,7 тис. грн., або на 92,4%. Це свідчить про низьку платоспроможність та збільшення заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями.

Оцінка майнового стану підприємства. Оцінка майнового стану підприємства дає змогу визначити абсолютні та відносні зміни статей балансу за визначений період, відслідковувати тенденції їхньої зміни та визначити структуру фінансових ресурсів підприємства.

Згідно з даними можна зробити висновок, що: необоротні активи підприємства на кінець року у порівнянні з початком 2008 р. збільшилися на 19 249 тис. грн., або на 9,74%, частина у підсумку до балансу складає 55,25%, оборотні активи теж збільшилися на 27816 тис. грн., або на 18,81%, частина їх у підсумку до балансу складає 44,74%, щодо витрат майбутніх періодів, то хочеться зазначити, що вони навпаки, знизилися на 87,11%, або 123 тис. грн., у підсумку до балансу вони складають 0,01%. Власний капітал підприємства зменшився на 11,19%, або на 27412 тис. грн., забезпечення наступних виплат і платежів збільшилося на 299 тис. грн., або на 7,92%, довгострокові зобов'язання зменшилися на 29594 тис. грн., або на 100%, поточні зобов'язання збільшилися на 103769, або на 156%, доходні майбутніх періодів знизилися на 120 тис. грн., або на 13,45%. У підсумку до балансу пасив балансу підприємства складає 55,39; 1,04; 0; 43,38; 0,2% відповідно. Загалом баланс підприємства у порівнянні з початком року збільшився на 46942 тис. грн., або на 13,58%, також хочеться відмітити збільшення балансу підприємства за останні три роки.

Для детального розгляду фінансового стану підприємства пропонується розглянути основні фінансові показники за останніх 3 роки (табл. 4.6.6.9). Розрахунки були зроблені за допомогою форми 2 – «Звіт про фінансові результати». Згідно з даними таблиці можна зробити висновок, що дохід отриманий підприємством від реалізації продукції у 2008 р. дорівнює 485542 тис. грн., що на 34234 тис. грн. або на 7,59% більше, ніж у попередньому році. Загальні доходи у 2008 р. складають 519617 тис. грн., це на 46799 тис. грн., або 9,59% більше, ніж у 2007 р. і на 88156,9 тис. грн., або на 20,43% більше за показники 2006 р [2].

## Аналіз структури кредиторської заборгованості

Вид заборгованості		2006 р.	2007 р.	2008 р.	
		на початок періоду	на початок періоду	на початок періоду	на кінець періоду
Перед бюджетом	тис. грн.	4483	1168	1417,2	972,6
	% *	6,74	0,69	1,60	1,27
З учасниками	тис. грн.	329	329	329	329
	% *	0,49	0,19	0,37	0,43
Зі страхування	тис. грн.	1711	1184	1591,8	1 041,30
	%	2,57	0,70	1,80	1,36
З оплати праці	тис. грн.	3640	2418	3570,3	2 337,50
	%	5,47	1,42	4,03	3,06
За виданими векселями	тис. грн.	1396	6850	1347,1	0
	%	2,10	4,02	1,52	0
За отриманими авансами	тис. грн.	163	2692	352,1	820,8
	%	0,25	1,58	0,40	1,08
За товари, роботи, послуги	тис. грн.	54425	91946	45965,4	50 284,70
	%	81,81	53,99	51,92	65,86
Короткострокові кредити банків	тис. грн.	0	10000	33371,3	20452,5
	%	0	5,87	37,69	26,79
Поточна заборгова-ність за довгострок. зобов'язаннями	тис. грн.	0	52859	0	0
	%	0	31,04	0	0
Інша заборгованість	тис. грн.	382	852	588,1	109
	%	0,57	0,50	0,66	0,14
Загалом	тис. грн.	66529	170298	88532,3	76347,4

Таблиця 4.6.6.9

## Фінансові результати діяльності підприємства

Показник	2006 р. (базовий період)	2007 р.			2008 р.				
	абсолютна величина, тис. грн.	абсолютна величина, тис. грн.	абсолютне відхилення, тис. грн.	відхилення, %	абсолютна величина, тис. грн.	абсолютне відхилення, тис. грн.	відхилення, %	абсолютне відхилення до базового періоду, тис. грн.	відхилення від показників базового періоду, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Дохід від реалізації продукції	392107,2	451308	59200,8	15,10	485542	34234	7,59	93434,8	23,83
Вирахування з доходу (ПДВ, інші вирахування)	56902,4	66064	9161,6	16,10	71545	5481	8,30	14642,6	25,73
Чистий дохід від реалізації продукції	335204,8	385244	50039,2	14,93	413997	28753	7,46	78792,2	23,51
Собівартість реалізованої продукції	290774,4	322911	32136,6	11,05	350596	27685	8,57	59821,6	20,57
Валовий: прибуток	44430,4	62333	17902,6	40,29	63401	1068	1,71	18970,6	42,70
Інші операційні доходи	11901,2	19258	8056,8	67,70	30187	10229	51,25	18285,8	153,65
Адміністративні витрати	19320,8	24239	4918,2	25,46	26610	2371	9,78	7289,2	37,73
Витрати на збут	7079,2	7683	603,8	8,53	8060	377	4,91	980,8	13,85
Інші операційні витрати	16084,2	25503	9418,8	58,56	64443	38940	152,69	48358,8	300,66
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	13847,4	24166	10318,6	74,52	0	-24166	-100,00	-13847,4	-100,00
збиток	0	0	0	0,00	55025	55025	100,00	55025	100,00

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Інші позареалізаційні доходи	27451,7	2252	-25199,7	-91,80	3888	1636	72,65	-23563,7	-85,84
Інші позареалізаційні витрати	30956,6	5121	-25835,6	-83,46	28369	23248	453,97	-2587,6	-8,36
Фін. результати від звич. діяльності до оподаткування: прибуток	10342,5	21297	10954,5	105,92	0	-21297	-100,00	-10342,5	-100,00
збиток	0	0	0	0,00	30006	30006	100,00	30006	100,00
Податок на прибуток від звичайної діяльності	3591,5	6901	3309,5	92,15	1685	-5216	-75,58	-1906,5	-53,08
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток,	6751	14396	7645	113,24	0	-14396	-100,00	-6751	-100,00
збиток	0	0	0	0,00	31691	31691	100,00	31691	100,00
Надзвичайні доходи	0	0	0	0,00	0	0	0,00	0	0,00
Податок з надзвичайного прибутку	0	0	0	0,00	0	0	0,00	0	0,00
Чистий: прибуток	6751	14396	7645	113,24	0	-14396	-100,00	-6751	-100,00
збиток	0	0	0	0,00	31691	31691	100,00	31691	100,00

Загальні витрати по підприємству в 2008 р. склали 551308 тис. грн. У 2007 р. ця сума була менше на 20,26%, або на 92886 тис. грн., а в порівнянні з 2006 р. витрати збільшилися на 126598,9 тис. грн., або на 29,81%. У 2008 р. у фінансовій діяльності підприємство понесло збиток, який склав 31691 тис. грн. Причинами збитку згідно з даними таблиці можна назвати різке підвищення операційних та позареалізаційних витрат, до яких можна віднести: втрати від операційної курсової різниці, неустойки, штрафи, пені, втрати від знецінення запасів, витрати на відсотки за кредит.

Об'єднані фінансові показники фінансового стану підприємства у вигляді діаграми представлено на рис. 4.6.6.3.

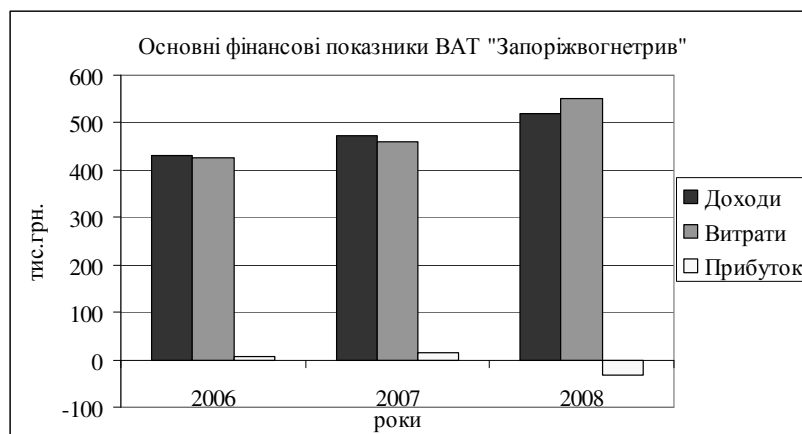


Рис. 4.6.6.3. Основні фінансові показники ВАТ «Запоріжвогнетрив»

Аналіз зведених фінансових показників наведено в табл. 4.6.6.10. Аналізи ліквідності підприємства, платоспроможності (фінансової стійкості), рентабельності, ділової активності підприємства я розглядала за допомогою алгоритму розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів), використовуючи наведені формули, підсумкові розрахунки представлені у вигляді таблиці 4.6.6.10.

Згідно з даними таблиці аналіз ліквідності показав:

- коефіцієнт покриття на протязі трьох років більше 1, що свідчить про те, що підприємство може своєчасно ліквідувати борги.
- згідно коефіцієнту швидкої ліквідності, який відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами, ми бачимо, що на протязі досліджуваних років підприємство мало такі можливості, а в 2008 р. не має, тому що показник менше критичного значення.
- коефіцієнт абсолютної ліквідності. показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Значення двох років відповідають нормативам, а 2008 р. через кризу показник менший за значенням.

## Аналіз зведених фінансових показників

Показник	Нормативне значення	2006 р. (початок року)	2007 р. (початок року)	2008 р. (на кінець періоду)
1. Аналіз ліквідності підприємства				
1.1. Коефіцієнт покриття	>1	1,64	2,22	1,03
1.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6–0,8	0,64	0,83	0,31
1.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0 збільшення	0,08	0,16	0,06
1.4. Чистий оборотний капітал, тис. грн.	>0 збільшення	56273,00	81313,40	5360,00
2. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства				
2.1. Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	>0,5	0,71	0,55	0,71
2.2. Коефіцієнт фінансування	<1 зменшення	0,41	0,41	0,81
2.3. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,39	0,55	0,03
2.4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0 збільшення	0,25	0,36	0,02
3. Аналіз ділової активності підприємства				
3.1. Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	0,27	0,29	0,28
3.2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	248,83	140,43	50,21
3.3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	79,35	86,37	92,37
3.4. Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення	4,60	4,23	3,95
3.5. Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	зменшення	1,47	2,60	7,27
3.6. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільшення	1,59	2,99	1,42
3.7. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	збільшення	0,28	0,30	0,30
3.8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	0,38	0,41	0,45
4. Аналіз рентабельності підприємства				
4.1. Коефіцієнт рентабельності активів	>0 збільшення	0,01	0,01	-0,02
4.2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	>0 збільшення	0,01	0,02	-0,03
4.3. Коефіцієнт рентабельності діяльності	>0 збільшення	0,02	0,04	-0,01
4.4. Коефіцієнт рентабельності продукції	>0 збільшення	0,06	0,02	0,07

Наявність чистого оборотного капіталу та його величина свідчать про спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність. І хоча в 2008 р. і цей показник зменшився відносно попередніх років, але він відповідає нормативним вимогам.

Аналіз платоспроможності показав по всіх показниках однакову картину. На протязі 2006 р. і 2007 р. показники відповідали нормативам, а 2008 р. фінансова стійкість підприємства дала збій, але все ж не вийшла за критичні рамки.

Ефективність управління підприємством визначається темпами прискорення обертання ресурсів, що повинно знаходити своє відображення у зростанні відповідних показників. Чим швидше обертаються ресурси підприємства, тим краще. Підвищення обертання ресурсів є, поряд із високою прибутковістю, другим важелем підвищення фінансового благополуччя підприємства. Низький рівень коефіцієнтів обертання активів у 2008 р. може свідчити про недостатню завантаженість та низьку ефективність експлуатації виробничих потужностей, зростання дебіторської заборгованості та запасів.

Показники рентабельності дають уявлення про те, наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність, контролює витрати на виробництво і реалізацію продукції, і який чистий прибуток при цьому отримує. Нормативного значення для коефіцієнтів рентабельності не існує, але є загальне правило, чим вище значення коефіцієнту, тим краще. Збільшення коефіцієнту протягом звітного періоду свідчить про покращання результатів діяльності підприємства, зменшення, які спостерігаються в 2008 р. свідчать про погіршення.

На завершення можна виділити такі аспекти в роботі:

- була розглянута загальна характеристика підприємства: історія виникнення, його статистичні дані, організаційна структура, господарська діяльність підприємства: продукція, постачальники, споживачі, конкурентний ринок.
- зроблений детальний аналіз фінансово-господарського стану підприємства за 2006–2009 рр.: його трудових ресурсів, основних засобів, структури боргів, майнового стану та фінансових результатів підприємства.

Успішне виробництво сучасних видів вогнетривів та дотримання високого рівня продукції об'єктивно можливе лише при використанні наукового потенціалу перспективних розробок, впровадження сучасних технологій, модернізація виробництва і усіяка підтримка інноваційних процесів. Критерієм для розробок інноваційних проектів для ВАТ «Запоріжвогнетрив» є вивчення та аналіз ринку вогнетривів, вивчення потреб у вогнетривах, а також у нових видах продукції.

Для того, щоб відстояти свої позиції на ринку й забезпечити металургів всією гамою нових високоякісних вогнетривів одним із пріоритетних напрямків у програмі розвитку ВАТ «Запоріжвогнетрив» є випуск конкурентоспроможної продукції, яка володіє поліпшеними властивостями й доступною ціною. Один із пріоритетних способів досягнення цієї мети – це модернізація основних засобів, яка передбачає удосконалення діючого устаткування з метою запобігання техніко-економічного старіння та підвищення техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог виробництва.

Пропонується розглянути проект модернізації устаткування цеху шамотних виробів. Актуальність цього проекту визначається необхідністю покращення якості до рівня міжнародних норм пресування шамотних щільних доменних виробів ШПД-39, які використовуються для кладки заплечиків, розпарів і колошників доменних печей, неохолоджуваних частиншахти.

На ВАТ «Запоріжвогнетрив», як і на всіх підприємствах галузі в Україні, для пресування вогнетривкової шамотної цегли ШПД-39 використовується механічний прес напівсухого пресування СМ 1085 радянського виробництва. Запропоновано придбати та встановити більш новітній гідравлічний прес подвійного пресування HPF II 1250K німецької сучасної високотехнологічної компанії Laeis, який характеризується високою надійністю, гнучкістю та високим ступенем автоматизації, дозволяє виробляти високоякісні вогнетривкові вироби світових норм якості, забезпечує оптимальне ущільнення і рівномірний розподіл щільності, незважаючи на малу висоту установки.

Пропонується розглянути порівняння основних технічних характеристик двох пресів, наведених у табл. 4.6.6.11.

Таблиця 4.6.6.11

#### Порівняння основних технічних характеристик пресів

№	Найменування параметра	СМ 1085	Laeis HPF II 1250K
1	Продуктивність, шт / год:	1080	1200
2	Зусилля пресування, кН	6300	12500
3	Кількість одночасно пресованих виробів, шт:	2	4
4	Встановлена потужність, кВт	65,4	135

Із таблиці ми можемо зробити наступні висновки: продуктивність за одну годину часу пресу Laeis не набагато вища за СМ 1085, але навіть невелика різниця в 120 цеглин в годину безперервного виробництва це істотне доповнення. За місяць буде вироблено практично на 85 тис. цеглин більше; як ми бачимо зусилля пресування, яке робить прес Laeis практично в два рази більше за СМ 1085. Саме ця властивість і надає виробу більш високі показники якості ущільнення і робить його конкурентоспроможним не тільки в Україні, але і за межами країни, що дозволить значно розширити ринки збуту; проаналізувавши два останні параметри таблиці, ми визначаємо, що не дивлячись на те, що кількість одночасно пресованих виробів за 1 цикл у преса Laeis більша в два рази, але швидкість циклу пресування значно нижча за СМ 1085. Це зумовлено різною складністю зборки і процесу роботи між механічним і гідравлічним устаткуванням. Це пояснює і в два рази більшу потребу в споживанні електроенергії. Зважаючи на те, що сировинна база не змінюється, зростуть витрати на обслуговування пресу майже в 2,5 рази: дорожчі деталі і ремонт, дорожче імпортне мастило, вище споживання електроенергії.

Як вже зазначалося, проектом передбачається закупівля по імпорту нового гідравлічного пресу подвійного пресування Laeis HPF II 1250K, замість діючого механічного пресу напівсухого пресування СМ 1085. Встановлення цього устаткування в цеху шамотних виробів дозволить виробляти шамотні доменні вироби ШПД-39, необхідної якості. Загальна вартість закупівлі й встановлення преса визначена в 30,7 млн. грн., або 3,9 млн. дол. США (курс НБУ на 27. 04. 2010 р. 100 дол. США = 792.610 грн.).

Орієнтовна вартість придбання по імпорту пресу Laeis HPF II 1250K визначена в 2,5 млн. дол. США. Вартість робіт, що забезпечують нормальне функціонування обладнання (будівельно-монтажні роботи, демонтаж старого обладнання, забезпечення норм охорони праці та ін), визначені в 1,4 млн. дол. США. Роботи пов'язані з модернізацією планують закінчити терміном в 1 місяць. У зв'язку з відсутністю у ВАТ «Запоріжвогнетрив» достатніх коштів, фінансування робіт заплановано намічається за рахунок оформлення кредиту в банку. Фінансування валютних платежів проекту передбачено на кредитно-компенсаційній основі на наступних умовах кредитування: в рахунок авансу – 15%; обслуговування кредиту (страховий збір, операційні витрати) – 3,5%; кредит використовується на початку кожного розрахункового періоду; погашення кредиту здійснюється рівними частками; відсоток за кредит прийнятий у розмірі 10% річних; погашення кредиту здійснюється рівними частками після завершення модернізації. Таким чином, ми можемо розрахувати загальні витрати по кредиту (табл. 4.6.6.12).



## Основні відомості про кредит

Найменування показників	Сума (тис. дол. США)
Авансовий внесок – 15%	585
Основна сума кредиту	3900
Сплата відсотків за кредит	585
Сплата операційних витрат	136,5
Всього: сплата% за кредит і витрат на його обслуговування	526,5
Загальна вартість витрат з урахуванням авансу та% за кредит	4621,5

На новому обладнанні максимально можливий випуск вогнетривкої цегли ШПД-39, при безперервному виробництві може досягати 7,18 тис. тонн на місяць, або 86,2 тис. тонн на рік. Навіть беручи на увагу можливі простої, це дозволить забезпечити обсяг запланованих продажів, який складає 6 тис. тонн на місяць, 72 тис. тонн на рік, а також залишає виробничий резерв на випадок перевищення запланованих замовлень. Повна собівартість 1 тонни ШПД-39 розрахована в 63 дол. США. Встановлена ціна за тонну складає 702 дол. і підвищувати її у зв'язку з покращеною якістю і збільшенням собівартості виробів не планується, заради збереження існуючих замовників і ціновій конкурентоспроможності на світовому ринку. З таблиці 4.6.6.13 ми можемо наочно побачити обсяг максимальної виробничої продуктивності пресу Laeis HPF II 1250K за рік і відповідно максимально можливий прибуток.

Таблиця 4.6.6.13

## Обсяг максимальної виробничої продуктивності преса Laeis HPF II 1250K за рік

Виріб	Обсяг в-ва / місяць (тис. т)	Обсяг в-ва / рік (тис. т)	Собівартість (дол. США за 1 т)	Ціна (дол. за 1 т)	Дохід / місяць (тис. дол. США)	Дохід / рік (тис. дол. США)	Чистий прибуток / місяць (тис. дол. США)	Чистий прибуток / рік (тис. дол. США)
ШПД-39	7,18	86,2	633	702	5040,36	60512,4	343,29	4163,46

З табл. 4.6.6.14 ми бачимо, що при збереженні існуючих замовлень, а також існуючих цін на ринку сировини чистий прибуток за перший рік досягне 3477,6 тис. дол. Зважаючи на те, що перший місяць, поки тривають роботи по встановленню нового преса, внески по тілу кредиту не ведуться, а сплачуються тільки відсотки, то вдасться виконати всі зобов'язання перед банком по кредиту за 16 місяців виробництва.

Таблиця 4.6.6.14

## Обсяг запланованих продажів ШПД-39 на пресі Laeis HPF II 1250K за рік

Виріб	Обсяг продажів / місяць (тис. т)	Обсяг продажів / рік (тис. т)	Собівартість (дол. США за 1 т.)	Ціна (дол. США за 1 т.)	Дохід / місяць (тис. дол. США)	Дохід / рік (тис. дол. США)	Чистий прибуток / місяць (тис. дол. США)	Чистий прибуток / рік (тис. дол. США)
ШПД-39	6	72	633	702	4121,0	50544,0	289,8	3477,6

Зазначені капітальні витрати окупляться приростом чистого прибутку і амортизацією за 17 місяців після початку впровадження модернізації. Після сплати кредиту підприємство не тільки окупить всі затрати на проведення інноваційного проекту, але отримає прибуток в 15,3 тис. дол. не обтяжений боргами.

Рентабельність виробництва є найбільш узагальнюючим, якісним показником економічної ефективності виробництва.

Виконаємо розрахунок коефіцієнту загальної рентабельності (відношення валового доходу до собівартості продукції в %), який складає 10,90%.

Великий інтерес становить показник рентабельності продажу продукції, обчислений як відношення валового прибутку до повної собівартості продукції у відсотках: 9,83%.

Але найбільш показовим буде показник рентабельності розрахований як відношення чистого прибутку (після сплати всіх податків) на всю суму витраті складе 7,38%.

Усі розраховані показники рентабельності дають змогу констатувати, що проект модернізації є рентабельним. Але для більшої деталізації ми мусимо провести більш поглиблену оцінку ефективності інноваційного проекту. Для цього розрахуємо інтегральний ефект, індекс прибутковості та період окупності проекту.

1. Інтегральний ефект ( $E_i$ ) являє собою величину різниць результатів і інноваційних витрат за розрахунковий період, зведених до одного, звичайно початкового року, тобто з обліком дисконтування результатів і витрат. Виходячи зі сформованого фінансово-господарського становища підприємства, ставку дисконту слід прийняти рівною 17%. Розрахунковий період 10 років.

$$E_i = (34776000 \text{ дол.} - 4621500 \text{ дол.}) \times 0,17 = 5126265 \text{ дол.}$$

Інтегральний ефект за розрахунковий період 10 років експлуатації визначений у 5126,27 тис. грн. Так як, це величина позитивна, то має місце перевищення грошового потоку над інвестиційними вкладеннями.

2. Індекс прибутковості ( $I_n$ ). При розрахунку  $I_n$  порівнюються дві частини потоку платежів: дохідна та інвестиційна. Індекс прибутковості показує, скільки доходу отримує підприємство в результаті здійснення цього проекту на кожну вкладену грошову одиницю.

Формула розрахунку індексу прибутковості відображає в чисельнику величину доходів, наведених до моменту початку реалізації інновацій, а в знаменнику – величину інвестицій в інновації, продисконтованих до моменту початку процесу інвестування. За розрахунковий період прийнято 10 років.

$$I_n = 10 \times 3477600 \text{ дол.} \times 0,17 / 4426500 \times 0,17 = 7,86$$

У розглянутому проекті  $I_n > 1$  (7,86), отже, проект можна вважати економічно ефективним.

3. Період окупності ( $P_o$ ) розраховується, як відношення первісних інвестицій в інновації до щорічних грошових доходів.

$$P_o = 4426500 \text{ дол.} / 3477600 \text{ дол.} = 1,27, \text{ що дорівнює 1 року і 4 місяцям, тобто 16 місяцям.}$$

Всі проведені розрахунки дають можливість констатувати, що впроваджувана інновація є рентабельною і фінансово ефективною.

Але при впровадженні будь-якого інноваційного проекту виникає ряд ризиків. Розглянемо ризики, притаманні даному проекту.

Політичні ризики:

- 1) нестабільність законодавства може привести до зростання ставок оподаткування. Вказаний ризик може призвести до зростання собівартості і ціни на внутрішньому ринку. Уникнути наслідки цього ризику неможливо;
- 2) можливість запровадження обмежень на торгівлю та постачання, закриття кордонів тощо.

Фінансово-економічні ризики:

1) нестійкість збуту. Основними споживачами ШПД-39 є виробничі підприємства металургійної промисловості. У зв'язку з економічними кризою частина продукції може виявитися не заявленою ринком, що призведе до зменшення прибутку. Методом подолання цього ризику є організація довгострокового співробітництва з споживачами, пошуки потенційних партнерів, розширення ринку збуту за рахунок імпорту;

2) поява альтернативної продукції, підприємств асоціації «Укрвогнетрив» з якісними показниками відповідними продукції ВАТ «Запоріжвогнетрив». Наслідком цього ризику може бути втрата частини ринку;

3) зниження цін конкурентом. Це призведе до вимушеного зниження ціни і втраті прибутку. Можливе зниження ціни, за рахунок зниження собівартості;

4) зростання цін на сировину, матеріали, тарифів на перевезення. Зростання цін має відповідати темпам інфляції і не чинити значного впливу на економічні показники, обчислення у валюті. Зростання цін буде рівною мірою впливати і на конкурентів;

5) ризик зміни валютних курсів;

6) ризики виникнення непередбачених витрат і зниження доходів.

Організаційні ризики:

1) ризик неповноти і неточності інформації про проект;

2) низька якість менеджменту підприємства. Імовірність цього ризику мала через достатній рівень компетентності та відповідальності;

3) ризики поточного постачання ресурсами, необхідними для реалізації інноваційного проекту, і збуту його результатів. Може виявитися, що постачальники, на яких розраховувала організація при розробці інноваційного проекту, відмовляться від своїх зобов'язань, і організація не зможе отримати (придбати) обладнання, сировину, матеріали, комплектуючі за цінами, які закладені в проекті. У даному випадку витрати організації при розробці інноваційного проекту можуть значно збільшитися, а очікуваний економічний ефект значно знизитися. Це станеться і в разі невиконання постачальниками своїх зобов'язань по строках, по якості наданих послуг та ін.;

4) ризик невиконання партнерами договірних зобов'язань у встановлений термін, в результаті чого виникають втрати організації, пов'язані з порушенням графіків поставок, невиконання партнерами робіт, необхідних для здійснення інноваційного проекту.

Для оцінки ризику можна застосувати метод експертних оцінок ризиків у різних фазах проекту [5, с. 89]. Ідея кількісного підходу до оцінки ризику ґрунтується на тому, що невизначеність може бути поділена на два види [28, с. 61]. Якщо невизначені параметри спостерігаються досить часто, за допомогою статистики або імітаційних експериментів, можна визначити частоту появи даних подій. Такий тип невизначеності має назву статистичної невизначеності. Якщо окремі події, які нас цікавлять, повторюються досить рідко, або взагалі ніколи не спостерігалися, і їх реалізація можлива лише в майбутньому, то має місце нестатична невизначеність. У цьому випадку використовується суб'єктивна ймовірність, тобто експертні оцінки її величини. Концепція суб'єктивної ймовірності ґрунтується не на статистичній частоті появи події, а на ступені впевненості експерта в тому, що задана

подія відбудеться. При аналізі ризиків передінвестиційної фази звертають увагу на фінансово-економічну життєздатність проекту, організаційно-технічний потенціал, функції і завдання основних учасників, виконувани роботи й рівень гарантій з інвестицій та кредитами. В інвестиційній фазі оцінюють структуру управління проектом, фази реалізації проекту і якість виконання проектних робіт. У експлуатаційній фазі оцінці підлягають фактори, які негативно впливають на реалізацію проекту (табл. 4.6.6.15).

Таблиця 4.6.6.15

**Оцінка ризиків у різних фазах проекту**

№ з/п	Фактор ризику	Пріоритет V	Середня оцінка P	Вага W	Ймовірність P × W
<b>1. Передінвестиційна фаза</b>					
1	Розробка концепції проекту (правильна, помилкова)	3	5	0,4	2,0
2	Ефективність інвестицій (ефект є, ефекту немає)	2	6	2,2	13,2
3	Прийняття рішення щодо інвестування (витрати мінімальні, вигоди максимальні)	3	7	0,4	2,8
Разом					18
<b>2. Інвестиційна фаза</b>					
1	Платоспроможність фірми (стабільна, нестабільна)	1	7	4	28,0
2	Зміна в технічному і робочому проектах (немає змін, істотні зміни)	3	2	0,4	0,8
3	Зрив термінів установки обладнання (немає, ризик значний)	1	6	0,4	2,4
4	Зрив термінів поставок сировини, матеріалів, комплектуючих (немає, ризик значний)	2	8	2,2	17,6
5	Кваліфікація персоналу (висока, низька)	3	3	0,4	1,2
6	Підвищення цін на сировину, енергію, комплектуючі через інфляцію (понад 5%, понад 100%)	3	4	0,4	1,6
7	Підвищення вартості обладнання внаслідок валютних ризиків (понад 5%, понад 10%)	3	3	0,4	1,2
8	Невиконання контрактів партнерами (немає, ризик значний)	3	5	0,4	2,0
9	Підвищення витрат на зарплату (понад 5%, понад 100%)	3	4	0,4	1,6
10	Підвищення витрат у зв'язку з несподіваними державними заходами податкового і митного регулювання (немає, ризик значний)	3	7	0,4	2,8
Разом					59,2
<b>3. Експлуатаційна фаза</b>					
1	Забезпеченість обіговими коштами (висока, низька)	3	6	0,4	2,4
2	Поява альтернативного продукту (конкурентоспроможність висока, низька)	3	5	0,4	2,0
3	Рівень інфляції (низький, високий)	2	4	2,2	4,4
4	Неплатоспроможність споживачів (незначний час, тривалий час)	2	8	2,2	17,6
5	Зміна цін на сировину, матеріали, перевезення (падіння на 10%, зростання на 10%)	2	4	2,2	8,8
6	Надійність технології (достатня, недостатня)	3	2	0,4	0,8
7	Ризик зміни валютних курсів.	2	5	2,2	11,0
8	Недостатній рівень заробітної плати (зростання на кожен відсоток інфляції, зниження при зростанні інфляції)	2	4	2,2	8,8
9	Загроза забруднення навколишнього середовища (є, немає)	3	2	0,4	0,8
10	Ризик невиконання партнерами договірних зобов'язань у встановлений термін	3	3	0,4	1,2
Разом					46,8
Усього за фазами проекту					124,0

Аналіз ризиків у передінвестиційній фазі лежить в основі вибору варіанта інвестування, однак при цьому прогноуються ризики і в інвестиційній, та експлуатаційній фазах. За кожною фазою проекту складаємо вичерпний перелік факторів ризику. При цьому кожен фактор характеризуємо показниками пріоритету та питомої ваги кожного фактора і їх сукупності. Значення пріоритетів і питомої ваги визначаються експертним шляхом. Ми використали три

пріоритети (1, 2, 3). Вони визначають значення. Перший і останній пріоритети визначають відповідно мінімальне і максимальне значення. Скажімо, співвідношення, яке відповідає першому і третьому пріоритетам, дорівнює «10». Якщо позначити всі фактори ризику в третьому пріоритеті, як «х», то середньоарифметичне значення в першому пріоритеті становитиме «10х». Питома вага фактора ризику в третьому пріоритеті дорівнює 0.4. У другому відповідно – 2,2, в першому – 4. Максимальний ризик – 250 (25 • 10), мінімальний – 25.

Поставили оцінку з ранжируванням від кращих – «1» до гірших – «10». Потім отримані в процесі такої експертизи бали підсумували за всіма показниками з урахуванням вагових коефіцієнтів і склали узагальнену оцінку ризиків. Якщо узагальнена оцінка ризику дорівнюватиме від 25 до 100, проект належить до малоризикованих, від 100 до 160 – до середньоризикованих, від 160 до 250 – до високоризикованих. [9, с. 91]

У нашому випадку (табл. 4.6.6.15) оцінка ризику дорівнює 124. Отже, проект належить до середньоризикованих. Підсумувавши всі розрахунки і взявши до уваги, що впроваджувана інновація направлена на покращення якості виробів до світового рівня, підвищення конкурентоспроможності продукції, завоювання нових ринків збуту, ми впевнені, що проект до розробки і втілення прийняти необхідно. Не дивлячись на те, що досить велика кількість ризиків, пов'язаних із втіленням інновації, великі витрати, але якщо не працювати над підвищенням конкурентоспроможності виробів сьогодні, то завтра з ринку вогнетривів ми будемо витіснені іншими, і тоді повернути собі позиції буде набагато важче.

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Приведена вичерпна характеристика поняттю ризику, розкрита сутність, функції та класифікація економічних ризиків. Економічний ризик в інноваційному підприємстві можна визначити як ймовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємством коштів у виробництво нових товарів і послуг, у розробку нової техніки і технологій, які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку, а також при вкладенні коштів в розробку управлінських інновацій, які не принесуть очікуваного ефекту.

2. Детально розглянуті методи управління та оцінки ризиків в інноваційній діяльності. З'ясували, що уникнути повністю ризику в інноваційній діяльності неможливо, так як інновації і ризик – дві взаємопов'язані категорії. Вибір конкретного шляху мінімізації ризику в інноваційній діяльності залежить від досвіду керівника та можливостей інноваційної організації. Однак для досягнення більш ефективного результату, як правило, використовується не один, а сукупність методів мінімізації ризиків на всіх стадіях здійснення проекту.

3. Проаналізовані проблеми мотивації інноваційної діяльності в Україні. Можна підсумувати, що незважаючи на динамічно зростаючий попит на наукомістку продукцію на світовому ринку, сучасна економічна ситуація в Україні характеризується низьким рівнем попиту на наукові знання, вкрай повільним нарощуванням наукомісткого виробництва. Проте навіть у нинішній економічній ситуації зберігаються передумови для прискорення інноваційного розвитку, які полягають у ефективному подоланні штучно створених правових бар'єрів, і зумовленою цим інституційною невизначеністю в інноваційній сфері. Адже технологічні прориви здійснюються там, де науковці вбачають потреби людства.

4. Розглянута загальна характеристика підприємства ВАТ «Запоріжвогнетрив»: його статистичні дані, організаційна структура, господарська діяльність підприємства: продукція, постачальники, споживачі, конкурентний ринок.

5. Проведено поглиблений, детальний аналіз фінансово-господарського стану підприємства за 2006–2009 рр.: його трудових ресурсів, основних засобів, структури боргів, майнового стану та фінансових результатів підприємства.

6. Запропонований інноваційний проект модернізації устаткування цеху шамотних виробів. Актуальність цього проекту визначається необхідністю покращення якості до рівня міжнародних норм пресування шамотних підвищено-щільних доменних виробів ШПД-39, які використовуються для кладки заплечиків, розпарів і колошників доменних печей, неохолоджуваних частин шахти. Була детально розкрита сутність інноваційного проекту.

7. Проведено аналіз ефективності інноваційного проекту, в процесі якого було зроблено розрахунки рентабельності проекту, інтегральний ефект, індекс прибутковості, період окупності впровадженої інновації. Всі проведені розрахунки дають можливість констатувати, що впроваджувана інновація є рентабельною, і фінансово ефективною;

8. Розглянуто та оцінено ризики впровадження інноваційного проекту. Для цього було застосовано метод експертних оцінок ризиків у різних фазах проекту. Згідно з ним встановлено, що проект належить до середньоризикованих.

Підсумувавши всі розрахунки і взявши до уваги, що впроваджувана інновація спрямована на покращення якості виробів до світового рівня, підвищення конкурентоспроможності продукції, завоювання нових ринків збуту, визначено, що проект до розробки і втілення прийняти необхідно. Не дивлячись на те, що досить велика кількість ризиків, пов'язаних із втіленням інновації, великі витрати, але якщо не працювати над підвищенням конкурентоспроможності виробів сьогодні, то завтра ми будемо витіснені іншими, і тоді повернути собі позиції на ринку буде вже набагато важче.

#### *Література до підрозділу 4.6*

1. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены / И. В. Афонин. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2002. – 43 с.
2. Баркер А. Алхимия инноваций / А. Баркер. – М. : Вершина, 2003. – 115 с.
3. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем : учеб. пособ. / Е. В. Бережная, В. И. Березной. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
4. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и инноваций / С. В. Валдайцев. – М. : Филинь, 1997. – 15с.
5. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособ. / В. М. Гранатуров ; 2-е изд., перераб., и доп. – М. : Дело и сервис, 2002. – 160 с.

6. Дафт, Ричард Л. Менеджмент / пер. с англ. В. Вольского и др. ; под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского ; 2-е изд. – СПб. : Питер, 2001. – 832 с.
7. Економічний ризик та методи його вимірювання : конспект лекцій / В. М. Костриченко, Ю. В. Красовська, В. Р. Красовський В. Р. – К. : КНЕУ, 2003. – 53 с.
8. Занюк С. С. Психология мотивации: Теория и практика мотивирования. Мотивационный тренинг / С. С. Занюк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 352 с.
9. Ильяшенко С. М. Экономический риск / С. М. Ильяшенко. – К. : Центр учеб. лит-ры, 2004. – 220 с.
10. Ильяшенко С. М. Управление инновационным развитием: проблемы, концепции, методы / С. М. Ильяшенко. – Сумы : Университет. книга, 2003. – 278 с.
11. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент / С. Д. Ильенкова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 212 с.
12. Инновации в промышленности. Справочник экономиста. – К., 2004. – № 2. – 94 с.
13. Инновационный менеджмент / под ред. С. Д. Ильенковой. – М. : Банки и биржи: ЮНИТИ, 1999. – 132 с.
14. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М. : Экономика, – 1997. – 249 с.
15. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 59 с.
16. Кристенсен К. М. Решение проблемы инноваций в бизнесе: Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / К. М. Кристенсен, М. Рейнор. – М. : Альпина, 2004. – 122 с.
17. Лапшина О. В. Курс лекций по дисциплине «Инновационный менеджмент» МГУИЭ / О. В. Лапшина. – М., 2001. – 56 с.
18. Мазур Е. П. Инновационные риски в деятельности предприятия / Е. П. Мазур, Г. А. Смирнова, М. Н. Титова // Инновации. – 2001. – № 4–5(41–42). – С. 68–70.
19. Николаева И. П. Ресурсы инноваций: организационный, финансовый, административный / И. П. Николаева. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 56 с.
20. Остапюк С. Ф. Инновации и экономический рост / С. Ф. Остапюк ; под ред. проф. К. И. Микельского. – М. : Наука, 2003. – 202 с.
21. Скамай Л. Риски в инновационном предпринимательстве / Л. Скамай // РИСК. – 1998. – № 5–6. – С. 21–22.
22. Советова О. С. Инновации. Трудности и возможности адаптации / О. С. Советова. – СПб. : Изда-во СПбГУ, 2004. – 291 с.
23. Сорока І. «Дух капіталізму» і «дух підприємництва» як генератори мотивації ділової активності / І. Сорока // Схід. – 1999. – № 6. – С. 9–17.
24. Сухоруков А. І. Технологічна реструктуризація як напрям антикризової політики / А. І. Сухоруков // Стратегічна панорама – № 3. – 2005. – С. 41.
25. Уткин Э. А. Управление рисками предприятия / Э. А. Уткин, Д. А. Фролов. – М. : Теис, 2003. – С. 49–63.
26. Чайковская Н. В. Дисциплина инновационного рынка: формирование и эффективность / Н. В. Чайковская. – М. : Луч, 1995. – С. 64.
27. Чернов В. А. Анализ коммерческого риска / В. А. Чернов ; под ред. М. И. Баканова. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 167 с.
28. Чернов В. А. Стратегический анализ инвестиций / В. А. Чернов // Аудит и финансовый анализ. – 2002. – № 4. – С. 29–31.
29. Шамхалов Ф. И. Проблемы развития национальной экономики: Финансы, инновации, управление : сб. науч. трудов / Ф. И. Шамхалов. – М. : Экономика, 2004. – 117 с.
30. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин ; 3-е изд. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2004. – 544 с.
31. Шленов Ю. В. Управление инновациями : в 3 кн. / Ю. В. Шленов ; кн. 2 : Управление финансами в инновационных процессах. – М. : Высшая школа, 2003. – С. 93–95.
32. Экономика : учеб. [по курсу «Экономическая теория»] / под ред. А. С. Булатова ; изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Изд-во БЕК, 1997. – 315 с.
33. Річна інформація відкритого акціонерного товариства «Запоріжвогнетрив» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eds.ssmc.gov.ua/rpt61\\_sect0.aspx#formarz](http://eds.ssmc.gov.ua/rpt61_sect0.aspx#formarz).
34. Річна фінансова звітність відкритого акціонерного товариства «Запоріжвогнетрив» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>.
35. Тянь Р. Б. Управление проектами / Р. Б. Тянь, Б. И. Холод, В. А. Ткаченко. – Днепропетровск : Днепропетр. акад. бизнеса и права, 2000. – 224 с.
36. Ильяшенко С. М. Экономический риск / С. М. Ильяшенко. – К. : Центр учеб. лит-ры, 2004. – 220 с.

#### 4.7. Науково-технологічні пріоритети інноваційного розвитку регіонів

Невід'ємною складовою економічного розвитку, що спрямована на далеку перспективу, а також на вирішення поточних сьогоденних завдань, є науково-технічний прогрес.

Включення України у світовий економічний простір та створення в країні довгострокових умов для постійного економічного зростання зумовлюють необхідність нарощування й ефективного використання інноваційного потенціалу, розширення можливостей його реалізації в процесі поглиблення інтеграції національної економіки у світові та регіональні структури [1].

В останні роки в Україні посилилась увага до проблем інноватики, переходу до інноваційної моделі розвитку економіки. Одночасно потребують прискорення інвестиційні процеси, що забезпечують оновлення основних фондів та впровадження інновацій. Ці проблеми висвітлюються у багатьох наукових публікаціях [2, 3, 4, 5, 6]. У них розглядаються основні проблеми розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, визначаються шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу, розкривається сутність та структура основних джерел фінансування інноваційної діяльності, аналізується її сучасний стан, пропонуються шляхи активізації інноваційної діяльності. Аналіз результатів наукових досліджень свідчить про актуальність проблем інноватики та про необхідність подальшого їх дослідження та аналізу.

Важливим індикатором інноваційності економіки є динаміка видів діяльності, що інтенсивно використовують новітні науково-технологічні розробки. Їхня частка у ВВП України вчетверо нижча за середньоєвропейську із тенденцією до скорочення, що обумовлює недостатню конкурентоспроможність української високотехнологічної продукції на ринках ЄС.

Недостатнє фінансування наукових організацій та незабезпеченість комерціалізації нових розробок негативно впливають на інноваційну діяльність промислових підприємств. До інноваційно активних підприємств належать ті підприємства (організації), що здійснюють розробку та впровадження нових або удосконалених продуктів, технологічних процесів, виготовляють та реалізують інноваційну продукцію чи послуги. Зазначимо, що питома вага промислових підприємств України, що займаються інноваціями, в останні роки постійно знижується (табл. 4.7.1).

Таблиця 4.7.1

**Інноваційна активність промислових підприємств України  
за 2000–2009 рр. [7]**

Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %							
Рік / region	Луганська обл.	Донецька обл.	Харківська обл.	Київська обл.	Хмельницька обл.	Львівська обл.	Україна
2000	18,8	13,5	20,0	23,5	18,9	13,4	<b>18,0</b>
2001	15,5	12,4	24,9	17,9	14,6	10,9	<b>16,5</b>
2002	13,1	13,2	26,1	17,2	16,1	12,2	<b>18,0</b>
2003	9,4	10,4	16,7	18,8	10,4	12,0	<b>15,1</b>
2004	8,4	11,6	18,0	19,9	7,2	8,2	<b>13,7</b>
2005	6,0	9,8	17,8	10,0	6,5	6,2	<b>11,9</b>
2006	7,4	7,9	18,5	10,0	6,5	8,4	<b>11,2</b>
2007	11,3	10,4	18,0	11,9	7,3	15,8	<b>14,2</b>
2008	10,2	10,5	13,1	12,6	4,2	12,1	<b>13,0</b>
2009	9,9	9,6	15,8	9,4	6,1	13,0	<b>12,8</b>

Наведені у табл. 4.7.1 дані свідчать, що за останніх 10 років рівень інноваційної активності промислових підприємств України знизився приблизно у 1,5–2 рази. Ця тенденція є негативною, особливо при зменшенні інвестиційних коштів, спрямованих на інновації. Слід також зазначити, що показники інноваційної активності промислових підприємств Харківської області майже завжди перевищують аналогічні показники підприємств України. Це пов'язано з тим, що, за кількістю організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, область посідає друге місце в країні після міста Київ. В області працює 217 наукових установ, зосереджено 15% усіх науково-дослідних інститутів України, п'ята частина конструкторських і проектних організацій та кадрового складу науковців.

Проаналізувавши інноваційно-активні підприємства України за напрямками впроваджених інновацій, можна відмітити, що більшість підприємств віддає перевагу придбанню засобів виробництва. До того ж, питома вага саме цього показника у загальній кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, становить більше 50%: у 2000 р. – 61%, у 2004 р. – 61,3%, у 2007 р. – 68,8%, у 2008 р. – 63,9% [8, с. 20; 9, с. 314]. Це пов'язано насамперед із меншими витратами та економічним ризиком підприємств, а також з більшою швидкістю окупності вкладених коштів і, власне кажучи, спрямовано на відтворення стану наявної технологічної бази.

Слід зазначити, що серед країн Європейського Союзу найнижчі показники інноваційної активності мають Португалія – 26% та Греція – 29%, але навіть вони у два рази вищі, ніж аналогічні показники в Україні. Порівняно з країнами-лідерами, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив ще більший – 3–4 рази [9, с. 205].

Серед усіх регіонів України більша за середню частка інноваційно активних підприємств спостерігається у Івано-Франківській, Чернігівській, Чернівецькій, Вінницькій, Тернопільській, Кіровоградській, Миколаївській областях, Автономній республіці Крим та у м. Києві (табл. 4.7.2).

Згідно з офіційною статистикою, головними чинниками, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності підприємств, є: нестача власних коштів (80,1% обстежених підприємств), великі витрати на нововведення (55,5%), недостатня фінансова підтримка держави (53,7%), високий економічний ризик (41%), тривалий термін окупності нововведень (38,7%), відсутність коштів у замовників (33,3%). Впровадженню нововведень також заважають недосконалість законодавчої бази (40,4%), брак попиту на продукцію (16%), відсутність кваліфікованого персоналу (20%), можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими установами (19,7%), нестача інформації про ринки збуту (17,4%) та інформації про нові технології (17,3%).

Важливим фактором ефективності реалізації інновацій на підприємствах є кредитно-фінансове забезпечення інноваційної діяльності, що є сукупністю економічних відносин у сфері пошуку, залучення та ефективного використання кредитно-фінансових ресурсів.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є: кошти державного бюджету України; кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; інші

джерела, не заборонені законодавством [11]. Цим законом визначено також види фінансової підтримки інноваційної діяльності, серед яких передбачено: повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності; повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-економічним установам за кредитування інноваційних проектів; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів; майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».

Таблиця 4.7.2

**Інноваційна діяльність промислових підприємств України  
у 2008 р. за регіонами [10]**

№ з/п	Регіон	Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць	Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %	Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн. грн.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %
	<b>Україна</b>	<b>1397</b>	<b>13,0</b>	<b>11994,2</b>	<b>45830,2</b>	<b>5,9</b>
1	м. Київ	155	29,0	1769,5	3530,1	9,9
2	Івано-Франківська	92	27,9	501,0	598,1	5,2
3	Чернігівська	42	17,4	385,7	394,2	3,9
4	Чернівецька	30	16,9	31,9	220,3	7,1
5	Вінницька	50	16,2	133,8	119,6	1,0
6	Тернопільська	43	16,1	62,7	262,4	6,0
7	Кіровоградська	39	14,6	40,6	426,9	7,1
8	Миколаївська	55	13,5	342,0	174,4	1,2
9	Автономна Республіка Крим	40	13,2	225,6	280,1	2,3
10	Харківська	110	13,1	274,8	2884,7	7,4
11	Херсонська	28	12,7	79,3	257,9	4,2
12	Київська	62	12,6	133,0	617,8	2,8
13	Закарпатська	31	12,2	14,0	152,0	2,3
14	Львівська	101	12,1	296,7	627,1	3,1
15	Рівненська	29	11,8	198,6	109,4	1,2
16	Черкаська	37	11,6	15,5	2665,7	13,6
17	Одеська	49	11,4	272,5	382,6	1,3
18	Житомирська	41	11,4	48,5	201,8	2,3
19	Сумська	30	11,3	97,2	1079,3	8,6
20	Волинська	24	11,3	232,9	2139,2	24,7
21	Полтавська	47	11,2	180,4	256,1	0,6
22	Донецька	83	10,5	2740,4	7411,9	4,6
23	Луганська	59	10,2	2179,0	12393,3	17,6
24	Запорізька	36	8,9	202,5	5345,2	8,3
25	Дніпропетровська	63	8,5	1355,5	3229,1	2,3
26	м. Севастополь	5	5,3	1,1	12,1	0,6
27	Хмельницька	16	4,2	179,5	58,9	0,6

Вважаємо, що відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» напрямки державної підтримки інноваційної діяльності визначені досить чітко, однак реальні обсяги фінансування є незначними. Наприклад, у 2008 р. з державного бюджету профінансовано 336,9 млн. грн. на впровадження технологічних інновацій, що становить лише 2,8% від загальної суми витрат на інновації [12, с. 117].

Слід підкреслити, що починаючи з 1991 р., в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена статтею 34 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності обсягом не менше 1,7% ВВП України. Типова звичайна щорічна цифра видатків на науку становила 0,3–0,5% ВВП, внаслідок чого наука в нашому суспільстві відігравала переважно соціокультурну функцію. Відомо, що економічна функція науки починається з обсягів фінансування, більших від 0,9% ВВП [9, с. 13].

Дослідження інноваційного розвитку економіки ґрунтується на оцінці показників інноваційної діяльності промисловості. Проте реальний економічний стан вітчизняної промисловості в контексті інноваційного розвитку останніми роками є дуже нестабільним та непередбачуваним. Про це свідчить розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за їх джерелами (табл. 4.7.3).

Таблиця 4.7.3

**Джерела фінансування інноваційної діяльності  
промислових підприємств України за 2006–2008 рр. [13]**

	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Загальна сума витрат	6160,0	100	10850,9	100	11990,0	100
у т. ч. за рахунок коштів:						
власних	5211,4	84,6	7999,6	73,7	7300,0	60,6
державного бюджету	114,4	1,9	144,8	1,3	335,7	2,8
іноземних інвесторів	176,2	2,9	321,8	3,0	119,9	1,0
кредитних коштів	523,6	8,5	2007,4	18,5	4040,6	33,7
інших джерел	134,4	2,1	377,3	3,5	193,8	1,9

Слід зазначити, що обсяги витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств України у 2008 р. порівняно з 2007 р. зросли приблизно на 11%. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств залишаються, як і в попередні роки, власні кошти суб'єктів господарювання, які склали 60,6% від загального обсягу фінансування. Зазначимо, що в 2008 р. порівняно з 2007 р., в структурі фінансування інноваційної діяльності на 1,5% зросли кошти державного бюджету, але кошти іноземних інвесторів знизилися на 2%. Ці показники говорять про недостатню фінансову підтримку впровадження інновацій у промисловість. Позитивним моментом є те, що зросла частка кредитування інноваційної діяльності з 18,5% у 2007 р. до 33,7% у 2008 р. Впроваджували інновації у 2008 р. 1160 промислових підприємств (83% інноваційно активних або 10,8% обстежених), що на 2,2% менше, ніж у 2007 р. [14].

За видами економічної діяльності найбільша частка, як і раніше, належить переробній промисловості, а саме підприємствам з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки – 34%, машинобудування – 21%, хімічної та нафтохімічної промисловості – 20%, а також металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів – 14% [14].

Розглянемо джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств деяких регіонів України (табл.4.7.4).

Таблиця 4.7.4

**Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств регіонів України  
за 2008–2009 рр. [10]**

	Луганська обл.				Донецька обл.				Харківська обл.			
	2008 р.		2009 р.		2008 р.		2009 р.		2008 р.		2009 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Загальна сума витрат	2179,0	100	111,1	100	2740,4	100	798,1	100	274,8	100	439,6	100
у т. ч. за рахунок коштів:												
власних	432,3	19,8	74,5	67,1	2484,2	90,1	723,4	90,6	193,4	70,4	403,6	91,8
державного бюджету	–	–	–	–	4,9	0,18	–	–	52,0	18,9	29,3	6,7
іноземних інвесторів	24,9	1,1	11,3	10,2	–	–	15,1	1,9	0,3	0,1	1,6	0,4
інші джерела	1721,8	79,1	25,3	22,7	251,2	9,72	59,6	7,5	29,1	10,6	5,1	1,1

Слід зазначити, що у зв'язку зі світовою фінансовою кризою обсяги витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств Луганської області у 2009 р. порівняно з 2008 р. скоротилися майже у 20 разів, у Донецькій області майже у 3,6 разу, тоді як цей показник у Харківській області зріс у 1,6 разу. Значно відрізняються також і основні джерела фінансування інноваційної діяльності. Так, у Луганській області у 2008 р. більшу частку займали кредитні ресурси (що включаються у інші джерела), а вже у 2009 р. основними джерелами стали власні кошти, питома вага яких зросла у більше ніж у 3 рази, тоді як кредитні кошти скоротилися майже у 69 разів. У Донецькій області основними джерелами фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти, питома вага яких



у загальній структурі фінансування майже не змінилася протягом 2008–2009 рр. У Харківській області найбільша частка джерел фінансування також належить власним коштам, до того ж їх питома вага значно зросла у 2009 р. порівняно з 2008 р. Необхідно зазначити, що за цей рік майже у 3 рази скоротилося бюджетне фінансування інноваційної діяльності Харківської області, тоді як у Луганській та Донецькій областях такого фінансування майже не було.

На нашу думку, головною причиною, що уповільнює інноваційний розвиток економіки України, є відсутність цілеспрямованої стратегії підтримки інноваційної діяльності на рівні держави.

Характерною тенденцією розвитку провідних країн світу є посилення державної підтримки суб'єктів, що займаються інноваційною діяльністю. Як свідчить досвід розвинених країн світу, вплив інноваційного фактора на економіку має відбуватися шляхом узгодження інноваційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, кредитно-грошовою, промисловою та зовнішньоекономічною політикою й за умови поєднання інтересів держави, бізнесу, наукових установ.

В Україні є певні можливості господарського механізму щоб управляти продукуванням конкурентоспроможної продукції. Але проблемним є питання організаційного забезпечення ефективної взаємодії галузей економіки з урахуванням потреб держави. Основним змістом державного управління інноваційним розвитком є координація злагодженої роботи усіх ланок господарського механізму, налаштованого на створення та впровадження конкурентоспроможної інноваційної продукції. Результатом цього має стати прискорення економічного зростання країни та підвищення конкурентоспроможності економіки України [9, с. 14].

Результати аналізу економічного розвитку країн – світових лідерів, рейтингів їх конкурентоспроможності свідчать про необхідність формування та забезпечення розвитку національної інноваційної системи шляхом реалізації системної і послідовної державної політики, спрямованої на активізацію інноваційних процесів, забезпечення технологічного розвитку та оновлення національної економіки.

Як позитивний момент відзначимо, що в Україні розпорядженням Кабінету Міністрів від 17 червня 2009 р. схвалено «Концепцію розвитку національної економічної системи», в якій передбачено основні напрямки розвитку національної інноваційної системи, а саме: створення умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників шляхом технологічної модернізації національної економіки; підвищення рівня їх інноваційної активності, виробництва інноваційної продукції; застосування передових технологій, методів організації та управління господарською діяльністю для покращення добробуту людини та забезпечення стабільного економічного зростання [8].

У Концепції визначені також недоліки функціонування національної економічної системи, такі, як невизначеність основних засад державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи, неефективність здійснення державного регулювання в зазначеній сфері, зниження рівня технологічного та інноваційного потенціалу національної економіки, втрата перспективи забезпечення його розширеного відтворення, зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

У 2010 р. Верховна Рада України доповненням до Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» визначила наступні пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки на період до 2020 р. [15]: 1) фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави; 2) інформаційні та комунікаційні технології; 3) енергетика та енергоефективність; 4) раціональне природокористування; 5) науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань; 6) нові речовини і матеріали. Закон також визначає правові, економічні та організаційні засади формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні.

Визначені цим законом пріоритетні напрями інноваційної діяльності зобов'язують органи виконавчої влади України всіх рівнів створювати режим найбільшого сприяння виконанням робіт, спрямованих на реалізацію відповідних пріоритетних напрямків, та концентрацію на них фінансово економічних та інтелектуальних ресурсів.

Разом з цим слід зазначити, що в Україні відсутні професійні аналітичні служби, зорієнтовані на підтримку реалізації інтелектуального потенціалу громадян у сфері наукової та науково – технічної діяльності, практично немає якісних аналітичних матеріалів з оцінкою реального попиту і пропозицій щодо високотехнологічної продукції (ВП) як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринків. Існуюча статистична звітність не дає в повній мірі можливості виявити основні тенденції формування напрямків науково – технічної діяльності, не дозволяє оперативно проводити необхідний аналіз наявного науково – технічного доробку і суттєво ускладнює прогнозування соціально-економічних наслідків його використання [16].

Пріоритети інноваційного розвитку повинні мати взаємодоповнюючий, інтегральний характер, відображати не лише стратегічні завдання підвищення технологічного рівня розвитку вітчизняної економіки, а й можливості та переваги трансферу технологій, витрати на придбання яких, або ефект від їх передачі дає додатковий ефект порівняно з використанням лише в межах національного господарства [1].

З огляду на результати аналізу закордонного досвіду можна твердити, що на перебіг подій у господарському устрої, економічному та соціальному розвитку окремих держав дедалі більше впливають інтеграційні процеси, глобалізація та інтернаціоналізація господарських зв'язків. В останні два десятиліття, а надто на початку нового тисячоліття активізувався науковий пошук шляхів міжнародної інноваційної інтеграції – процесу формування оптимальної структури світової та регіональної інноваційної системи за рахунок використання спільного інтелектуального капіталу, інвестиційних, фінансових і виробничих ресурсів, запровадження механізмів державного та міждержавного регулювання з метою виконання спільних завдань підвищення конкурентоспроможності економіки, забезпечення стійкого економічного зростання і соціального прогресу.

Специфікою інноваційного співробітництва розвинутих країн є висока мотивація суб'єктів підприємницької діяльності, і передусім ТНК, потужних фінансових інститутів у розширенні ринків збуту високотехнологічної продукції, диверсифікація між різними країнами НДДКР (в силу зростання їх складності і вартості виконання) та інвестиційної діяльності з метою розширення ринків збуту. Інтеграція технологічних напрямів розвитку країн сприяє розширенню сфер використання переваг у поділі праці та, зважаючи на глобальний характер сучасних технологій, – інтернаціоналізації економічної діяльності.

Для країн з недостатнім рівнем економічного розвитку міжнародне інноваційне співробітництво зумовлює появу більш широких можливостей використання власного інноваційного потенціалу, досягнень науки і технологічного прогресу інших країн. Згідно з циклічними теоріями економічного розвитку, довгострокові економічні цикли пов'язані з процесами конвергенції та дивергенції в галузі науки та техніки. Поступове поширення досягнень НТП між країнами сприяє конвергенції економічного і соціального розвитку, що і є одним з найважливіших чинників стимулювання інтеграційних процесів [1].

Активізація інноваційної діяльності і найбільш повне використання наукового і виробничого потенціалу України повинне забезпечуватися за рахунок проведення інноваційної політики держави, яка передбачає наступні напрями:

- розвиток інфраструктури науково-технічної і інноваційної сфери шляхом підтримки наукових і науково-виробничих центрів у сфері високих технологій і створення центрів координації академічної, вузівської і галузевої науки;
- створення науково-технологічних парків і інноваційно-технологічних підрозділів, центрів впровадження інноваційних проектів, науково-технічних, інноваційних, консалтингових фірм малого і середнього підприємництва;
- розвиток комерційних форм взаємодії науки і виробництва з метою комерціалізації науково-технічних розробок, які є привабливими для інвесторів;
- формування галузевих, регіональних фондів, фондів венчурного фінансування, які здатні фінансувати пріоритетні інноваційні проекти;
- вдосконалення системи економічного стимулювання інноваційної діяльності на основі зниження оподаткування підприємств і підприємців, що здійснюють активну інноваційну діяльність;
- здійснення у ВНЗ цільової підготовки і перепідготовки висококваліфікованих фахівців з пріоритетних напрямів науки і техніки і організації підготовки управлінців, що мають спеціальну підготовку у області управління наукою і інноваційною діяльністю на підприємствах;
- формування інформаційного середовища, що забезпечує інноваційну діяльність підприємств;
- законодавче регулювання інноваційної діяльності, трансферу технологій, створення сприятливого інноваційного клімату, ухвалення законодавчих актів, що охороняють інтелектуальну власність, що визначають правила гри на інноваційному ринку, сприяють притоку приватних інвестицій;
- визначення довгострокової стратегії технологічного розвитку, інноваційних пріоритетів, розробка інноваційних програм, що користуються державною підтримкою;
- сприяння участі державних структур у фінансуванні пріоритетних інноваційних програм;
- підтримка розвитку міжнародної співпраці України з іншими країнами в інноваційній сфері.

#### *Література до підрозділу 4.7*

1. Лиськова Л. М. Пріоритети інноваційного розвитку України в домінантах євроінтеграційних процесів / Л. М. Лиськова // Міжнародна економічна політика. – 2007. – № 7. – С. 107–127.
2. Амоша О. І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О. І. Амоша, І. П. Булев, Г. З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 3–9.
3. Гончаров В. М. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону : моногр. / В. М. Гончаров, Ю. Н. Деречинський – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2009. – 280 с.
4. Ляшенко В. І. Перспективи використання франчайзингового режиму формування регіональної мережі елементів інноваційної підприємницької інфраструктури / В. І. Ляшенко // Економічний вісник Донбасу. – 2006. – № 4(6). – С. 77–100.
5. Матросова Л. М. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України : моногр. / Л. М. Матросова, О. А. Овечкіна, К. В. Іванова, Д. В. Солоха. – Донецьк : Донбас, 2009. – 496 с.
6. Павлов К. В. Інновації і інвестиції інтенсивного і екстенсивного типу / К. В. Павлов // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 145–154.
7. Ляшенко О. В. Зарубіжний досвід інноваційного розвитку в умовах глобалізації економіки / О. В. Ляшенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. Економічні науки. – С. 271–275.
8. Яценко О. В. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України / Яценко О. В. // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Вип. 22. – С. 16–21.
9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламент. вид-во, 2009. – 632 с.
10. Матросова Л. М. Інноваційні проблеми регіональної економіки / Л. М. Матросова, О. В. Ляшенко // Методологія досліджень та сучасні соціальні, економічні і психологічні проблеми розвитку суспільства. – Серія «Економіка і менеджмент» – 2010. – № 1(2).
11. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 липня 2002 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua).
12. Шатило О. А. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні / Шатило О. А. // Збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління: Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 2 (38). – С. 116–119.

13. Матросова Л. М. Проблеми інноваційного розвитку в контексті зростання конкурентоспроможності економіки України / Л. М. Матросова, О. В. Лященко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 1. – С. 211–218.
14. Державне агентство України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
15. Верховна Рада України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gska2.rada.gov.ua>.
16. Горбатюк Л. В. Про пріоритети науково-технічного та інноваційного розвитку та шляхи їх реалізації / Л. В. Горбатюк, О. І. Грига, Л. І. Сазонова, В. І. Попадинець // Наука та інновації. – 2005. – Т. 1. – № 1. – С. 25–33.

#### 4.8. Імперативи розвитку економіки, заснованої на знаннях, в АР Крим та в Україні

Світовий досвід свідчить, що початок ХХІ ст. виявив пріоритетний напрям розвитку світової спільноти у вигляді створення економіки, заснованої на знаннях.

Прикладом успішного формування регіональної стратегії розвитку економіки, заснованої на знаннях, послужив досвід Великобританії у регіоні Корнуолл [1, с. 34]<sup>223</sup>. Для Автономної Республіки Крим цей досвід представляє інтерес у зв'язку з подібністю в обох регіонах складу видів економічної діяльності, що визначають структуру економіки регіону.

Враховуючи низький рівень розвитку економіки в регіоні Корнуолл (70% від середнього в ЄС за виробленням ВВП на душу населення) у складі згаданої стратегії основними шляхами її реалізації були прийняті: підвищення рівня утворення місцевого населення; розвиток інфраструктури інформаційних технологій; залучення науки і досліджень.

Відомо, що рівень розвитку економіки АР Крим від середнього рівня України становив у 2000 р. 69,5%, у 2005 – 68,9%, у 2008 – 67,8%, що дозволяє також вважати його низьким в Україні [2, с. 49]<sup>224</sup>. Оскільки середній показник вироблення ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення в Європейському Союзі у 2009 р. становив 31900 дол. США, а в Україні – 6300 [3]<sup>225</sup>, її рівень від ЄС становить 19,75%, а рівень АРК від середнього в ЄС – 13,5%. Умовно, прийняті шляхи реалізації стратегії розвитку економіки, заснованої на знаннях, для регіону європейської країни з низьким рівнем розвитку економіки (70% від середнього по ЄС) можна прийняти і для регіону з ще нижчим рівнем розвитку економіки – у 13,5% від середнього по ЄС – для АР Крим.

Важливо проаналізувати ці три напрями як шляхи розвитку економіки, заснованої на знаннях, на прикладі АР Крим у складі України за двома аспектами: по-перше – оцінити рівень такої економіки за останні роки; по-друге – дати оцінку вкладу вчених НДР у дослідження і реалізацію цієї проблеми.

Підвищення рівня освіти місцевого населення може розглядатися за кількома складовими, а саме:

- навчання початковим компетенціям у професійно-технічних навчальних закладах, у вищих навчальних закладах усіх рівнів акредитації;
- навчання новим спеціальностям за системою другої вищої освіти;
- навчання новим робітничим спеціальностям за системою професійних курсів;
- підвищення кваліфікації за робітничими спеціальностями молодших спеціалістів, бакалаврів, фахівців і магістрів відповідно до посад і професій;
- навчання в аспірантурі й докторантурі з подальшим захистом кандидатських і докторських дисертацій.

Вітчизняна статистична звітність дозволяє розглянути у динаміці зміну усіх показників, що характеризують стан перерахованих складових, і дати оцінку зміни їх стану, а в окремих випадках – взаємозв'язки цих змін з кінцевими результатами розвитку економіки в країні і регіоні, що аналізується – в АР Крим.

Розглядаючи кількість випускників професійно-технічних навчальних закладів у динаміці з 1990 р., можна констатувати, що кількість молодих робітників, які щорічно поповнюють економіку України і АР Крим, за 20 років знизилася до 63,5% у середньому по країні і до 51,9% – у Криму. При цьому, якщо у 1990 р. питома вага щорічного випуску молодих робітників з ПТУЗ складала у середньорічній чисельності найнятих робітників 1,61% в Україні загалом і 1,5% в АР Крим, то у 2009 р. – 2,25% і 2,05%, при відповідному зниженні цієї чисельності працівників до 45,6% в Україні і 38,2% в АР Крим. У цей же період змінилося число випускників вищих навчальних закладів кількісно до 175,6% в Україні і 192,9% в АРК. При цьому, якщо у 1990 р. питома вага річного випуску студентів з ВНЗ у середньорічній чисельності найнятих робітників в Україні становила 1,56% і в АРК 0,68%, то в 2009–2010 рр. відповідно 6,03% та 3,41% (табл. 4.8.1).

Зазначене зростання питомих показників за аналізоване двадцятиріччя можна було б віднести до позитивного чинника росту бази початкових знань в економіці, коли б не супутнє цьому зростанню катастрофічне зниження числа найнятих робітників в країні і в АРК і зростаюче відставання розвитку економіки від усіх країн Європи, що навіть колись відставали від України (у 2009 р. ВВП за ППС в Україні склав від Норвегії – 10,9%, від Швеції – 17%, від Німеччини – 18,4%, від Великобританії – 18,4%, від Франції – 19,4%, від Польщі – 35,25%; від Росії – 41,7%, від Болгарії – 50%, від Білорусі – 50,4%, від Румунії – 54,3%, від Туреччини – 54,8%, від Албанії – 81,8%) [3].

<sup>223</sup> Клэр Морган. Великобританія: знання забезпечують розвиток. Государственное управление в переходных экономиках. – МЦ ПИ. Київ. LGI, зима 2005. – 56 с.

<sup>224</sup> Статистичний щорічник. Україна у цифрах за 2009 рік. – К. : ІАА, 2010. – 567 с.

<sup>225</sup> [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html>.

**Найважливіші характеристики формування бази знань в економіці України  
та Автономної Республіки Крим у період з 1990 до 2009–2010 рр.**

Показники	Роки аналізованого періоду				
	1990	1995	2000	2005	2009–2010
Випуск з ПТУЗ, тис. осіб Україна АРК	376,7 15,6	277,3 9,1	266,8 8,7	286,6 10	239,3 8,1
Кількість студентів усього, т. ч. Україна АРК	1638,3 37,1	1540,5 43,9	1930,9 56,6	2709,1 64,5	2599,4 60,4
Кількість студентів I–II рівнів акредитації, тис. осіб Україна АРК	757 21,7	617,7 19,8	528 14,1	505,3 11,2	354,2 7,6
Кількість студентів III–IV рівнів акредитації, тис. осіб Україна АРК	881,3 15,4	922,8 24,1	1402,9 42,5	2203,8 53,3	2245,2 52,8
Прийнято студентів усього, тис. осіб Україна АРК	415,5 10	395,6 12,5	536,5 16,2	672,2 16,8	463,9 9,9
Прийнято студентів I–II рівнів акредитації, тис. осіб Україна АРК	241 6	188,8 7	190,1 5,3	169,2 4,3	93,4 2
Прийнято студентів III–IV рівнів акредитації, тис. осіб Україна АРК	174,5 4	206,8 5,5	346,4 10,9	503 12,5	370,5 7,7
Випуск студентів, усього, тис. осіб Україна АРК	365,6 7	339,1 9,1	422,2 11,9	515,1 10,6	642,1 13,5
Випуск студентів I–II рівнів акредитації, тис. осіб Україна АРК	228,7 5	191,2 6,1	148,6 4,3	142,7 3,2	114,8 2,7
Випуск студентів III–IV рівнів акредитації, тис. осіб Україна АРК	136,9 2	147,9 3	273,6 7,6	372,4 7,4	527,3 10,8
Навчилися новим професіям та спеціальностям, тис. осіб Україна АРК	995 38,7	н/д н/д	н/д н/д	317,0 9,5	209,3 8,1
Підвисили кваліфікацію, тис. осіб Україна АРК	7105 302,4	н/д н/д	н/д н/д	976 29,8	890,4 34,2
Кількість аспірантів, осіб Україна АРК	13374 300	17464 369	23295 517	29866 504	34115 663
Прийнято аспірантів, осіб Україна АРК	4162 107	6261 124	7744 199	9711 164	10470 223
Підготовлено аспірантів, чол. Україна АРК	3377 55	3372 66	5132 111	6417 124	7929 138
Кількість докторантів, осіб Україна АРК	503 14	1105 9	1131 13	1315 13	1463 21
Прийнято докторантів Україна АРК	203 4	436 4	376 6	461 4	475 6
Підготовлено докторантів Україна АРК	123 1	224 2	401 5	373 8	465 9
Чисельність робітників із повною вищою освітою, тис. осіб Україна АРК	3014 136,6	н/д н/д	2646,2 101,6	2994,3 103,3	3373,8 117,4
Чисельність робітників із базовою та неповною (середньою спеціальною) вищою освітою, тис. осіб Україна АРК	3965 190,1	н/д н/д	3064,2 125,2	2900,7 103,3	2609,2 94,7
Середньорічна чисельність найманих робітників, тис. осіб Україна АРК	23367 1037	18252 683	13678 509	11388 408	10653 396

Доволі складно виявити й оцінити внесок окремих університетів у розвиток бази економіки, заснованої на знаннях, а тим більше – окремих їх підрозділів у вигляді факультетів або навіть їх кафедр. Це завдання вирішується на основі бенчмаркінга основних показників, що характеризують діяльність Внз. У числі цих показників – кількість студентів, які щорічно приймаються і випускаються ВНЗ, чисельність викладачів, які працюють із цими студентами, кількість студентів на одного викладача з відповідною їх диференціацією за факультетами і, по можливості, за спеціальностями навчання.

Ці кількісні показники доповнюються змістовними якісними показниками за кожною кафедрою: кількість дипломних робіт, захищених під керівництвом викладачів кафедри усього і з розрахунку на одного викладача, кількість навчальних посібників і монографій, виданих викладачами, кількість студентів, які взяли участь під керівництвом викладачів кафедри у науково-практичних конференціях різного рівня, кількість викладачів, які брали участь у науково-практичних конференціях, кількість аспірантів, пошукачів і докторантів усього по кафедрі і з розрахунку на одного викладача, кількість захищених кандидатських і докторських дисертацій під керівництвом викладачів кафедри усього за рік, два, три, чотири, п'ять, із розрахунку на одного викладача і у відсотках до числа студентів, які захистили дипломні роботи за ці роки.

Розглядаючи результативність роботи викладацького і аспірантського складу однієї кафедри у кількості 26 чоловік, не можна не відмітити, що вона дуже нерівномірна. Приміром, з 13 монографій 10 написані п'ятьма професорами і докторантами, а з їх загального обсягу у 240 друкарських аркушів – 237 належать до згаданих 10 монографій. З 149 публікацій у спеціальних виданнях ВАК 84 написали 6 професорів, а інші 65 – усі інші 20 викладачів та аспірантів. Умовно можна вважати, що досвід, накопичений професорами, легше втілити у зміст статей і монографій, а в перспективі усі інші викладачі і аспіранти також зможуть досягти таких самих результатів.

На протиставленні результативності цих двох груп викладачів виникає питання про доцільність або необхідність створення системи оцінки їх роботи і мотивації у підвищенні її ефективності. Цілком можливо, що така система дозволить вирішити завдання підвищення відповідальності студентів як майбутніх фахівців і магістрів за відновлення кількості втрачених в економіці робочих місць, за відродження чисельності найнятих робітників.

Підкреслимо, що середньорічна чисельність найнятих робітників в Україні зменшилася за аналізований період більш ніж на 50%, тоді як чисельність населення за цей час скоротилася на 10%. Якщо реалізувати цей резерв чисельності населення у створенні продуктивних робочих місць при формуванні інноваційної економіки, заснованої на нових знаннях, то цілком реально припускати про можливе зниження зростаючого відставання економіки України від інших порівнянних за ресурсними умовами країн Європи.

Слід зазначити, що склад і структура найнятих робітників в Україні і в АРК за 20 років істотно змінилися і формально – у бік економіки, заснованої на знаннях. Так, якщо у 1990 р. питома вага працівників, які мали повну вищу освіту, складав 12,9% у середньому по Україні і 13,2% в АРК, то вже у 2000 р. він склав 19,3% і 20%, а у 2009 р. – 31,7% і 29,6% відповідно при загальному збільшенні числа цих працівників в Україні до 111,9% і зниженні їх в АРК до 85,9%. При цьому також значну долю займали працівники з базовою і неповною вищою (середньою спеціальною) освітою, зокрема – у 1990 р. у середньому по Україні 17% і в АРК 18,3%, у 2000 – 22,4% і 24,6%, у 2009 р. – 24,5% і 23,9% відповідно, при загальному зниженні числа цих працівників в Україні до 65,8% і в АРК – до 49,8% (табл. 4.8.1).

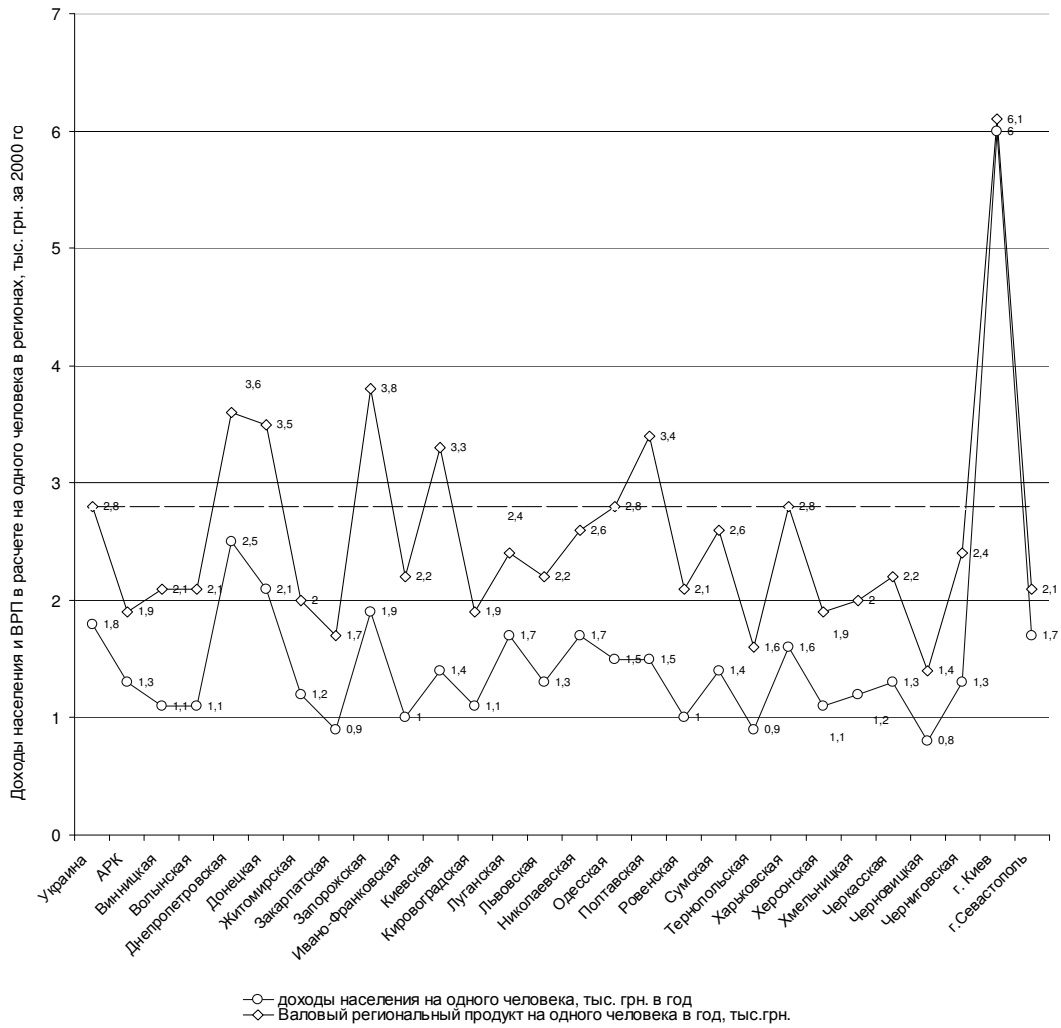
Якщо сумарно розглядати долю працівників із повною і неповною вищою освітою у середньорічній чисельності найнятих робітників (у 1990 р. 29,9% в Україні, 31,5% в АРК, у 2000 р. – 41,7% і 44,6% і у 2009 р. – 56,2% і 53,5%), то щорічний приріст цієї долі у 1% може дозволити зробити висновок про високі темпи формування людського потенціалу зі знаннями вищого рівня як в цілому в Україні, так і в окремому її регіоні – АРК. Проте, тут ніхто не може сказати, якою межею слід вважати цю величину для України і для АРК і яка оптимальна доля для України, щоб максимально позитивно впливати на ВВП і ВРП.

Порівняння вироблення ВРП на душу населення у 2008 і 2000 рр. з доходами населення на 1 людину показали, що якщо в 2000 р. частка останніх у ВРП складала 64,3% в Україні і 68,4% в АРК, то у 2008 р. – 66,8% і 82,7%, а в окремих регіонах – майже 100% і вище, зокрема – у Вінницькій області – 96,7%, у Житомирській – 104,3%, у Закарпатській – 91,5%, у Львівській – 91,4%, у Сумській – 97,1%, у Тернопільській – 109,3%, у Хмельницькій і Чернівецькій областях – 100%, у порівнянні з 50,2% у Дніпропетровській, 62,3% у Донецькій, 65,9% у Запорізькій, 61,8% у Полтавській, 66,2% у Харківській і 40,6% у м. Києві (рис. 4.8.1 та 4.8.2).

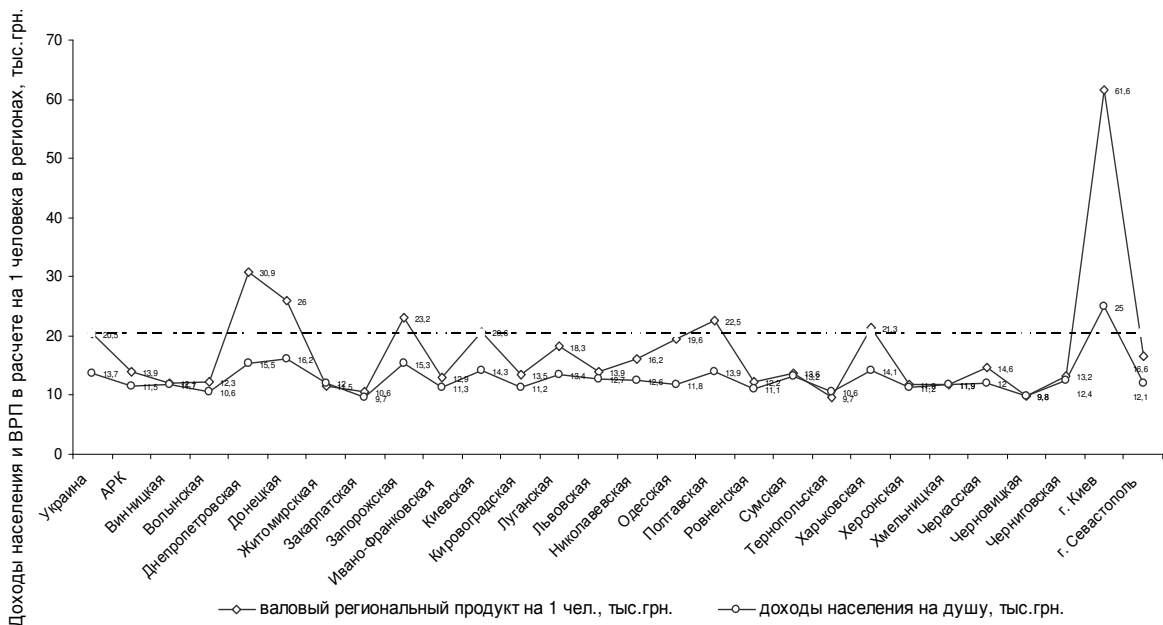
Наведені дані свідчать про низьку ефективність економіки у більшості регіонів. Якщо в Дніпропетровській області майже 50% у ВРП доводиться на величину валового прибутку і змішаного доходу, а в м. Києві – майже 60%, то у Житомирській, Тернопільській, Хмельницькій і Чернівецькій областях економіка є збитковою. Самий незадовільний результат має Тернопільська область, національний економічний університет якої гордиться тим, що його закінчив третій президент України В.А. Ющенко, на період правління якого доводиться найбільший спад в ефективності економіки області, як і України у цілому.

Порівняння результативності доходів населення у ВРП регіонів (як їх співвідношення, вимірюваного у долях одиниці) показало, що у 2008 р. загальна їх результативність знизилася усереднено по Україні до 1,50 порівняно з 1,59 у 2000 р. (рис. 4.8.3), підвищившись тільки у Дніпропетровській області до 1,99 порівняно з 1,45 і в містах Києві – до 2,46 з 0,97 та Севастополі – до 1,37 з 0,82.

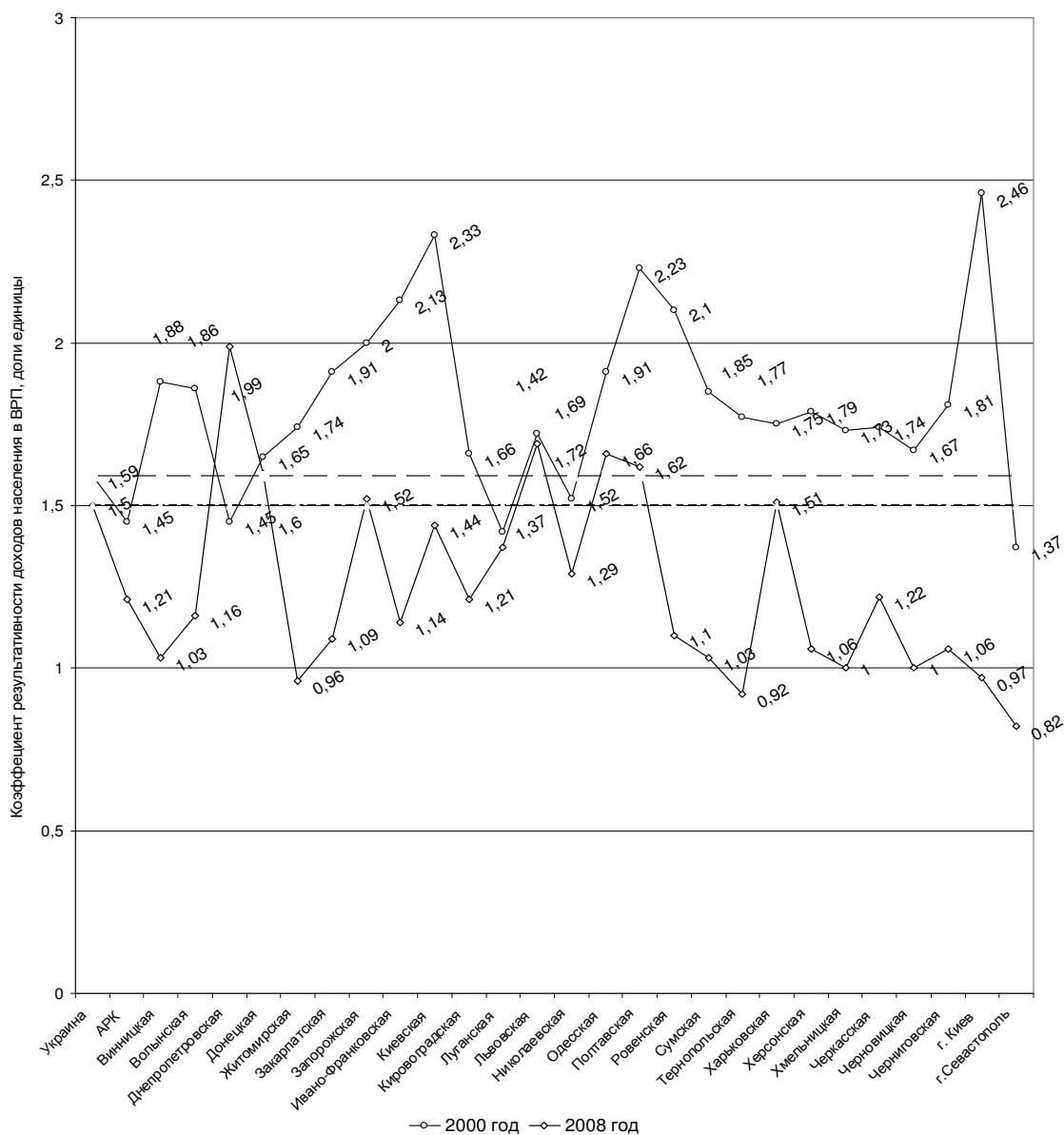
Отже, формальний приріст майже на 15% долі чисельності працівників з повною і неповною вищою освітою у загальній чисельності найнятих робітників супроводжувався зниженням ефективності економіки по Україні у цілому до 94,3%, а в АР Крим – при прирості цієї частки на 9% ефективність економіки знизилася до 83,4%.



**Рис. 4.8.1. Результативність доходів населення у розмірі валового регіонального продукту у 2000 р. за регіонами України, тис. грн. [2, с. 49, 395]**



**Рис. 4.8.2. Результативність доходів населення у розмірі валового регіонального продукту у 2008 р. за регіонами України, тис. грн. [2, с. 49, 395]**



**Рис. 4.8.3. Динаміка результативності доходів населення у ВРП регіонів у 2008 р. порівняно з 2000 р., частки одиниць**

Парадоксально, але факт, що в Україні і більшості її регіонів приріст знань на рівні підвищення частки працівників, що мають вищу освіту, в останнє десятиліття не дало відповідного приросту ефективності економіки. Якщо у 2000 р. прибуток від усіх видів економічної діяльності в Україні склав 13933 млн. грн., то у 2009 р. були отримані збитки у сумі 42414,7 млн. грн. [2, с. 59], відповідно в АРК було отримано прибутки у 2000 р. 142,3 млн. грн., а у 2009 р. – 198,8 млн. грн. збитків.

На тлі зростання чисельності випускників з повною вищою освітою та їхньої чисельності у середньорічній чисельності найнятих робітників не можна не згадати і про вклад в економіку приросту знань безпосередньо у працюючого населення на основі навчання новим професіям та підвищення кваліфікації. Звітні дані свідчать, що у 1990 р. новим професіям навчилися в Україні 4,3% найнятих робітників, у 2005 р. – 2,8%, а у 2009 р. – 2% при загальному зменшенні таких, що навчилися до 31,9% у 2005 р. і 21% у 2009 р. у порівнянні з 1990 р. В АРК ці цифри склали 3,7% у 1990 р., 2,3% у 2005 р., 2% у 2009 р., а зменшення – до 24,5% у 2005 р. та до 20,9% у 2009 р. Частка працівників, які підвищили кваліфікацію, в Україні у 1990 р. складала 30,4%, а в АРК 29,2%, у 2005 р. – 8,6% та 7,3%, у 2009 р. – 8,4% та 8,6%, на тлі їх загального зниження проти 1990 р. у 2005 р. в Україні до 13,7%, а в АРК – до 9,9%, а у 2009 р. – до 12,5% та 11,3% (табл. 1).

Відомо, що найбільший ефект в економіці приносять вже працюючі фахівці, які регулярно підвищують свою кваліфікацію та навчаються новим професіям, а не молоді фахівці, які тільки що закінчили Внз. Тому можна з упевненістю вважати, що саме зниження у два рази долі працівників, які навчилися новим професіям, та у 3,5 рази – тих, які підвищили свою кваліфікацію, послужило головною причиною згаданого раніше зниження ефективності економіки України і Криму в останнє десятиріччя до 94,3% та 83,4%.

Найвища науково-освітня діяльність із підготовки аспірантів та докторантів і захисту кандидатських та докторських дисертацій відноситься одночасно до приросту знань цього контингенту і до наукового приросту через дослідницьку та інноваційну діяльність, які впливають на розвиток економіки країни та її регіонів. Динаміка збільшення числа аспірантів і докторантів за 20 років досить стійка в усіх проаналізованих п'ятиріччях за невеликими виключеннями (табл. 4.8.1). Загальний ріст кількості аспірантів з 1990 по 2009 рр. склав по Україні у цілому 255% та по АРК 221%, а докторантів – 291% та 150%. При цьому відношення кількості випущених докторантів до кількості випущених аспірантів в Україні у середньому складало у 1990 3,6%, у 1995 – 6,6%, у 2000 – 7,8%, у 2005 – 5,8% та у 2009 р. – 5,9%, а в АРК – 1,8%, 3%, 4,5%, 6,5% та 6,5% відповідно. Слід підкреслити, що у вищих навчальних закладах при мінімальній чисельності кафедри 5 чоловік мінімальна кількість докторів наук в особі її завідувача має бути 20%, а при десяти – окрім завідуючого доктора наук має бути ще один, як мінімум, професор – доктор наук, тобто – знову 20%. А якщо вважати, що не усі співробітники-викладачі кафедри мають науковий ступінь, то цей відсоток буде ще вище. Отже, приведене у динаміці співвідношення кількості підготовлених докторантів і аспірантів істотно відстає за розміром від прийнятих в Україні вимог.

На формування економіки, заснованої на знаннях, певний вплив робить співвідношення чисельності викладачів «зі ступенем» і студентів чисельності випускників Внз, та аспірантів і докторантів. У динаміці зміни цих показників за 5 років згладжується неодноразовість поточної взаємодії студентів та викладачів «зі ступенем». У 1990 р. на одного чоловіка, який закінчив аспірантуру та докторантуру, доводилося 105 випущених студентів в Україні та 125 – в АРК. У 1995 р. ці цифри склали 94 та 134, у 2000 – 76 та 103, у 2005 – 76 та 80, у 2009 р. – 76 та 92.

Приймаючи усереднено та досить умовно (зважаючи на відсутність даних у офіційній статистичній звітності) середню кількість 10 студентів на одного викладача, отримаємо загальне число викладачів ВНЗ в Україні на 2009 р. 259,9 тис. чоловік, а в АРК – 6 тис. (табл. 4.8.1). Оскільки у 2009 р. в Україні було 13866 докторів наук, серед яких 4400 працювали у наукових організаціях, та 81169 кандидатів наук, серед яких 17100 працювали у наукових організаціях, у Внз було зайнято 73535 чоловік  $\{[(13866 - 4400) + (81169 - 17100)] = 9466 + 64069\}$ , які мають науковий ступінь доктора та кандидата наук. Отже, з 259,9 тис. викладачів у ВНЗ усієї України – 186,4 тис. (259,9 – 73,5) чоловік або 71,7% у 2009 р. були «без ступеня». У 2000 р. їх питома вага (такий же розрахунковий) складала 75,6%, у 2005 р. – 77,9%, [2, с. 322, 323].

Очевидно така висока питома вага викладачів, які не мають вченого ступеня, у ВНЗ України у десятиріччя виходу економіки країни з кризи 1991–1999 рр., – у 2000–2009 рр. позначився на якості навчання студентів ВНЗ та на їхні здібності формувати ефективну економіку. Тому, велика кількість студентів ВНЗ, що збільшувалося по прийому аж до 2006 р. в Україні, і відповідно висока питома вага працівників із повною та неповною вищою освітою у загальній середньорічній чисельності найнятих робітників, формально характеризуючи економіку України як таку, що формується на потенціалі знань, які збільшуються, фактично призводили до падіння ефективності економіки країни (рис. 4.8.1, 4.8.2, 4.8.3).

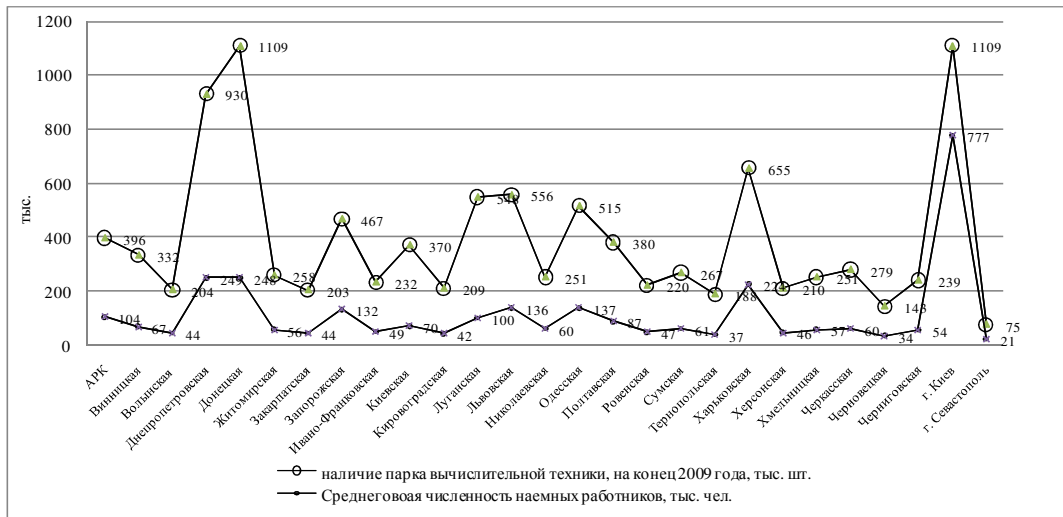
В АРК у порівнянні з Україною у цілому питома вага викладачів, які не мають вченого ступеня, була дещо нижчою – 71,6% у 2000, 71,1% у 2005, 69% у 2007 (рік найбільшої чисельності студентів) та 61,4% у 2009 р. Проте, це не перешкодило мати в АРК значно меншу ефективність економіки у цей період та її зменшення до 83,4% у 2008 проти 2000 р. у порівнянні зі зменшенням по усій Україні до 94,3%. Можливо, що більш високий рівень кваліфікації викладачів у Внз АРК у порівнянні з Україною у цілому позначиться у підвищенні ефективності економіки за межами 2010 р.

Діяльність у сфері інформатизації та комп'ютеризації є одним із напрямів формування економіки, заснованої на знаннях. Однією з характеристик цієї діяльності є оснащеність обчислювальною технікою країни та її регіонів. Починаючи з 2000 р. наявність парку цієї техніки в Україні зростає з 476,1 тис. шт. до 3045,3 тис. (у АРК – з 14,5 тис. до 104,1 тис., а у м. Києві – з 76,8 тис. до 777, 3 тис. од. на кінець 2009 р.) [2, с. 332], на тлі зменшення середньорічної чисельності найнятих робітників із 13678 тис. осіб у 2000 р. до 10653 тис. у 2009 р. [2, с. 377]. Отже, парк обчислювальної техніки виріс у 6,4 рази в абсолютних цифрах, а з розрахунку на одного найнятого робітника – у 8,2 разу (з 0,0348 у 2000 р. до 0,28586).

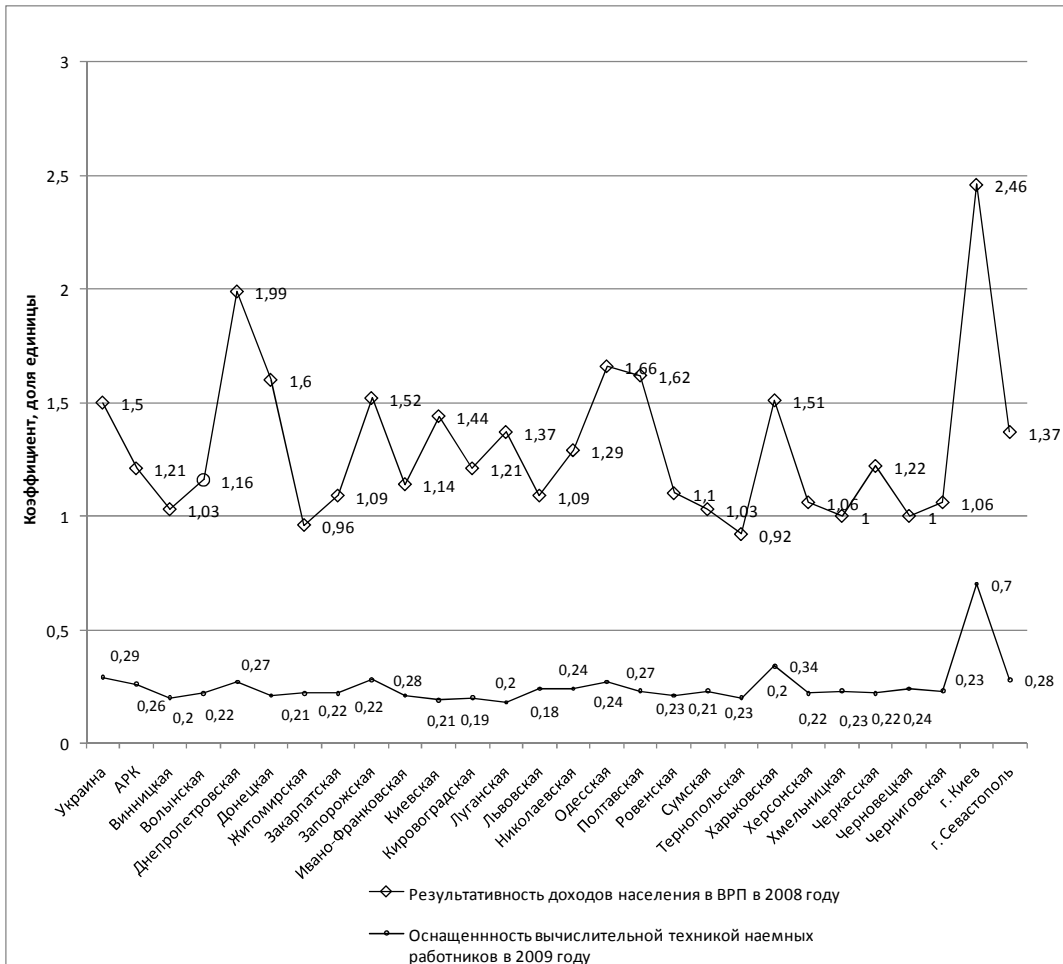
Розподіл кількості обчислювальної техніки за регіонами України виглядає також нерівномірно, як і чисельність найнятих робітників (рис. 4.8.4), в основному повторюючи їхнє кількісне співвідношення між регіонами, яке склалося у 2009 р. Явний розрив у кількості обчислювальної техніки (втричі) при порівнянні чисельності найнятих робітників між м. Києвом та двома найбільш розвиненими областями Дніпропетровською та Донецькою (рис. 4.8.4) підтверджується більш високим коефіцієнтом ефективності економіки у м. Києві у порівнянні з цими двома областями (рис. 4.8.5). Проте, одна з цих областей – Донецька виявляється за цим показником навіть нижче ще двох інших областей – Одеської та Полтавської.

Частково це можна пояснити нижчими у ній коефіцієнтами оснащеності найнятих робітників обчислювальною технікою – 0,21 у порівнянні з 0,27 в Одеській та 0,23 у Полтавській областях (рис. 4.8.5). В той же час тут може позначатися вплив структури економіки, непорівнянність видів економічної діяльності та їхньої ефективності у кожній з цих областей. Очевидно на користь цього сумніву свідчить порівняння найнижчих з областей коефіцієнтів оснащеності найнятих робітників обчислювальною технікою у Луганській області – 0,18 та у Київській 0,19 з коефіцієнтами ефективності економіки 1,37 та 1,44, які значно випереджають, приміром, АРК, яка більше оснащена обчислювальною технікою (0,26), але яка має 1,21 за ефективністю (рис. 4.8.5). Ще більше ілюструє справедливість такого сумніву найбільш висока після м. Києва оснащеність найнятих робітників обчислювальною технікою у Харківській області (коефіцієнт 0,34 – найбільший серед усіх регіонів України), яка займає лише шосте місце серед областей за рівнем ефективності економіки (рис. 4.8.5).





**Рис. 4.8.4. Порівняльна чиселтність найнятих робітників та персональних комп'ютерів у регіонах України у 2009 р. [2, с. 332, 377]**



**Рис. 4.8.5. Порівняння коефіцієнтів результативності доходів населення у ВРП регіонів у 2008 р. та оснащеності обчислювальною технікою найнятих робітників у 2009 р., частки одиниці**

Важлива складова формування економіки, заснованої на знаннях, – наука та дослідження, в якій первинну роль відіграють наукові кадри та рівень їх кваліфікації. За даними офіційної статистики кількість працівників наукових організацій в Україні змінилася з 494,2 тис. чол. у 1990 р. до 188 тис. у 2000 р., 170,6 тис. у 2005 р. та до 146,8 тис. – у 2009 р.; з яких кількість фахівців, які безпосередньо виконують наукові та науково-технічні роботи склала 313,1 тис., 120,8 тис., 105,5 тис. та 92,4 тис. чол. відповідно [2, с. 322]. Зниження чисельності працівників наукових організацій більш ніж у 3 рази за 20 років в обох варіантах сталося більш ніж у 2 рази в основному за перше десятиріччя і було

наслідком кризи економіки періоду 1991–1999 рр. У друге десятиріччя у період відродження вітчизняної економіки, починаючи з 2000 р. зниження сталося тільки на 22% та 23,5%.

Тут не можна не відмітити, що частина цієї втрати наукових кадрів компенсувалася у чисельність науковців за сумісництвом, які склали у 1990 р. 36 тис. чол., у 2000 р. 53,9 тис., у 2005 р. – 68,5 тис. та у 2009 р. – 71,8 тис. При цьому, якщо число сумісників у науці у 1990 р. мало питому вагу усього лише 7,3% від загального числа працівників наукових організацій, то вже у 2000 р. – 28,7%, у 2005 р. – 40,2%, а у 2009 р. – 48,9%, ураховуючи науково-педагогічних працівників ВНЗ.

Особливістю кваліфікаційного рівня науковців можна вважати постійне зростання чисельності докторів наук з 3,2 тис. чоловік у 1990 р. до 4,1 тис. у 2000 р., 4,2 тис. у 2005 р. та 4,4 тис. у 2009 р. Можливо причина є у переважанні у їхній кількості ічених у віці понад 60 років [2, с. 324], їхня мала затребуваність в зв'язку з цим за межами України. Не випадково, у 2000 р. лише 26 докторів наук залишили країну у порівнянні з 125 кандидатами наук, у 2005 р. 8 докторів та 45 кандидатів, у 2009 р. 5 докторів та 26 кандидатів наук [2, с. 324].

Серед сумісників у науці спостерігається ще більше приріст докторів наук з 2,9 тис. чол. у 1990 р. до 5,5 тис. у 2000 р., 6,9 у 2005 р. та 7,5 тис. у 2009 р., можливо також унаслідок віку [2, с. 322].

Серед кандидатів наук простежується тенденція зниження їх чисельності у наукових організаціях з 29,3 тис. чол. у 1990 р. до 17,9 тис. у 2000 р., 17 тис. у 2005 р. та 17,1 тис. у 2009 р. З динаміки видно, що основний відтік доводиться на перше кризове десятиліття, а далі цей процес в основному призупинився. Частково ці втрати були компенсовані кандидатами наук, які працюють за сумісництвом (у 1990 р. – 21,1 тис. чол., у 2000 р. – 23,3 тис., у 2005 р. – 25,7 тис. та у 2009 р. – 30,3 тис. чол.).

В Автономній Республіці Крим тенденції у складі наукових кадрів приблизно такі ж як і в усій Україні [4, с. 287]<sup>226</sup>. Тут також у 2009 р. серед 369 докторів наук понад 50%, 210 чол., мають вік понад 60 років, тоді як з 2101 кандидатів наук, лише 25% – 505 чол. знаходяться у цьому віці, але понад 30% – у віці до 40 років [4, с. 290].

Відмінністю АРК від усієї України є удвічі менша доля науково-технічних робіт. Якщо в Україні у порівнянні з обсягом ВВП об'єм НТР складав у 2000 р. 1,16%, у 2005 р. 1,09%, а у 2009 р. 0,95%, то в АРК доля НТП у ВРП у ці ж роки складала 0,62%, 0,7% та 0,45%. У обох випадках, як у країні в цілому, так і в її окремому регіоні – в АР Крим динаміка цих показників свідчить про зростання ВВП та ВРП за п'ятиріччями незалежно від об'ємів НТР. Очевидно об'єми науково-технічних робіт вже мають такі несуттєві обсяги, що їх зміни у будь-якому напрямі не роблять скільки-небудь помітного впливу на показники ВВП та ВРП країни.

**Забезпечення випереджаючого розвитку економіки на основі посилення її інноваційної компоненти.** У 80-і рр. минулого століття в Україні, як складовій частині СРСР, проводилися роботи по випереджачій стандартизації сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, технологічних процесів, що розробляються, і готової продукції та по поетапному досягненню цих стандартів [5]<sup>227</sup>. Це були роки централізованого управління економікою, що не приносило великих результатів у розвитку економіки регіонів, галузей та підприємств.

Настали 90-і роки, 21 століття, коли вільна від зайвої централізації в управлінні економікою Україна могла забезпечити прискорення в економічному і соціальному розвитку. Але цього не сталося, про що свідчать індекси фізичного об'єму валового внутрішнього продукту (ВВП), які знизилися у 1998, 1999 рр. до 41% від рівня 1990 р. Та які досягли у 2008 р. рівня 1993 р. (74% від 1990 р.), а у 2009 р. – середини 1994 р. (63% від 1990 р.), [2, с. 28]. Україна, яка випереджала у 1990 р. за виробленням ВВП на душу населення (по паритету купівельної спроможності) такі країни як Болгарія, Румунія, Туреччина на 8% у 2000 р. відставала від них майже удвічі, та у 2008 р. це відставання в основному збереглося. Якщо у 1990 р. за цим показником Україна і Польща були сумірні, то у 2000 р. відставання від Польщі було у 3,2 рази, а у 2008 р. скоротилося до 2,4 рази [6, с. 553, 554]<sup>228</sup>. З сильнішими за соціально-економічним розвитком країнами Європи, очевидно, немає сенсу порівнювати Україну. Криза у розвитку економіки України зменшується дуже в'яло при структурі державного управління і місцевого самоврядування, які склалися у країні. Спроба відособити державне управління від управління економікою, яка формується на реальних підприємствах, у практиці, у науці та освіті привела до сучасного стану соціально-економічного розвитку країни і майже останнього місця за приведеним вище показником серед усіх країн Європи.

Оскільки, судячи з досвіду майже двадцятирічної політичної і економічної самостійності у розвитку України, її владні структури не порівнянні по своїй низькій результативності навіть з найслабкішими в економічних відносинах державами Європи, сподіватися на їх прогрес не доводиться (навіть якщо усі керівники і депутати матимуть по 2–3 вищих освіти, чим вони постійно намагаються дивувати решту населення країни). Тому виникає необхідність пошуку напрямів розвитку економіки, мінімально пов'язаних з владними структурами країни і регіонів.

Відомо, що приріст у розвитку економіки багато у чому забезпечується інноваціями у техніці та технологіях. Тому будь-який приріст у розвитку науки та техніки повинен адекватно відбиватися у відповідному прирості результатів соціально-економічного розвитку [2, с. 46, 165]. На основі порівняння темпів росту об'ємів науково-технічних робіт (НТР) та валового регіонального продукту (ВРП) можна вичислити коефіцієнт їх адекватності або результативності НТР у ВРП (табл. 4.8.2).

Аналіз динаміки зміни об'ємів науково-технічних робіт з 2000 р. до 2009 р. (табл. 2) показав нерівномірність темпів росту цих об'ємів. Приріст по Україні складав від 10% у 2002 р. до 33% у 2003 р., та впав до 1,3% у 2009 р. Аналогічно в Автономній Республіці Крим у 2001 р. приріст складав 53%, а у 2002 р. усього лише 9,4%, як і у 2008 р. до мінус 2,7%.

<sup>226</sup> Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2009 рік. – Сімферополь : ГУС в АРК, 2010. – 559 с.

<sup>227</sup> Постановление Совета Министров СССР «Об организации работы по стандартизации в СССР». Январь 1985 г.

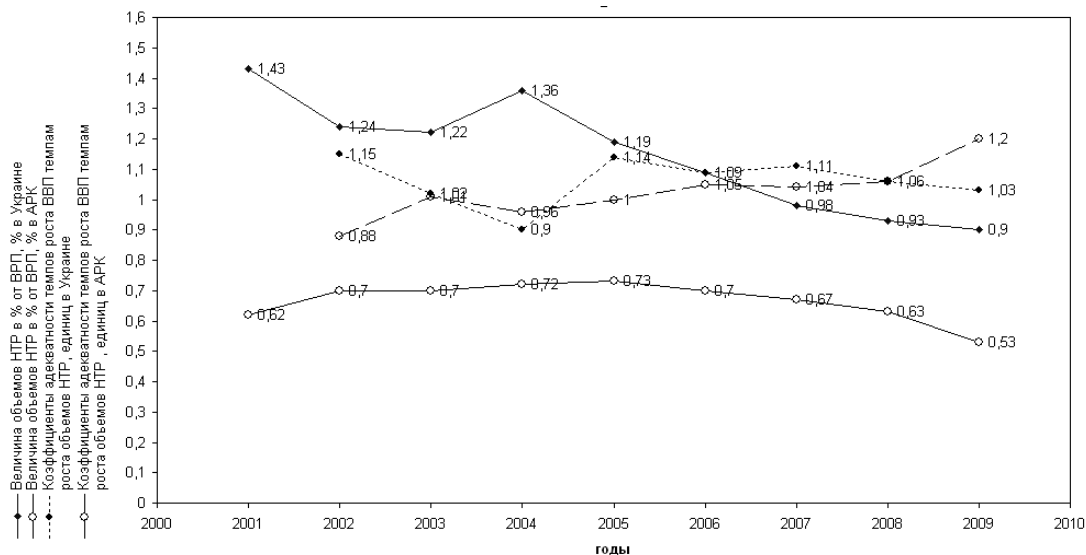
<sup>228</sup> Статистичний щорічник України за 2008 рік. Держкомстат України. – К. : І.А.А., 2009. – 567 с.

## Результативність науково-технічних робіт у формуванні валового регіонального продукту

Найменування показників	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Обсяг НТР, виконаних своїми силами організацій, млн. грн. Україна	1978,4	2275	2496,7	3319,8	4112,4	4818,6	5354,6	6700,7	8538,9	8653,7
АР Крим	25,2	38,5	42,1	52,9	72	89,4	107,4	131,4	143,8	139,9
Частка АРК в Україні, %	1,27	1,69	1,69	1,59	1,75	1,86	2,01	1,96	1,68	1,62
ВРП, млн. грн. Україна	137993	183296	204342	244497	345113	441452	544153	720731	948056	
АРК	4085	5492	6033	7309	9901	12848	16044	20874	27365	
Частка АРК в Україні, %	2,96	3,0	2,95	2,99	2,87	2,91	2,95	2,9	2,89	
Обсяг НТР у % від ВРП у % Україна	1,43	1,24	1,22	1,36	1,19	1,09	0,98	0,93	0,9	
АРК	0,62	0,7	0,7	0,72	0,73	0,7	0,67	0,63	0,53	
Випередження частки АРК в Україні за ВРП над НТР, число разів	2,33	1,78	1,75	1,88	1,64	1,56	1,47	1,48	1,72	
Темпи зростання обсягу НТР, % до попереднього року Україна		115	109,7	133	123,9	117,2	111,1	125,1	127,4	101,3
АРК		152,8	109,4	125,7	136,1	124,2	120,1	122,3	109,4	97,3
Темпи зростання ВРП, % до попереднього року Україна		132,8	111,5	119,7	141,2	127,9	123,3	132,5	131,5	
АРК		134,4	109,9	121,2	135,5	129,8	124,9	130,1	131,1	
Коефіцієнт адекватності темпів зростання ВРП темпам зростання НТР, одиниць Україна		1,15	1,02	0,9	1,14	1,09	1,11	1,06	1,03	
АРК		0,88	1,01	0,96	1,0	1,05	1,04	1,06	1,20	

У той же час такий аналіз темпів росту і приросту для більшої його результативності повинен обов'язково доповнюватися порівнянням значущості цих об'ємів у формуванні кінцевого результату розвитку економіки. Наприклад, у 2000 р. обсяги НТР у процентах від ВРП в Україні склали 1,43%, зменшившись у 2008 р. до 0,9%, відповідно в АРК – 0,62% та 0,53%. Тут природно виникає питання про правомірність очікувань впливу таких малих розмірів НТР на зміну показників росту ВРП. Аналіз табличних даних порівняння динаміки цих показників та їх взаємодії (табл. 2) не дає відповіді на це питання, навіть при розрахунку коефіцієнтів адекватності темпів росту ВРП темпам росту НТР (як відношення цих темпів, вимірюване у долях одиниці). Проте візуалізація цих коефіцієнтів у динаміці за роками та їх порівняння з кількісними значеннями НТР в% від ВРП у ці ж роки дозволяє побачити практично повну відсутність зв'язку між ними (рис. 4.8.6).

Особливо чітко видно на прикладі окремого регіону, зокрема АРК, що співвідношення темпів зростання ВРП та НТР, вимірюване у частках одиниці, збільшується у динаміці на тлі невеликих коливань та постійного зниження в останні 4 роки розмірів НТР у порівнянні з ВРП (рис. 4.8.6). У цілому по Україні ця закономірність проявляється не так явно, оскільки в ній можуть відбиватися структурні зрушення усіх інших регіонів країни. Проте такі незначні об'єми НТР у порівнянні з ВРП (менше 1%) привели до парадоксального виводу: чим менше обсяги НТР, тим більше віддача економіки, тим вище ВРП. Це – абсурд, який вимагає усунення при управлінні економікою.



**Рис. 4.8.6. Порівняння коефіцієнтів адекватності темпів зростання валового регіонального продукту (ВРП) темпам зростання обсягів науково-технічних робіт (НТР), як їхнє співвідношення у частках одиниць, з розмірами значущості НТР для ВРП, в %**

Виявлення показників та складових організаційно-економічного механізму дозволе підвищити обсяги науково-технічних робіт на підприємствах, забезпечити розвиток їх економіки на рівні світових стандартів. Це сприятиме прискоренню темпів розвитку економіки конкретних підприємств та поступовому просуванню економіки України з найвідсталіших країн Європи до групи передових держав.

Оскільки економіка – не є щось хаотичне, а струнка система, незалежно від форм власності і міри її ринковості, аналіз і оцінку її стану можна виконати також цілком системно, виявляючи у цьому стані роль науково-технічного аспекту. Враховуючи важливість рівня соціально-економічного розвитку кожного регіону для формування кінцевих результатів в економіці усєї країни, виконаємо це дослідження на прикладі такого регіону як Автономна Республіка Крим.

Відомо, що рівень розвитку економіки в регіонах вимірюють у розмірі валового регіонального продукту (ВРП) з розрахунку на одну людину. Слід відмітити, що в АРК його обсяг у 2008 р. склав 13898 грн. у порівнянні з середньою по Україні 20495 грн. (67,8%), з кращою з регіонів Дніпропетровською областю 30918 грн. (45%), з гіршою – у Тернопільській області 9688 грн. (143,5%), з найвищою в Україні – у м. Києві 61592 грн. (22,6%), [2, с. 47]. За цим показником АРК займає серед 25 регіонів України (без урахування міст Києва і Севастополя) 12 місце. Це середнє місце АРК дозволяє стверджувати, що отримані у регіоні результати дослідження будуть характерними для регіонів, які мають 20–30% різниці за цим показником. У цей коридор поміщаються усі 13 регіонів, що мають гірший результат, ніж в АРК, і ще 4 регіони з кращими результатами, тобто – усього 18 регіонів з 25.

Кінцеві результати в економіці у вигляді послуг і продукції кількісно, якісно і асортиментно залежать з одного боку від об'ємів і початкового рівня досконалості ресурсів, які одночасно є чинниками виробництва (праця, земля, капітал), а з іншого боку – від міри інноваційності технологій перетворення ресурсів у кінцеву продукцію.

Людський ресурс, як правило, служить основою функціонування та розвитку економіки. В Україні і АРК відбувається інтенсивне зменшення чисельності населення і відповідно – людського ресурсу. За останнє десятиліття в Україні чисельність населення зменшилася з 49 млн. осіб у 2000 р. до 45,96 млн. осіб на 01. 01. 2010 р. [2, с. 172], а в АРК – з 2,06 до 1,96 млн. осіб [4, с. 300]. Населення, яке залишилося, в АРК розподілене по містах і селах дуже нерівномірно, відповідно 1,22 млн. – міське населення та 0,74 млн. осіб – сільське [4, с. 302]. Серед них 1,19 млн. осіб – у працездатному віці (60,8%) та 0,47 млн. (24,2%) – старіше працездатного віку [4, с. 303]. З цих двох груп населення 396225 осіб або 23,9% у 2009 р. були найнятими робітниками [4, с. 341], серед яких 81073 осіб – працюючі пенсіонери (20,4%) [4, с. 346]. Із загального числа найнятих робітників 117402 осіб (29,6%) мають повну вищу освіту та 94702 осіб (23,9%) – базу та неповну вищу освіту [4, с. 345].

У останнє десятиріччя в АРК середньорічна чисельність найнятих робітників зменшилася з 508742 осіб у 2000 р. до 396225 осіб у 2009 р. (до 77,9%). Це зменшення сталося переважно за рахунок сільського господарства – з 113522 осіб до 32499 осіб (до 28,6%) та рибного виробництва – з 5876 до 727 осіб (до 12,4%), де 81023 осіб та 5149 осіб відповідно перейшли на «підніжний корм», тобто стали годуватися тим, що знаходять під ногами. У промисловості на такий засіб існування перейшли більше 20000 осіб, а у будівництві – більше 4000 осіб. Тому усі смітники у містах АРК у 2010 р. у буквальному розумінні атакують цілком працездатні, але такі, що спилися від безвиході, чоловіки і жінки.

Слід зазначити, що чисельність зайнятої молоді у віці від 15 до 34 років на кінець 2009 р. в АРК складала 109828 осіб [4, с. 347]. Щорічний випуск студентів денної форми навчання складає по усіх формах акредитації усього 7500 осіб [4, с. 430], тому для заміни працюючих пенсіонерів у згаданій раніше кількості 81073 чол. усіма випускниками ВНЗ

АРК знадобиться більше 10 років. Щоб заповнити десятирічну втрату у 550 чол. фахівців, які виконують наукову та науково-технічну роботу у наукових організаціях [4, с. 287], можна орієнтуватися на приплив сучасних випускників Внз навіть за 1 рік. Цілком можливо, що надання науково-технічних послуг [4, с. 287], приріст їх обсягів на основі залучення до цих робіт сучасних випускників Внз, буде одним з дієвих шляхів інноваційного розвитку економіки АРК. Загальний резерв працездатного, але непрацюючого населення навіть без пенсіонерів у 712702 осіб – це тривожний сигнал необхідності пошуку шляхів залучення до економіки незайнятого трудовою діяльністю населення районів і міст АРК.

Другий вид ресурсу в економіці – «земля», розглядається як в абсолютному значенні площі займаної території кожним регіоном у тис. км<sup>2</sup>, так і у щільності її заселення місцевим населенням, чоловік на 1 км<sup>2</sup>. В Україні найбільшу площу займає Одеська область – 33,3 тис. км<sup>2</sup>, а найменшу 8,1 тис. км<sup>2</sup> – Чернівецька. На їх фоні АРК має 26,1 тис. км<sup>2</sup>. Щільність населення у цих регіонах складає 72, 112 та 75 чол. на 1 км<sup>2</sup> при середній щільності у цілому в Україні 76 [2, с. 20].

Розглядаючи територію як економічний ресурс, підкреслимо, що Одеська область на своїй території у 2008 р. мала вироблення ВРП у обсязі 46994 млн. грн. або 1411 млн. грн. на 1 тис. км<sup>2</sup>, Чернівецька, – 8833 млн. грн. або 1090 млн. грн. на 1 тис. км<sup>2</sup>, а АРК – 27365 млн. грн. або 1048 млн. грн. на 1 тис. км<sup>2</sup> при 1571 млн. грн. на 1 тис. км<sup>2</sup> у середньому по території України [2, с. 46]. Усі три розглянуті регіони мали економічну віддачу від своєї території істотно нижче, ніж такі області як Донецька, яка мала 4439 млн. грн. на 1 тис. км<sup>2</sup> (117646 : 26,5), та Дніпропетровська – 3282 (104687 : 31,9), але істотно вище, ніж Волинська – 636 (12784 : 20,1) або Кіровоградська – 568 (13961 : 24,6) та Херсонська – 462 (13174 : 28,5).

Майже десятиразова різниця в економічній віддачі територій Донецької та Херсонської областей якоюсь мірою базується на впливі щільності населення, розміщеного на цих територіях. Якщо у Донецькій області вона складає 168 чол. – найбільшу з регіонів в Україні, то у Херсонській – 38, а у Кіровоградській – 41 [2, с. 41]. На жаль цей показник як ресурс у регіонах України досить швидко вичерпується і не може на перспективу враховуватися як позитивний. Підкреслимо, що ще у 2000 р. щільність населення в Україні складала 82 чол. на 1 км<sup>2</sup>, у Донецькій області – 185, в АРК – 80, у Кіровоградській – 47, у Херсонській – 43 [5, с. 28]. Тому населення як економічний ресурс конкретних територій повинно в основному розглядатися не з позиції екстенсивності, а передусім – інтенсивності його використання.

В АРК щільність населення у районах також істотно відрізняється: від 21 чол. на 1 км<sup>2</sup> у Чорноморському районі до 57 у Бахчисарайському та 89 – у Сімферопольському, а у містах – від 56 у Судаку до 3357 у Сімферополі та також динамічно зменшується [4, с. 26], втрачаючи своє ресурсне значення.

Третій вид економічного ресурсу – «капітал», умовно може розглядатися у регіонах через вартість основних засобів у фактичних цінах на кінець кожного року [4, с. 64]. Цей вид економічного ресурсу розподілений між регіонами абсолютно нерівномірно. Наприклад, з 14 районів АРК більше 50% основних фондів доводиться тільки на три райони – Бахчисарайський (2624,2 млн. грн. на кінець 2009 р.), Сімферопольський (2611,6) та Червоногвардійський (2002,5). У Советському районі обсяг основних фондів складає усього лише 306,1 млн. грн., у Красноперекопському – 346,3, у Нижньогірському – 430,1, у Чорноморському – 444,7 млн. грн., тоді як у містах – від 876,7 млн. грн. у Судаку до 9495,2 в Ялті, 26651,6 у Керчі та 55201,4 млн. грн. у Сімферополі. Усього по АРК вартість основних фондів склала на кінець 2009 р. 131208,1 млн. грн., а на кінець 2008 р. 107549,2 млн. грн., завдяки яким у 2008 р. фондівіддача з вироблення ВДВ склала 238,469 тис. грн. на 1 млн. вартості основних фондів [4, с. 35, 64].

Інакше кажучи, фондівіддача по ВДВ складає 24% від вартості основних фондів у середньому по АРК. При цьому фондоозброєність усього населення та найнятих робітників дуже істотно відрізняється як за містами, так і за районами. Приміром, мінімальна фондоозброєність у містах складає 146 тис. грн. на 1 найнятого робітника у м. Саки, приблизно середня – 461 тис. грн. – у м. Джанкої, а максимальна – 913 тис. грн. у м. Керчі. У районах ці цифри значно менші – мінімальна 68 тис. грн. – у Чорноморському районі, середня 136 тис. грн. – у Червоногвардійському та максимальна 203 тис. грн. – у Бахчисарайському. Проте, красномовніше виглядають дані із фондоозброєності населення міст та районів АРК. Так, серед міст найменшу фондоозброєність населення має м. Судак – 29,2 тис. грн. на одного мешканця, близький до середнього показник має м. Ялта – 67,2 тис., а найвища фондоозброєність як і раніше у м. Керчі – 180,9 тис. грн.

У районах найменша фондоозброєність 8 тис. грн. на 1 мешканця – у Джанкойському районі, близька до середньої 16,8 тис. грн. – у Сімферопольському та максимальна 29,1 тис. грн. – у Бахчисарайському районі. Отже, у містах фондоозброєність мешканців відрізняється у 6 разів, у районах – у 3,7 разу, а у районах у порівнянні з містами фондоозброєність менше у 3,7–6 рази (табл. 4.8.3).

Умовно можна рахувати ліквідацію різниці у фондоозброєності між усіма містами та районами у напрямі досягнення максимально наявної фондоозброєності у Керчі для міст та в Бахчисарайському районі – для районів – екстенсивним резервом росту економічного розвитку цих територій. Проте сучасні темпи приросту фондоозброєності у містах та районах АРК дозволять не дуже швидко реалізувати ці резерви. Приміром, найвищий приріст у 2009 р. був у Красноперекопському районі та складав 8,7% від підсумкового обсягу фондоозброєності населення цього району у 2009 р. (табл. 4.8.3).

Для того, щоб цей район досяг розмірів цього показника, досягнутих у Бахчисарайському районі у 2009 р. знадобиться більше 17 років  $\left(\frac{29,125 - 11,621}{1,007}\right)$ , Першотравневого району, з його найменшим приростом у 0,6%,

знадобиться 143 роки  $\left(\frac{29,125 - 15,639}{0,094}\right)$ , а Джанкойському району з 1,2% – 222 роки  $\left(\frac{29,125 - 0,004}{0,095}\right)$  (табл. 4.8.3).

**Фондоозбросність міст та районів АРК за вартістю основних засобів  
на кінець 2009 р.**

	Вартість основних засобів, млн. грн.	Фондоозбросність, тис. грн. на 1 мешканця	Фондоозбросність, тис. грн. на 1 найманого працівника	Введення в дію основних засобів, млн. грн.	Приріст фондоозбросності за рахунок введення основних засобів у 2009 р., тис. грн. на 1 мешканця	Приріст фондоозбросності за рахунок введення основних засобів у 2009 р., тис. на 1 найманого працівника	Приріст фондоозбросності за рахунок введення основних засобів у 2009 р., % на 1 мешканця та на 1 найманого працівника
АР Крим	131208,1	66,76	331	2212,9	1,126	5,585	1,7
<b>міста</b>	117248,2						
Сімферополь	55201,4	153,12	429	1244,8	3,453	9,672	2,3
Алушта	2983,6	56,83	243	70,7	1,347	5,748	2,4
Армянськ	1452,9	57,884	208	18,9	0,753	2,7	1,3
Джанкой	4749,5	127,332	461	24,1	0,646	2,34	0,51
Євпаторія	6709,7	54,462	263	65,7	0,533	2,576	0,98
Керчь	26651,6	180,934	913	84,5	0,574	2,894	0,32
Красноперекопськ	3123,0	103,411	347	53,5	1,772	5,944	1,7
Саки	1256,0	51,057	146	18,2	0,740	2,116	1,4
Судак	876,7	29,223	151	14,0	0,467	2,414	1,6
Феодосія	4748,6	44,968	225	38,8	0,367	1,839	0,82
Ялта	9495,2	67,246	264	165,9	1,175	4,621	1,7
<b>Райони</b>	13376,3						
Бахчисарайський	2624,2	29,125	203	31,9	0,354	2,473	1,2
Белогорський	564,3	8,817	87	10,5	0,164	1,615	1,9
Джанкойський	599,5	8,004	100	7,1	0,095	1,183	1,2
Кіровський	548,4	10,156	108	13,5	0,250	2,647	2,5
Красногвардійський	2002,5	22,078	136	72,8	0,803	4,952	3,6
Красноперекопський	346,3	11,621	144	30,0	1,007	12,5	8,7
Ленінський	965,3	15,178	142	17,4	0,274	2,559	1,8
Нижньогорський	430,1	8,400	75	16,3	0,318	2,860	3,8
Первомайський	563,0	15,639	125	3,4	0,094	0,756	0,6
Раздольненський	554,2	16,064	123	20,1	0,583	4,467	3,6
Сакський	816,1	10,530	136	13,9	0,179	2,317	1,7
Сімферопольський	2611,6	16,816	152	80,8	0,520	4,698	3,1
Радянський	306,1	8,924	77	6,2	0,181	1,55	2
Чорноморський	444,7	13,940	68	6,7	0,195	1,031	1,5

Звичайно, з такими темпами приросту вартості основних засобів у районах та містах АРК, навіть у оновленому їхньому вигляді, не можна змиритися. Потрібно велике випередження у кожному районі та місті темпів оновлення основних засобів, що склалися, тим паче, що рівень їхнього зносу у середньому по АРК склав у 2009 р. 66,5%, а у Керчі – аж 84,7%, у Джанкої – 80,8%, у Першотравневому районі – 70% [4, с. 69].

Економіка, заснована на знаннях, базується на трьох найважливіших складових: підвищення рівня освіти населення, розвиток інформаційних технологій, залучення науки та досліджень.

За роки політичної та економічної самостійності України у період з 1991 по 2009 рр. чисельність випускників професійно-технічних учбових закладів знизилася у цілому по Україні до 63,5%, а в Автономній Республіці Крим – до 51,9%. На цьому фоні виросла кількість випускників Внз до 175,6% по Україні та 192,9% в АРК. Оскільки кількість найнятих робітників у цей період зменшилася до 45,6% по Україні та до 38,2% по АРК, освітній рівень працівників, що залишилися, підвищився. Так, якщо у 1990 р. число працівників з повною і неповною вищою освітою у загальній середньорічній чисельності найнятих робітників складало 29,9% в Україні та 31,5% в АРК, то з 2009 р. – 56,2% та 53,6%.

Підвищення середнього рівня знань найнятих робітників не привело до пропорційного росту вироблення ВВП на одну людину. Якщо рівень знань виріс до 188% (з 29,9% до 56,2%) у 2009 р. у порівнянні з 1990 р., то ВВП на душу населення – до 128% (з 4919 до 6300 дол. США за рік). Для порівняння: у Болгарії 2377 дол. у 1990 р. – 12600 у 2009 р., у Польщі 1612 дол. у 1990 р. – 17900 у 2009 р., у Румунії 1648 дол. у 1990 р. – 11600 у 2009 р., у Туреччині – 2616 дол. у 1990 р. – 11500 у 2009 р., у Казахстані 4276 дол. у 1990 р. – 11800 у 2009 р. і т. д. Усі ці країни не мають такого високого рівня знань, як в Україні.

Поліпшення початкових показників створення бази вищої наукової кваліфікації та вищих знань на тлі показників початкових знань вищої освіти, як відношення кількості випущених із Внз студентів до чисельності випускників докторантури і аспірантури з 105 у 1990 р. до 76 у 2009 р. показує зменшення навантаження на одного викладача, який має науковий ступінь до 72%, а, таким чином, створює умови для підвищення якості та ефективності навчання студентів новим знанням. Проте, приведені вище відомості свідчать про нерезалізованість цих потенційних можливостей.

Враховуючи, що вже у 2009 р. чисельність студентів, прийнятих у Внз України, склала 463,9 тис. у порівнянні з 672,2 тис. у 2005 р. (69%), після 2010 р. посилюватимуться процеси із зниження кількості випускників Внз, що поступово приведе до зменшення питомої ваги працівників з вищою освітою у складі найнятих робітників. Для підтримки рівня знань працівників, які забезпечують необхідний населенню ріст економіки у подальші роки, зажадає змінити структуру процесів формування знань працюючого населення, у напрямі актуалізації знань на основі навчання їх новим професіям та підвищення кваліфікації. За 20 років питома вага працівників, які навчилися новим професіям та спеціальностям, зменшилася з 4,3% у 1990 р. до 2% у 2009 р. в Україні і з 3,7% до 2% в АРК, а працівників, які підвищили кваліфікацію – з 30,4% в Україні до 8,4% та з 29,2% в АРК до 8,6%.

Рівень оснащеності найнятих робітників обчислювальною технікою впливає на ефективність економіки регіонів переважно з урахуванням впливу на цю оснащеність структури видів економічної діяльності. Найвищі показники оснащеності обчислювальною технікою з розрахунку на одного найнятого робітника у м. Києві умовно забезпечили і найвищу ефективність його економіки.

Внесок науки та досліджень у формування економіки, заснованої на знаннях, в основному вичерпався у перше десятиріччя самостійності України як держави. У період з 1990 по 2000 рр. чисельність працівників наукових організацій в Україні скоротилася до 38%, а з них фахівців, які безпосередньо виконують наукові та науково-технічні роботи, – до 38,6%. У другому десятиріччі з 2001 по 2009 рр. це зниження склало у порівнянні з 1990 р. 29,7% та 29,5% відповідно.

В АРК у порівнянні з 1991 р. чисельність працівників наукових організацій скоротилася у 2000 р. до 36%, а у 2009 р. – до 28%.

У зв'язку з цим обсяг науково-технічних робіт у порівнянні з обсягом ВВП в Україні склав у 2000 р. усього лише 1,16%, зменшившись до 1,09% у 2005 р. і до 0,95% – у 2009 р. В АРК обсяг НТР складав від ВВП у 2000 р. 0,62%, у 2005 р. – 0,7% та у 2009 р. – 0,45%.

Такі малі розміри НТР перестали робити скільки-небудь помітний вплив на показники ефективності економіки та на формування економіки, заснованої на знаннях, як в Україні в цілому, так і в окремих її регіонах, зокрема в АРК.

Зосередженість 25% усіх студентів України у м. Києві та відповідно усіх кадрів вищої наукової кваліфікації дозволило мати тут найвищий рівень ефективності економіки (2,46) навіть у порівнянні з визнаними у країні економічними лідерами серед регіонів – Дніпропетровською (1,99), Донецькою (1,6), Одеською (1,66), Полтавською (1,62), Запорізькою (1,52) та Харківською (1,51) областями.

Основними шляхами, прийнятими для усіх регіонів, щодо створення економіки, заснованої на знаннях, на найближчі 5–10 років в Україні цілком передбачувано можуть стати заходи із актуалізації знань та компетенцій у ВНЗ, НДІ та на підприємствах:

- підвищення питомої ваги професорсько-викладацького складу, який має наукові ступені докторів та кандидатів наук, до 50–70% від загальної їх кількості;
- досягнення до 2015 р. питомої ваги найнятих робітників, які навчилися новим професіям та спеціальностям – 5%, та які підвищили кваліфікацію – 40%, а до 2020 р. – 10% та 60% відповідно;
- збільшення числа найнятих робітників у порівнянні з 2010 р. до 2015 р. на 25%, а до 2020 р. – ще на 25%;
- збільшення чисельності випускників ПТУЗ до 2015 р. на 20% та до 2020 р. ще на 20%;
- забезпечення розвитку парку обчислювальної техніки в усіх регіонах до 2015 р. до рівня 2010 р. у Дніпропетровській, Одеській та Запорізькій областей, а до 2020 р. – до рівня 2010 р. у м. Києві;
- підвищення обсягів НТР у 2015 р. до 2% від ВВП, а у 2020 р. – до 3% від ВВП у кожному регіоні на основі створення гнучких тимчасових наукових підрозділів у кожному Внз.

Рівень розвитку економіки у регіонах України багато у чому визначається фондоозброєністю її населення. У 2008 р. рівень фондовіддачі АРК за ВДВ складав 24% від вартості її основних фондів.

Фондоозброєність населення районів і міст АРК знаходиться на низькому рівні: від 8 тис. грн. на 1 мешканця до 29 тис. у районах, від 29 тис. грн. до 181 тис. на 1 мешканця у містах.

Оновлення основних фондів та приріст фондоозброєності склало у районах від 0,6% до 8,7% та у містах – від 0,32% до 2,4% від річного розміру вартості фондів та фондоозброєності населення у 2009 р.

Ступінь зносу основних фондів у районах АРК склала у 2009 р. від 41% до 70%, а у містах – від 40,2% до 84,7%.

Існуючі темпи інноваційного оновлення основних фондів зажадають від декількох десятків до сотень років для усунення зносу основних фондів, що накопичився, у районах та містах АРК. Це не зможе стримати наростаючий розпад економіки в її матеріальних галузях.

Для забезпечення відродження економіки матеріальних видів діяльності у районах та містах АРК потрібний пошук організаційно-економічних важелів залучення інвестицій, темпів інноваційного оновлення основних фондів, які дозволяють забезпечити істотне випередження, над темпами зносу існуючих основних засобів.

*Література до підрозділу 4.8*

1. Клэр Морган. Великобритания: знания обеспечивают развитие. Государственное управление в переходных экономиках / Клэр Морган. – МЦ ПИ. – Киев. LGI, зима 2005. – 56 с.
2. Статистичний щорічник. Україна у цифрах за 2009 рік. – К. : ІАА, 2010. – 567 с.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html>.
4. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2009 рік. – Сімферополь : ГУС в АРК, 2010. – 559 с.
5. Постановление Совета Министров СССР «Об организации работы по стандартизации в СССР». Январь 1985 г.
6. Статистичний щорічник України за 2008 рік. Держкомстат України. – К. : І.А.А., 2009. – 567 с.
7. Статистичний щорічник України за 2000 рік. – К. : Техніка, 2001. – 600 с.