

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

А. А. Чухно

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Том 2

КИЇВ • 2010

ББК 65.01
Ч-96

Рецензенти :

- ПАХОМОВ Ю. М. – академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;
- ГРИЦЕНКО А. А. – член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту економіки та прогнозування НАН України;
- САВЧУК В. С. – член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана.

*Рекомендовано до друку Вченою радою економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(Протокол № 4 від 1 грудня 2009 р.)*

*та Вченою радою Академії фінансового управління Міністерства фінансів України
(Протокол № 5 від 16 грудня 2009 р.)*

Чухно А. А.

- Ч-96 Економічна теорія : [у 2-х т.] / А. А. Чухно. – К. : ДННУ АФУ, 2010. – ISBN 978-966-2380-05-7.
Т. 2. – 628 с. – ISBN 978-966-2380-07-1.

Пропонована монографія – це перша спроба змінити уявлення про економічну теорію як конгломерат різномірних теорій і перейти до цілісного, логічно обґрунтованого, системного викладу економічної теорії як науки. Нині поряд з теорією ринкової економіки існують теорії постіндустріальної, інформаційної, економіки, економіки знань, теорія нематеріального, інтелектуального, виробництва з новими поняттями: “інтелектуальний капітал”, “інтелектуальна власність” тощо. Попри зростання їхнього значення вони недостатньо висвітлюються в економічній літературі.

Автор, спираючись на новітній цивілізаційний принцип, подає нове тлумачення предмета економічної теорії, розкриває взаємодію матеріальних і нематеріальних, інтелектуальних, виробничих відносин та інститутів, індустріального ринкового господарства з інформаційною, знанневою, постіндустріальною, економікою, технологічних основ економіки з розвитком людини, виробничих відносин (матеріальних і нематеріальних), що дає змогу зрозуміти глибокі взаємозв'язки різних теорій, категорій і процесів та створити нову логіку і структуру економічної теорії на принципах її цілісності й системності, глибше розкрити закономірності суспільного прогресу.

Для фахівців та наукових працівників у галузі державних фінансів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

ББК 65.01

ISBN 978-966-2380-05-7
ISBN 978-966-2380-07-1 (т. 2)

© Чухно А. А., 2010
© Академія фінансового управління, 2010

ЗМІСТ

Частина I. ПОЄДНАННЯ ІНДУСТРІАЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО, ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО, ТИПІВ РОЗВИТКУ

Розділ 1. ОБ'ЄКТИВНІ ОСНОВИ І КОНКРЕТНО-ІСТОРИЧНІ УМОВИ ПОЄДНАННЯ ДВОХ ТИПІВ РОЗВИТКУ	8
1.1. Особливості становлення інформаційного, постіндустріального, суспільства	8
1.2. Співвідношення індустріального та інформаційного, постіндустріального, розвитку	17
1.3. Національні та світові програми створення інформаційного суспільства	22
Розділ 2. ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	29
2.1. Глобальні світові тенденції та перехідний період в Україні	30
2.2. Сутність перехідного періоду	33
2.3. Особливості перехідної економіки	36
2.4. Моделі перехідної економіки	39
2.5. Етапи і тривалість перехідного періоду	44
Розділ 3. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ	47
3.1. Власність як економічна категорія	47
3.2. Розвиток економіки і зміни форм власності	49
3.3. Сучасні форми власності	53
3.4. Новітні тенденції у розвитку відносин власності	58
3.5. Роздержавлення і приватизація власності в Україні	60
Розділ 4. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ, ЇЇ СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ	66
4.1. Сутність інтелектуальної власності	69
4.2. Структура інтелектуальної власності	74
4.3. Проблеми охорони інтелектуальної власності	82
4.4. Створення системи захисту інтелектуальної власності	85
4.5. Становлення і розвиток ринку об'єктів інтелектуальної власності	95
4.6. Визначення вартості (ціни) інтелектуального продукту	98

Розділ 5. КАПІТАЛ: СУТНІСТЬ І ФОРМИ	101
5.1. Капітал як економічна категорія	101
5.2. Капіталізація економіки України	106
Розділ 6. ЗРОСТАННЯ РОЛІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	136
6.1. Сутність та особливості інтелектуального капіталу	138
6.2. Інтелектуальний капітал і зміни в соціально- та організаційно-економічній структурах виробництва	144
6.3. Визначення вартості (ціни) інтелектуального капіталу	153
Розділ 7. РОЗВИТОК ВАРТІСНИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	160
7.1. Взаємодія теорій трудової вартості та граничної корисності	160
7.2. Вартість, створена знаннями	165
Розділ 8. ІННОВАЦІЙНИЙ ТИП РОЗВИТКУ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І РОЛЬ У ПРОГРЕСІ ЦИВІЛІЗАЦІЇ	175
8.1. Сутність та історичне місце інноваційного типу розвитку	176
8.2. Інноваційний потенціал: шляхи і методи його формування та розвитку	187
8.3. Роль інформації і знань як нового фактора виробництва в інноваційному розвитку	244

Частина II. ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розділ 9. ПІДПРИЄМНИЦТВО І ПІДПРИЄМСТВО (ФІРМА)	268
9.1. Сутність понять “підприємець” і “підприємництво”	268
9.2. Організація підприємницької діяльності	273
9.3. Підприємство (фірма)	277
9.4. Види підприємств	279
9.5. Капітал – основа підприємницької діяльності	287
Розділ 10. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА Й ОБІГУ. ПРИБУТОК. РЕНТА	297
10.1. Сутність витрат виробництва й обігу, їхні структури і види	297
10.2. Прибуток, його норма і напрями використання	305
10.3. Рента, її сутність та види. Земельна рента. Ціна землі	311
Розділ 11. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ, РИНОК ПРАЦІ, ЗАЙНЯТІСТЬ, ЗАРОБІТНА ПЛАТА І РІВЕНЬ ЖИТТЯ	318
11.1. Трудовий потенціал, ринок праці та зайнятість	318
11.2. Заробітна плата	324
11.3. Заробітна плата і відтворювальні пропорції	335
11.4. Рівень життя	340

Частина III. МАКРОЕКОНОМІКА

Розділ 12. МАКРОЕКОНОМІКА І НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ	356
12.1. Основні ознаки макроекономіки	356
12.2. Валовий внутрішній продукт, його складові та методи обчислення ...	360
12.3. Номінальний і реальний ВВП. Дефлятор ВВП	368
12.4. Форми національного багатства	371
Розділ 13. ФІНАНСОВА СИСТЕМА	374
13.1. Сутність і роль фінансів	374
13.2. Фінансова система	377
13.3. Податкова система	380
13.4. Державний бюджет, його формування і використання	387
Розділ 14. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ	401
14.1. Економічний розвиток: сутність і структура	401
14.2. Створення Й. Шумпетером теорії економічного розвитку	407
14.3. Чинники та критерії економічного розвитку	416
14.4. Макроекономічна нестабільність	420
14.5. Шляхи виходу із ситуації, що склалася в Україні	424
Розділ 15. СУЧАСНА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА: ЇЇ ПРИРОДА, ШЛЯХИ І МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ	430
15.1. Природа і типи економічних криз	430
15.2. Конкретно-історичний характер і тривалість криз	433
15.3. Сучасна фінансова криза та її зв'язок з економічною кризою	438
15.4. Шляхи і методи подолання кризи	445
15.5. Посилення економічної ролі держави	451

**Частина IV. МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ
СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Розділ 16. ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	456
16.1. Теоретико-методологічні основи господарського механізму	456
16.2. Основні напрямки формування еволюційного господарського механізму	468
Розділ 17. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ...	476
17.1. Зміна структури підприємств у новій економіці	476
17.2. Застосування інноваційних конкурентних стратегій	487
17.3. Розвиток банківської та фінансової системи	498

17.4. Удосконалення державного економічного регулювання у процесі становлення нової економіки	511
17.5. Зміни у державному регулюванні соціальної і податкової сфер	517
17.6. Розвиток міжнародних механізмів регулювання в умовах поглиблення міжнародного поділу праці та “цифрові прірви”	526
Розділ 18. ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ..	535
18.1. Сутність і структура національної інноваційної системи	535
18.2. Формування національної інноваційної системи у сфері виробництва товарів і послуг	538
18.3. Формування НІС у сфері виробництва знань і технологій	552

Частина V. СУЧАСНЕ ВСЕСВІТНЄ ГОСПОДАРСТВО

Розділ 19. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЙОГО ЕВОЛЮЦІЯ	572
19.1. Сутність і структура світового господарства	572
19.2. Міжнародний поділ праці й утворення світового господарства	574
19.3. Інтернаціоналізація господарства та інтеграційні процеси	577
19.4. Глобалізація економіки – вищий ступінь інтернаціоналізації господарства, форма становлення інформаційного способу виробництва	582
Розділ 20. ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ФОРМИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	589
20.1. Глобалізація виробництва	589
20.2. Розвиток світового ринку товарів і послуг	591
20.3. Посилення міжнародного руху капіталу	593
20.4. Глобалізаційні фактори розвитку людини	594
Розділ 21. СВІТОВІ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ	597
21.1. Сутність і форми валюти та міжнародних валютних відносин	597
21.2. Міжнародний валютний ринок	602
21.3. Валютний курс	605
21.4. Міжнародні валютні системи та їх еволюція	608
21.5. Сучасні міжнародні кредитні відносини	614
21.6. Механізм регулювання зовнішньоекономічних зв'язків	616
Розділ 22. СУПЕРЕЧНОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	621
22.1. Технологічний принцип визначення структури світової економіки ...	621
22.2. Шляхи подолання технологічної та економічної прірви між розвинутими та економічно відсталими країнами	624

==== Частина I =====

**ПОЄДНАННЯ ІНДУСТРІАЛЬНОГО
ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО,
ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО,
ТИПІВ РОЗВИТКУ**

Об'єктивні основи і конкретно-історичні умови поєднання двох типів розвитку

1.1. ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО, ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО, СУСПІЛЬСТВА

Становлення нового суспільства завжди пов'язано з великими труднощами. Зокрема, в літературі висловлено низку думок, які можуть зашкодити глибокому реалістичному підходу до розуміння цієї проблеми. Одні автори, виходячи з того, що нове суспільство якісно відмінне від існуючого, вважають, що ні нової економіки, ні економіки знань, ні інноваційної економіки у світі не існує. Вони сформулюються років через 15–25, коли домінуватиме новий технологічний уклад¹.

Інші автори, навпаки, вважають, що нове суспільство не лише існує, а й вже має власну історію, бо спостерігаємо три взаємопов'язані суспільства, або три фази одного суспільства: комунікаційну, інформаційну і знаннєву, тобто суспільство, засноване на знаннях².

З обома поглядами погодитися не можна. Якщо розвинуті країни перейшли до інформаційної, постіндустріальної, стадії, то, безперечно, нова економіка існує. В економічній літературі така економіка тією чи іншою мірою описується, що є свідченням реальності її існування. І проблема полягає не в тому, існує чи не існує нове суспільство, а в тому, що воно собою являє. І тут знову натрапляємо на суперечливі трактування. Одні автори, спираючись на секторний принцип, уявляють інформаційну економіку як щось цілісне, виокремлене. Інші вважають, що інформація проходить через усі сфери і галузі економіки, тому рівень розвитку нової економіки визначають за рівнем інформатизації країни. Аналіз доводить, що обидва підходи мають місце, але кожен сам по собі не дає цілісного уявлення про нове суспільство. Сучасна нова економіка – це єдність інформаційного сектора та

¹ Біляцький С. Д. Знання – нова парадигма прогресу для України / С. Д. Біляцький, А. Б. Добровольська // Зовнішня торгівля: право і економіка. – 2006. – № 5 (28). – С. 11.

² Згуровский М. Путь к обществу, основанному на знаниях / М. Згуровский // Зеркало недели. – 2006. – № 2. – С. 14.

інформатизації не лише економіки, а й усього суспільства. Німецькі вчені, які мають можливість аналізувати реально існуючу нову економіку, дійшли таких висновків.

Із суто секторної позиції питома вага нової економіки, зазначають вони, все ще незначна. Якщо брати до уваги лише ті галузі, що виробляють і реалізують прилади й устаткування інформаційних і комунікаційних технологій чи пропонують комунікаційні послуги, то в Німеччині їхня частка у ВВП становить близько 6 % і в них зайнято 3 % усієї робочої сили, що складає приблизно 1,2 млн осіб.

Якщо ж під структурною зміною розуміти виробничо-технічну зміну, яка полягає у проникненні інформаційних технологій практично у всі галузі економіки, то можна дійти висновку, що ми вже давно перебуваємо у новій економіці. Складно уявити сьогодні якусь сферу або робоче місце без застосування сучасних ІТ, і цей процес ще далекий від свого завершення¹. Тому для оцінки реальності нової економіки необхідно враховувати як зростання самого сектора інформаційної економіки, так і рівень проникнення нового фактора виробництва, тобто інформації і знань, в усі сфери і галузі економіки. Обмеження однієї із цих складових процесу інформатизації неминуче призводить до викривлень в оцінці рівня розвитку інформаційної економіки.

Частка сектора ІТ у ВВП коливається від 5,3 % у Франції до 9,3 % у Швеції. У зайнятості частка цих технологій значно менша – від 3,1 % у Німеччині до 6,3 % у Швеції. Як бачимо, з позиції утворення окремого інформаційного сектора економіки він все ще невеликий. Але було б неправильним обмежити цим нову економіку. “Той, хто інтерпретує нову економіку як суто секторне явище, – підкреслюють німецькі вчені, – без сумніву, применшує її значення. У традиційних економічних сферах інформаційні блага стають дедалі важливішим фактором витрат, зростає вміст інформації в кінцевих продуктах. Ручна праця і фактори фізичних затрат всюди втрачають своє значення, у той час як важливішими стають нематеріальні фактори”². Це означає, що для оцінки рівня розвитку інформаційної економіки поряд з секторальним підходом необхідно врахувати рівень інформатизації традиційних економічних сфер. Для цього німецькі вчені застосували метод визначення питомої ваги обробки інформації у загальному обсязі усіх видів діяльності в народному господарстві. Розрахунки довели, що праця, пов’язана з обробкою інформації, становить близько 43 % усіх видів діяльності³. На основі цього доходимо висновку, що перехід до нової економіки, який розпочався з середини 1990-х років, насправді є тривалим процесом, який “зумовлює фундаментальний переворот у виробничих структурах народного господарства”. Але було б помилковим думати, що цей процес завершився або навіть близький до завершення. Варто віддати належне реалістичній оцінці цих процесів німецькими вченими.

“Дотепер, – пишуть вони, – помітними є лише зародки структури нової економіки”⁴. Але це не будь-які малозначущі явища, а такі, які дають змогу “...передба-

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми прояву, причини і наслідки / Х. Клодт [та ін.]. – К. : Таксон, 2006. – С. 27.

² Там само. – С. 28.

³ Там само.

⁴ Там само.

чити, що вона поставить підприємства, робочу силу й економічну політику перед цілком новими вимогами”¹. Інакше кажучи, не лише інноваційні процеси, а навіть “зародки структури нової економіки” є реальністю і зумовляють зміни в організації, функціонуванні та управлінні економікою.

Складнішим є другий підхід, згідно з яким одні автори вважають, що людство залишило позаду комунікаційне, інформаційне суспільство і тепер створює суспільство, засноване на знаннях, а інші – фактично ототожнюють нову економіку, економіку знань та інноваційну економіку.

Справді, нове суспільство називають і постіндустріальним, і інформаційним, і суспільством, побудованим на знаннях. І тут суперечності немає. Нова економіка і суспільство, чи називається воно інформаційним чи суспільством знань, за своїми історичним місцем і природою є постіндустріальним суспільством, тобто суспільством, яке існує після індустріального. Іншим потужним аргументом є те, що новому суспільству і його економіці поряд з традиційними факторами виробництва – землею, капіталом і працею, притаманний новий фактор – інформація і знання. Історія свідчить, що фактор виробництва визначає не лише характер, а й назву суспільства. Коли поряд із землею і працею виник такий фактор, як капітал, то суспільство стало капіталістичним. У сучасних умовах двоїста назва нового фактора виробництва – інформація і знання – означає, що ці поняття являють собою органічну єдність: знання поширюються через систему інформації, водночас зміст інформації становлять знання. Знання не можуть існувати поза системою інформації, а інформація без знань втрачає сенс. Тому, називаючи суспільство інформаційним, мається на увазі перша складова нового фактора виробництва – інформація. Коли його називають суспільством знань, то акцентують увагу на другій складовій цього фактора виробництва – на знаннях. Але за своєю природою це не різні речі, а складові такої єдності, як новий фактор виробництва, і тому немає підстав видавати інформаційне суспільство і суспільство знань за начебто різні види суспільства. Безперечно, мають рацію німецькі вчені, які вважають інформаційну економіку і економіку знань синонімами².

Незважаючи на цю єдність і всупереч їй, робляться спроби штучно роз’єднати інформацію і знання та стверджувати, що інформаційне суспільство і суспільство, побудоване на знаннях, існують окремо. А якщо врахувати, що система інформації й знань базується на комунікаційній інфраструктурі, то це дає підставу поряд із суспільством знань виокремити комунікаційне суспільство. Оскільки це відбувається протягом короткого часу, то більше нагадує калейдоскоп, ніж складний процес суспільно-економічного поступу.

Такі результати досягаються підміною розвитку суспільства змінами в технології. “Комунікаційне та інформаційне суспільства, – пише М. Згуровський, – базуються на технологіях, суспільство, побудоване на знаннях – на людях-творцях, озброєних технологіями”³. Як бачимо, йдеться про логіку становлення нового тех-

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми прояву, причини і наслідки / Х. Клодт [та ін.]. – К. : Таксон, 2006. – С. 28.

² Там само.

³ Згуровський М. Путь к обществу, основанному на знаниях / М. Згуровский // Зеркало недели. – 2006. – № 2. – С. 14.

нологічного способу виробництва. Історія свідчить, що промислова революція в Англії, яка відкрила індустріальну епоху, має власну логіку створення машинного виробництва. Спочатку було винайдено ткацький верстат, що спричинив удосконалення техніки прядіння, а разом вони сприяли винаходу нової енергетичної сили – парового двигуна, що зумовило розвиток металургії і машинобудування – складових становлення індустріального технологічного способу виробництва.

Існує певна логіка розвитку науково-технологічної революції кінця ХХ ст. Спочатку було освоєно виробництво напівпровідників, нових матеріалів (1970–1980-ті роки), потім – комп'ютерів (1980–1992 рр.), технології передачі даних та інтернет (1994–2000 рр.) й інформаційні технології (інновації у технологіях обробки й аналізу інформації) тощо. Як бачимо, це етапи становлення інформаційного (постіндустріального) технологічного способу виробництва. І немає жодних підстав видавати їх за різні суспільства.

Дослідження нового суспільства передбачає поряд з характеристикою його технології, технологічного способу виробництва розкриття суспільних, виробничих відносин, які визначають його соціально-економічну сутність. Якщо машинна техніка в індустріальну епоху реалізує і примножує головним чином фізичні сили людини, то інформаційно-комунікаційні технології, комп'ютерна техніка реалізують і примножують можливості людського розуму. Техніка і технологія виробництва зумовили виникнення якісно нових понять: інтелектуальна праця, інтелектуальний продукт, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, які визначають нові роль і місце людини у виробництві і суспільстві. В індустріальному суспільстві є величезна кількість засобів виробництва, які зосереджені в руках порівняно невеликого прошарку власників, протистоять робітнику і змушують його найматися, щоб здійснювати виробництво. У новому суспільстві працівник поєднує здатність до праці, робочу силу, знання та досвід їх використання, що істотно змінює становище людини у виробництві й у суспільстві. Щоб бути носієм сучасних знань, людина повинна мати необмежені можливості для освіти, загальної і професійно-технічної, не лише високий життєвий рівень, а й широкий доступ до культури, духовного зростання. Адже чим кращі умови для життя і праці, усебічного розвитку людини, тим багатші і людина і суспільство.

Отже, як зазначають німецькі вчені, новому суспільству притаманні “далекосяжні зміни у сфері праці. Найманого робітника з трудовим договором дедалі частіше замінюватиме робітник з навичками праці у команді і з підрядним договором на виконання робіт чи послуг під власну відповідальність. Іншими словами: робітник за наймом ставатиме підприємцем з гуманного капіталу”¹.

Сучасна епоха висунула проблему співвідношення нової, інформаційної економіки та інноваційного розвитку. Як зазначалося, окремі автори “прирівнюють” інноваційний розвиток до нової економіки, економіки знань. З цим погодитися не можна. Інноваційна економіка – це така економіка, яка розвивається на основі впровадження нововведень, інновацій, науково-технічного оновлення виробництва. Інноваційний тип розвитку розкрито Й. Шумпетером ще на початку ХХ ст.,

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми прояву, причини і наслідки / Х. Клодт [та ін.]. – К. : Таксон, 2006. – С. 16.

тобто задовго до виникнення нової економіки, економіки знань, чи інформаційної економіки. Але фактичне впровадження і поширення інноваційного типу розвитку відбувається разом з формуванням нової економіки. І це не випадково. Адже саме інформаційно-комунікаційні технології виявилися гнучкими, порівняно дешевими і дійовими. Вони забезпечують прискорення зростання й удосконалення виробництва, підвищення його ефективності. “Розвиток нової економіки, – зазначають німецькі вчені, – прискорюється передусім за рахунок інформаційних і комунікаційних технологій. Вони відкривають доступ до майже кожного виду інформації з майже необмеженою швидкістю у майже кожному місці на землі. Так інформація стала недорогим і наявним у достатній кількості економічним фактором; і логічним наслідком цих змінених обмеженостей є те, що інформація дедалі інтенсивніше використовуватиметься в усіх сферах економіки”¹.

Тісний взаємозв'язок і взаємодія інноваційного розвитку з інформатизацією економіки стали підставою не тільки для “прирівнювання” цього процесу до нової економіки, але якоюсь мірою і для їх ототожнення. Таке тлумачення є невиправданим. Адже нова економіка, інформаційна економіка, чи економіка знань – це поняття, які характеризують соціально-економічний тип виробництва, а інноваційний розвиток свідчить про характер економічного зростання, яке досягається шляхом нововведень, інновацій, науково-технологічного удосконалення виробництва. Тому нова економіка, інформаційна економіка та інноваційний розвиток – це різні поняття. Ігнорування такої відмінності неминуче призводить до похибок у дослідженнях. Прикро ще й те, що нічим не виправдане “прирівнювання” різних за змістом і суспільною роллю понять призвело до хибного трактування шляхів цивілізаційного процесу. Замість руху від індустріального до інформаційного, постіндустріального, суспільства дослідники стверджують, що “Європа індустріальна перетворюється на Європу інноваційну”.

“Найзагальніша тенденція, яка спостерігається на континенті, полягає в тому, що в господарській моделі європейських країн відбувається кардинальна переорієнтація на формування інноваційної соціально орієнтованої економіки шляхом інтенсивного використання передових наукових, технологічних, економічних і соціальних знань на благо усього суспільства”². Наведені дослідниками статистичні матеріали і теоретичні узагальнення переконливо розкривають роль і значення інноваційного розвитку на сучасному етапі³.

Внутрішній механізм формування суспільства. Важливою умовою правильного розуміння нового суспільства та його економіки є розкриття процесу його розвитку. Досвід засвідчує, що це складна проблема. Наприклад, промислова революція в Англії наприкінці XVIII ст. визначила перехід суспільства від доіндустріальної, аграрної стадії до індустріальної, для якої характерний швидкий розвиток промисловості, великого машинного виробництва. Але розвиток індустріальних

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми прояву, причини і наслідки / Х. Клодт [та ін.]. – К. : Таксон, 2006. – С. 29.

² Біляцький С. Д. Знання – нова парадигма прогресу для України / С. Д. Біляцький, А. Б. Добровольська // Зовнішня торгівля: право і економіка. – 2006. – № 5 (28). – С. 17.

³ Там само.

форм виробництва, тобто промисловості, зовсім не означає, що аграрне виробництво витісняється. Навпаки, нове суспільство забезпечує його значне піднесення на основі широкого впровадження досягнень науки і техніки. Інакше кажучи, такий елемент, як сільське господарство, що було домінуючим у доіндустріальну епоху, за нових індустріальних умов не зникає, а значно зростає шляхом його модернізації на основі машинного виробництва. Те саме відбувається з промисловістю при переході до інформаційного (постіндустріального) суспільства. Вона не зникає, а перебудовується на базі інформаційно-комунікаційних технологій, комп'ютерної техніки, змінюється її структура і науково-технологічний рівень. Всупереч цьому деякі дослідники вважають, що не лише при переході до нового суспільства, а й у новому суспільстві відбувається поступове заміщення традиційних індустріальних засобів виробництва новими, що продукують прогресивні знання, з допомогою яких створюються додаткові багатства¹.

Більше того, характеризуючи економіку знань, вони стверджують, що виникає нове явище, коли інформація і наукові знання стають головними продуктивними факторами замість матерії і енергії та визначають як стратегічний потенціал суспільства, так і перспективи його розвитку. Отже, дослідники вважають, що матерія і енергія витісняються чи навіть зникають, а їхнє місце посідають інформація і знання. Звичайно, це не так. Ні матерія, ні енергія не зникають, бо ні інформація, ні знання не можуть замінити продукти харчування, одяг, житло, продукти тривалого користування, які мають матеріальну природу. Без них неможливе життя людини, суспільства. Тому розвиток інформаційного суспільства чи суспільства знань – це не заміщення індустріального виробництва, а розвиток разом з ним інформаційної економіки, інформаційного виробництва. Один з основоположників теорії інформаційного (постіндустріального) суспільства Д. Белл, аналізуючи розвиток нової економіки і суспільства, зазначає, що постіндустріальне суспільство не заміщує індустріальне чи аграрне суспільство, воно додає новий аспект, у тому числі у галузі використання даних та інформації, що є необхідним компонентом суспільства, яке ускладнюється².

Неправильне розуміння розвитку нової економіки і суспільства неминуче зумовлює спрощений, однобічний підхід до трактування шляхів їх творення.

Матеріальне виробництво і сфера послуг. Нова економіка і суспільство характеризуються принципово новою структурою. Тисячоліттями панувало матеріальне виробництво, люди виробляли матеріальні блага для задоволення власних потреб, а сфера послуг, тобто освіта, наука, охорона здоров'я, культура, сприяла розвитку матеріального виробництва через наукові відкриття, підготовку висококваліфікованих фахівців, піднесення культури.

У ХХ ст. науково-технологічна революція зумовила таке удосконалення матеріального виробництва, коли порівняно невелика зайнятість (20–30 % працюючих) створює достатні для задоволення матеріальних потреб людини й суспільства обсяги матеріальних благ, у сфері послуг зосереджується до 70–80 % працюючих, вона перетворюється на панівну сферу економіки. І це не випадково. Адже

¹ Згуровский М. Путь к информационному обществу / М. Згуровский // Зеркало недели. – 2005. – № 34. – С. 16.

² Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism / D. Bell. – N.Y. : Basic Books, 1996. – P. 147.

сфера послуг слугує розвитку людини, а такі її галузі, як наука і освіта, відіграють роль безпосередньої продуктивної сили.

Таблиця 1.1 досить показова. В розвинутих країнах частка сільського господарства у виробництві ВВП коливається від 1 % у США до 2,5 % у Франції. Навіть якщо брати не одну країну, а Європейський Союз, куди входить більшість розвинутих країн, то тут у середньому сільське господарство дає 2,2 % ВВП, що майже вдвічі менше середньосвітового значення. Частка промисловості розвинутих країн коливається від 20,7 % у США до 28,6 % у Німеччині. По країнах ЄС в середньому 27,3 % і по світу – 32 %. Головну, панівну роль в економіці цих країн відіграє сфера послуг. Її питома вага коливається від 78,3 % у США до 70 % у Німеччині. По ЄС в середньому 70,5 % і по світу – 64 %. Незважаючи на істотні відмінності по країнах і по такому великому об'єднанню, як ЄС, у світових масштабах панівною є сфера послуг.

Таблиця 1.1

Структура економіки різних країн у ВВП

Країна, регіон	Питома вага сфер економіки у виробництві ВВП, %				ВВП, млрд дол. США
	Сільське господарство	Промисловість	Послуги	Інформаційно- комунікаційні технології	
США	1,0	20,7	78,3	7,6	12 410
Китай	14,4	53,1	32,5	–	8 172
Німеччина	1,1	28,6	70,3	4,3	2 454
Франція	2,5	21,4	76,1	3–5	1 822
Індія	20,6	28,1	57,3	–	3 699
Японія	1,3	25,3	73,4	3–5	3 914
ЄС	2,2	27,3	70,5	3–5	12 180
Росія	5,0	35,0	60,0	1,0	1 539
Україна	22,5	33,2	44,3	1,0	319
Світ	4,0	32,0	64,0	2,2	59 590

Джерело: Сухарев О. С. Парадокси информационной экономики / О. С. Сухарев // Капитал страны. – 2008. – 2 декабря [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/979>.

У межах цієї загальної закономірності зміни структури економіки можна бачити істотні відмінності. Так, Китай і Індія швидко зростають, підвищується їхня роль в економіці світу. Але між ними істотні відмінності. Якщо роль сільського господарства, хоч і відмінна, але незначна. В Китаї на нього припадає 14,4 % ВВП, а в Індії – 20,6 %. Зате роль промисловості у створенні ВВП – зовсім протилежна. На її частку в Китаї припадає 53,1 % ВВП, а в Індії – 28,1 %, тобто майже вдвічі менше. Це визначає роль сфери послуг. У Китаї на неї припадає 32,5 %, тобто третина, тоді як в Індії – 51,3 %, більше половини.

І нарешті, Росія і Україна. Відмінності теж істотні. Якщо в Росії на сільське господарство припадає 5 %, то в Україні – 22,5 %. Показники по промисловості

близькі – відповідно 35 % і 33,2 %. Але щодо сфери послуг, то тут різниця велика. Якщо в Росії на неї припадає 60 %, то в Україні – 44,3 %.

Істотні зрушення у структурі й факторах суспільного виробництва зумовили проблему взаємозв'язку і взаємодії, механізму розвитку економіки і суспільства.

Замість того, щоб розкрити цю проблему, навіть відомі вчені всіляко доводять, що побудова інформаційної економіки, чи економіки знань, досягається шляхом розвитку науки та освіти, тобто шляхом інформатизації та нарощування знань. Методологічний прорахунок полягає в тому, що дослідники ігнорують роль високорозвинутого матеріального виробництва у піднесенні нової економіки, його високий науково-технологічний рівень, продуктивність праці, без якої не можна змінити структуру економіки, забезпечити швидкий розвиток і панівне становище сфери послуг. Адже без піднесення матеріального виробництва не можна забезпечити рівень життя, гідний нового суспільства. До того ж матеріальне виробництво, промисловість створюють інформаційно-комунікаційну техніку, інформаційно-комунікаційну інфраструктуру суспільства, у тому числі науки та освіти. Цілком зрозуміло, що за таких умов не лише не можна недооцінювати і тим більше ігнорувати матеріальне виробництво, а навпаки, необхідно розкривати його взаємозв'язок і взаємодію з інформатизацією та нарощуванням знань.

Про величезну роль матеріального виробництва у розвитку науки, техніки і освіти в Україні годі й говорити. Довготривала і затяжна економічна криза зумовила нечуване руйнування не лише самого виробництва, а й головної продуктивної сили суспільства. Разом зі знищенням високотехнологічного виробництва, у тому числі й електронної промисловості, виявилися непотрібними ні наука, ні величезна кількість висококваліфікованих робітників, інженерно-технічних працівників, науковців. І якщо ми хочемо відновити економічний та інтелектуальний потенціал, то для цього потрібно не лише успішне функціонування системи освіти і науки, а насамперед зростання економіки. Навіть у період нечуваного спаду виробництва вищі навчальні заклади готували кадри, але це не стримувало негативні процеси. Тому науковий і освітній потенціал діють не самі по собі, а у безпосередньому зв'язку з розвитком виробництва. Адже тільки у виробництві наукові та освітні досягнення перетворюються на економічні результати. Власне досягнення науки та освіти становлять лише потенційні можливості, і тільки впровадження їх у виробництво справляє реальний вплив на розвиток економіки.

Без розвитку виробництва, як засвідчує практика, ми не можемо використати висококваліфіковану працю, а тому й набуті знання. Дослідження доводять, що й нині висококваліфіковані робітники, інженери і техніки, науковці змушені застосовувати свій фах на роботах, далеких від їхньої кваліфікації. Так, не за спеціальністю працюють 70 % осіб, які отримали освіту з фізичних, математичних і технічних наук, 40 % – біологічних і медичних, 70 % – прикладних наук і техніки¹.

Економічний розвиток потребує наукових розробок і висококваліфікованих фахівців. Тому всебічне розкриття взаємозв'язку і взаємодії матеріального вироб-

¹ Перший Всеукраїнський перепис населення: історичні, методологічні, соціальні, економічні, етнічні аспекти / Н. С. Власенко, Е. М. Лібанова, О. Г. Осауленко та ін. ; Держкомстат України ; Ін-т демографії та соц. досліджень НАН України. – К., 2004. – С. 420.

ництва і сфери послуг, у тому числі науки та освіти, дає змогу приймати науково обґрунтовані рішення. Звичайно, це зовсім не означає, що освіта, а тим більше наука прямують за виробництвом. Навпаки, і наука і освіта мають передбачати випереджальні потреби виробництва і забезпечувати їх своєчасне задоволення. Отже, взаємодія виробництва, з одного боку, науки та освіти, з другого – це складний і багатогранний процес. Найбільший ефект досягається тоді, коли здобутки науки та освіти успішно реалізуються у виробництві.

Зазначене переконливо свідчить, що суспільно-економічний прогрес йде від простого до складного. Тому не спрощення цього процесу, не зведення всього до інформатизації чи нарощування знань, а розкриття усього розмаїття зв'язків і залежностей, передусім їхньої взаємодії з виробництвом, має становити наукову основу економічної політики держави.

Другим важливим принципом державної економічної політики є конкретно-історичний підхід до аналізу проблем соціально-економічного розвитку. Так, розвинуті країни, де рівень матеріального виробництва і сфери послуг був високий, у процесі становлення нової економіки і суспільства розв'язували менше коло проблем і могли більше зосередитися на питаннях інформатизації і нарощування знань.

В умовах України, економіка якої надто відстала, має переважно сировинний характер і значна частина населення живе за межею бідності, проблеми піднесення матеріального виробництва до рівня, здатного забезпечити відповідний матеріальний добробут, стають особливо актуальними. Цілком зрозуміло, що інформатизація і нарощування знань сприяють прискоренню цього процесу, а отже, й розвитку економіки в цілому. Тому особливість створення інформаційного суспільства, суспільства знань в Україні полягає у набагато глибшому порівняно з розвинутими країнами поєднанні процесів інформатизації і нарощування знань з розвитком матеріального виробництва, аби подолати його відставання і вийти на сучасний цивілізаційний рівень.

Наукова методологія і математичні методи. Ще виразніше абсолютизація інформатизації і нарощування знань та ігнорування виробництва виявляється у знавців математичних методів. Вони використовують математичні розрахунки, індекси, які дають змогу уникнути реалій життя і робити дивовижні висновки. Так, М. Згуровський вважає, що Україна серед 45 країн світу посідає 40-ве місце за готовністю до переходу у суспільство знань (knowledge society – суспільство знань). Це “кращі країни світу”, куди не увійшли ні Росія, ні Китай¹. Зазначене твердження викликає великий сумнів щодо його справедливості, оскільки згадані країни є лідерами економічного зростання. Проте автор пише про “українську модель К-суспільства”, про “наближення України до К-суспільства”.

На якій підставі зроблено ці “надихаючі” висновки? На основі системи індексів: інтелектуальних активів, перспективності розвитку суспільства, якості розвитку суспільства, що синтезуються в узагальнюючому показнику рівня наближення країни до суспільства знань.

Відразу зазначимо, що розробка таких індексів викликає науковий і практичний інтерес. Адже кожна країна може одержати конкретне уявлення про своє міс-

¹ Згуровський М. Путь к обществу, основанному на знаниях / М. Згуровский // Зеркало недели. – 2006. – № 2. – С. 14.

це в історичному процесі становлення нового суспільства. Водночас це незмірно підвищує вимогливість до наукової обґрунтованості таких індексів. Саме тут виникають серйозні сумніви. Наприклад, індекс якості розвитку суспільства враховує показник нерівності розподілу соціальних і матеріальних благ між громадянами і, по суті, ігнорує показник виробництва ВВП на душу населення.

Як це не дивно, автор цитованої праці намагається довести, що високий рівень виробництва ВВП на душу населення начебто не має вирішального значення. Не братимемо до уваги, що це головний показник рівня економічного розвитку країни, що він є одним з ключових чинників, який визначає рівень життя населення. Прикро те, що недооцінка показника виробництва ВВП на душу населення суперечить позиції самого автора, який постійно повторює, що суспільство знань забезпечує високу якість життя і безпеки кожного громадянина, а показник виробництва на душу населення, який називає "індексом заможності", не лише не враховує в індексі становлення суспільства знань, а намагається довести, що його вплив не є вирішальним. Дивна позиція: якщо реалії життя не відповідають математичним вправам, то тим гірше реаліям життя?!

Україна за виробництвом ВВП на душу населення перебуває на 106-му місці серед 180 членів МВФ. Як же узгоджуються між собою 106-те місце за реальним показником і 40-ве місце за штучним індексом наближення до суспільства знань?

Практика вкотре доводить, що за всієї досконалості математичних методів, але без ґрунтовно розробленої методології, вони виявляються науково не спроможними.

Всебічне розкриття проблеми становлення інформаційного суспільства, чи суспільства знань, має велике теоретичне і практичне значення. Воно дає змогу не лише уникнути обмеженості, спрощеного уявлення про майбутнє суспільство та період його побудови, а й застерігає від неправильних рішень у науці, політиці щодо шляхів створення суспільства знань, подолання відставання і виходу на нові цивілізаційні обрії.

1.2. СПІВВІДНОШЕННЯ ІНДУСТРІАЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО, ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО, РОЗВИТКУ

Важливою умовою наукової обґрунтованості економічної стратегії є правильне розуміння закономірностей суспільно-економічного розвитку. На сучасному етапі ця вимога передбачає врахування співвідношення індустріального та постіндустріального типів розвитку. Річ у тім, що відбувся перехід розвинутих країн на нову, вищу, постіндустріальну стадію цивілізаційного прогресу, яка докорінно відрізняється від індустріальної. Якщо раніше панувало матеріальне виробництво, то нині – сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво. Проте це не означає, що матеріальне виробництво зникло. Воно продовжує існувати, але завдяки високому науково-технічному рівню виробництва і продуктивності праці. Наприклад, функціонування такого потужного промислового потенціалу, як американський, забезпечують лише 10 % працюючих. У сільському господарстві задіяно 2,5 % працюючих, і вони годують не лише Америку, а й інші країни світу. Саме це спричинилося до

того, що майже 80 % зайнятих припадає на сферу послуг, тобто науку, освіту, охорону здоров'я, культуру – галузі, які забезпечують усебічний розвиток людини.

У новому суспільстві на перше місце виходить якісно новий виробничий ресурс – інформація і знання. Якщо земля, капітал і праця мають, хоч і різною мірою, але обмежений характер, то інформація і знання необмежені. Матеріальні блага у процесі споживання, хоча теж по-різному, але зникають, перестають існувати, а інформація і знання у цьому процесі лише поширюються. Людина, яка передає знання, сама їх не втрачає, знання стають надбанням багатьох людей.

Перетворення знань та інформації на головний виробничий ресурс зумовило появу таких нових понять, як інтелектуальний продукт, інтелектуальна праця, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал. Усе це докорінно змінює становище людини в суспільстві. Якщо в індустріальній економіці людині протистоїть величезна маса засобів виробництва, які, будучи приватною власністю, використовуються як засіб експлуатації людей, то з появою інтелектуального, людського, капіталу в людині органічно поєднуються і її праця, і її капітал, тобто знання і досвід. Це означає, що коли раніше для поліпшення життя людей здійснювалися революції, проводились ті чи інші реформи, то нині людство увійшло в таку стадію, на якій саме розвиток людини, піднесення її матеріального, культурного і духовного рівнів визначають розвиток суспільства.

Для нового суспільства характерним є послаблення ринкових відносин, насамперед їх основного закону – закону вартості, еквівалентних відносин. Панування сфери послуг означає, що найпоширенішим продуктом праці є послуги, які створюються, як правило, інтелектуальною, часто творчою працею, витрати на які визначити складно, а то і неможливо. До речі, економічна наука давно дійшла висновку про те, що в майбутньому суспільстві з утвердженням творчого характеру праці товарне господарство буде змінене. Отже, стислий розгляд основних ознак нової економіки доводить, що індустріальна і постіндустріальна економіка відрізняються докорінно, характеризуються протилежними ознаками: матеріальне – нематеріальне виробництво; земля, капітал і праця – інформація і знання; праця, що базується на матеріальному інтересі – творча праця як внутрішня потреба; ринкова економіка – руйнація її. З огляду на те що Україна перебуває на стадії індустріальної економіки, до того ж глибока і тривала криза відкинула її назад, відмінність між індустріальним і постіндустріальним розвитком стане ще глибшою. Це дає підстави для рішучого висновку: “Ми повинні подолати ілюзорні уявлення відносно можливості забезпечення постіндустріальної трансформації української економіки вже на нинішньому етапі розвитку. Це чистої води романтизм”¹. Таким чином, автор заперечує можливість постіндустріального розвитку нашої економіки. Однак, це не остаточний висновок. У цитованій праці є положення, яке дещо відрізняється від наведеного вище. “Стратегія економічного і соціального розвитку до 2015 року, – пише автор, – спрямована на ...завершення індустріального етапу розвитку економіки України і початок її системної трансформації в структури постіндустріального процесу”². Як бачимо, постіндус-

¹ Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 9.

² Яценко О. До саміту – з національними ініціативами / О. Яценко // Урядовий кур'єр. – 2003. – 9 груд. – С. 5.

тріальний розвиток уже не “ілюзія чи романтизм”, а з часом він стане реальністю, “початком системної трансформації”. Але і в цьому випадку автор відмежовує “завершення індустріального етапу” від “постіндустріального процесу”. Він вважає, що треба спочатку підготувати “інституційні, організаційні та матеріально-технічні передумови” і лише після цього розпочинати “трансформацію постіндустріального типу”.

Треба визнати, що проблема співвідношення індустріального і постіндустріального розвитку доволі складна. Наприклад, ми ще не завершили побудову ринкової економіки, ще не діє повною мірою ринковий механізм, а нова економіка вже розхитує ринкове господарство. Проте це зовсім не означає, що ми маємо кинути одне і робити зовсім інше. Навпаки, ринкова економіка довела свої переваги, і наша країна має використати її становлення та розвиток для досягнення такого рівня економіки, нематеріального виробництва й утвердження творчого характеру праці, тобто здійснити перехід від людини економічної до людини творчої, що неминуче призведе до послаблення ринкової економіки. Ще раз наголосимо, що треба чимало часу, щоб досягти якісно нового рівня соціально-економічного розвитку.

Було б великим прорахунком, якби ми не бачили, що в розвинутих країнах і в Україні відбуваються істотні зміни у дії закону вартості, в ціноутворенні. Інтелектуалізація, поширення творчої праці зумовлюють те, що ціни на її продукти визначаються не витратами праці, а корисністю цих продуктів. Виникає нова категорія: “вартість, створена знаннями”. У ній, крім назви, по суті, нічого немає від вартості. І це не щось абсолютно нове, а явище, яке існує і в нас. Наприклад, беремо дві художні картини, однакові за розміром, матеріалом, фарбами, але одна виконана талановитим майстром, а друга – ні. Перша матиме ціну, яка нічого спільного не має з матеріальними витратами, вона визначається її суспільно-естетичною корисністю і буде набагато вищою, ніж ціна другої картини. Цілком зрозуміло, що тривалий час це було винятком. Але ж не можна не бачити, що і в наших умовах відбуваються процеси поширення творчої праці. Вона дедалі більше проникає у виробництво (одяг, взуття, їжа, автомобілі, побутова техніка тощо), коли високий рівень технічного виконання має поєднуватися з художнім оформленням. У нашому житті поступово зростає обсяг продукції відомих фірм, дизайнерів, кутюр'є, і ми платимо за їхню продукцію не стільки пропорційно затратам на виробництво, скільки у відповідності до іміджу фірми, дизайнера, кутюр'є, які завдяки творчості зуміли створити красиві та зручні речі, надати кращі послуги. Отже, хочемо ми того чи ні, але змушені враховувати зміни у вартісних відносинах, чинність такої нової категорії, як “вартість, створена знаннями”.

Цей приклад, на нашу думку, переконливо доводить, що слід відрізнити такі процеси: становлення способу виробництва чи економічної системи як цілого і використання окремих процесів, навіть надзвичайно важливих, але все-таки як частки цілого. Одна справа – історична доля товарного виробництва як системи і зовсім інша – ті зміни у вартісних відносинах, які відбуваються у наш час. Якщо розхитування товарного виробництва триватиме, то використання категорій корисності та вартості, створених знаннями – це справа сьогодення.

Для панування сфери послуг (як однієї з ознак нового суспільства), нам необхідно техніко-технологічно переозброїти економіку, досягти такого рівня продук-

тивності праці, щоб приблизно лише третя частина зайнятих забезпечувала рівень матеріального виробництва, який би повністю задовольняв потреби суспільства у матеріальних благах. Якщо в Україні у 2007 р. вироблялося ВВП на душу населення у сумі 6559 дол. США, а в розвинутих країнах Євросоюзу в кілька разів більше (в Іспанії та Італії – 28,5 тис. дол. США; у Франції – 30,7; у Німеччині – 32,2; у Бельгії й Великобританії – 33; у Австрії та Нідерландах – 36; у Люксембургу – понад 73 тис. дол. США), то перехід до постіндустріальної стадії економічного розвитку нашої країни – справа майбутнього¹. Але це зовсім не означає, що ми не можемо якнайширше використовувати інформацію та знання як якісно новий виробничий ресурс і такі нові категорії, як інтелектуальна праця, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал. Більше того, Україна багато втратила, що дуже запізнилася з науковим, правовим обґрунтуванням і практичним регулюванням відносин інтелектуальної власності. Отже, наукове освоєння цілої низки постіндустріальних процесів і якнайширше їх використання в Україні – нагальна необхідність, без цього неможливо рухатися вперед.

Таким чином, докорінна відмінність індустріальної та постіндустріальної стадій цивілізаційного прогресу зовсім не дає підстав для протиставлення притаманних їм процесів. Навпаки, саме життя потребує не лише використання, а й забезпечення взаємодії індустріальних та постіндустріальних процесів. Цей висновок ґрунтується як на теоретичних узагальненнях, так і на реальному історичному досвіді.

Перше – це закономірності прогресу цивілізації. Як відомо, промислова революція в Англії наприкінці XVIII – на початку XIX ст. відкрила індустріальну епоху і визначила індустріалізацію як форму системної трансформації кожної країни в індустріальну. Але в Росії цей процес розтягнувся у часі, тому що для індустріалізації треба було здійснити революцію, подолати феодальні відносини і створити відповідні умови. Реформа 1861 р. відмінила кріпосництво і відкрила шлях для поширення індустріальних процесів. Проте залишки феодалізму були настільки значними, що унеможливили перехід в індустріальну епоху. І лише революція 1917 р. створила умови для потужної індустріалізації країни і переходу на індустріальну стадію економічного розвитку.

Це був загальний, системний перехід від аграрної до індустріальної економіки. Тим часом і в першій половині XIX ст. (тобто до відомої реформи), а особливо в другій його половині, відбувалось широке проникнення індустріальної технології (будівництво залізниць, підприємств машинобудування, у тому числі сільськогосподарського, поширення акціонерної форми капіталу і багато іншого). Якби тодішня Росія чекала повної індустріалізації, то ми, напевно, і сьогодні б їздили на волах. Отже, закономірність прогресу цивілізації є такою: поступово відбувається кількісне нагромадження індустріальних форм економіки, які з часом (і навіть дуже тривалим часом) переходять у якісно нове індустріальне суспільство. Ця закономірність виявляється й на сучасному етапі. Прорив розвинутих країн на постіндустріальну стадію визначив напрям, шляхи і методи руху цивілізації. Кожна

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 558.

країна, яка турбується про своє майбутнє, має не лише використовувати надбання цивілізації, а й рухатися за траєкторією становлення і розвитку постіндустріального суспільства. Це не означає, що вона вже переходить на нову стадію, але вона може широко використовувати процеси і категорії, властиві новому суспільству. Більше того, не можна йти вперед, ігноруючи історичний імператив, не використовуючи напрям, шляхи і методи руху цивілізації.

Друге – глобалізація економіки світу. Це вища форма інтернаціоналізації світового господарства, зумовлена становленням нового технологічного способу виробництва, тобто поширенням інформаційно-телекомунікаційних технологій. Спричинена цими процесами, вона сприяє їх швидкому поширенню в країнах світу. Поширення і використання інформаційно-телекомунікаційних технологій – це і є реалізація одного з головних процесів постіндустріального розвитку. Сьогодні беззаперечним фактом є поширення комп'ютеризації країни, інформаційно-телекомунікаційних технологій, мобільного зв'язку, зростання ролі і значення мережі інтернет. Питання полягає не в тому, відбуваються постіндустріальні процеси чи ні, а в тому, наскільки активно та інтенсивно ми використовуємо їх у практиці господарювання. І тут, очевидно, виявляється чи наше нерозуміння ролі і значення цих процесів, чи невміння їх використати. Вдумаємось: у часи діяльності академіка В. Глушкова в Академії наук України було створено потужний Кібернетичний центр, в університетах – факультети кібернетики. Експерти вважають, що в Україні було зосереджено 35–40 % кібернетичного потенціалу колишнього СРСР, що відкривало величезні можливості для створення і швидкого розвитку індустрії програмного забезпечення. Ще й сьогодні керівники держави гордовито заявляють, що наша країна за кількістю програмістів посідає четверте місце у світі. А який результат? На жаль, потужний потенціал значною мірою втрачено, велика кількість програмістів емігрувала. В Україні налічується приблизно 2,5 млн комп'ютерів, тоді як Польща має 6 млн комп'ютерів, тобто в 2 з лишком рази більше. Низький рівень комп'ютеризації зумовлює малу кількість користувачів інтернет. Нині це один з головних показників розвитку цивілізації. У нас їх кількість становить приблизно 1,5–2 %, а в Європі вже досягла 31 %.

Поки ми розмірковуємо, чи можна нам не те що розвивати, а навіть мріяти про постіндустріальні процеси, Індія за останні 25–30 років перетворилася на одного із світових лідерів виробництва такого інтелектуального продукту, як програмне забезпечення. Вона експортує його більш як на 30 млрд дол. США. А її студенти вчилися й на наших факультетах кібернетики. Що ж це виходить? Для нас постіндустріальні процеси – це “ілюзія і романтизм”, а для Індії – великий і благодатний простір для докладання і зростання інтелектуальної праці, результати якої вражають.

Індія, менш економічно розвинута порівняно з Україною, не мала кібернетичного потенціалу, який мала наша країна, але пішла шляхом створення індустрії програмного забезпечення і ще в середині 80-х років ХХ ст. створила для цього систему технопарків. Інтелектуальний продукт важливий тим, що для нього (в тому числі для програмного забезпечення) не треба ні шахт, ні заводів, ні потужного транспорту. Висококваліфіковані програмісти на основі математичного апарату створюють програми для комп'ютерів, які електронними засобами передаються у

різні кінці планети. Для створення програмного забезпечення потрібні лише приміщення, електроенергія, комп'ютери, засоби зв'язку, тобто матеріальні затрати мінімальні. А ціна на нього, як і на весь інтелектуальний продукт, дуже висока, що й забезпечує надзвичайно велику ефективність цієї галузі.

Не скориставшись потужним кібернетичним потенціалом, який нам дістався у спадок, ми, маючи потребу у валюті, зосередилися на виробництві металу. Саме він став головним об'єктом експорту і надходження валюти. Видобуток руди і вугілля мільйонами тонн, величезні перевезення залізницею, цілодобова робота потужних металургійних комбінатів – усе це велика і тяжка праця народу. Звичайно, це наше велике досягнення. Але наскільки виграшним могло б стати поєднання потужного металургійного виробництва з розвитком сучасних інтелектуальних технологій. На жаль, наші прорахунки – не тільки в цьому. Дійшло до того, що Україна відстає і в такій традиційній галузі інформатики, як книговидання. Вона видає одну книжку на кожного жителя, а Росія – 4, Білорусь – 6, Німеччина – 8, США – 18 книжок. До того ж державною мовою у нас їх видається трохи більше 2/3 загального обсягу. Починаючи з 1993 р., спостерігається ліквідація книжкових магазинів. Наприклад, у Києві в 1991 р. їх було 95, а тепер – 11. Як же негативно це позначається на розвитку науки, освіти, культури!

Хіба недостатньо фактів, які свідчать про те, у що обходиться Україні нерозуміння чи ігнорування закономірностей цивілізаційного прогресу, насамперед постіндустріальних процесів? Досвід переконує, що процеси постіндустріального розвитку – це не “ілюзорні уявлення”, не “романтизм”, а реальні процеси розвитку економіки і суспільства в цілому на сучасному етапі. Нині завдання одне – треба повернутися обличчям до цих нових і дуже ефективних процесів, забезпечити їх гідне фінансування. І висококваліфіковані спеціалісти, які тепер часто працюють на інші держави, працюватимуть на Україну, щоб вивести її з того становища, в якому вона перебуває.

1.3. НАЦІОНАЛЬНІ ТА СВІТОВІ ПРОГРАМИ СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Нове суспільство називають постіндустріальним, постеконімічним тощо, оскільки, як уже зазначалося, йдеться про різноманітні і кардинальні зміни у розвитку цивілізації. Втім, однією з найпростіших є назва “інформаційне суспільство”, бо вона відбиває корінну зміну – перетворення інформації і знань на головний виробничий ресурс. Всупереч усіляким домислам про неможливість постіндустріального розвитку для України, отже, і для країн, що перебувають на індустріальній стадії, національні рухи за інформатизацію економіки і суспільства, які очолює і регулює ООН, набули загальносвітового характеру. Для цього розроблено Спеціальну програму створення інформаційного суспільства, яка об'єднує національні програми і спрямовує рух усіх членів ООН цим шляхом.

Так, в Україні вже два роки діє затверджена урядом нашої країни та спеціалізованою Програмою розвитку ООН програма “Інноваційний трамплін: інформаційно-комунікаційні технології задля добробуту України”. Відповідно до цієї програ-

ми розробляється стратегія розвитку ІКТ і визначаються шляхи її практичної реалізації. Все це дало змогу підвищити частку власне інформаційного продукту до 12 % загального валового продукту, хоча цього, безперечно, замало. Аналогічний показник у розвинутих країнах перевищує 20 %¹.

На сьогодні більш як у 20 разів збільшився індекс активності української інтернет-аудиторії, розширюється інформаційна мережа вузів. Україна першою серед країн СНД приєдналася до європейської освітньо-наукової мережі GEANT, яка охоплює понад 3 тис. науково-дослідних та навчальних закладів і 3 млн індивідуальних користувачів із 31 європейської країни. У межах проекту Міжнародного союзу електрозв'язку у ВАТ "Укртелеком" створено філіал Академії Cisco з питань підготовки спеціалістів у галузі мережевих технологій. Одеська національна академія зв'язку здійснює проект "Система дистанційного навчання на базі сучасних телекомунікаційних та інформаційних технологій у галузі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для країн СНД". Наприкінці жовтня 2003 р. у Києві на базі Центру "Укрчастотнагляд" відкрито навчальний центр підвищення кваліфікації кадрів для країн Європи та СНД. У світі діє 5 таких центрів: для Західної і Центральної Африки, Східної і Південної Африки, Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Америки та Арабського регіону.

Вже на перших етапах поширення інформаційно-телекомунікаційних технологій неминуче виникає потреба в поєднанні розробки і реалізації національних програм з налагодженням і поглибленням міжнародного співробітництва. Взаємодія загального, інтернаціонального з особливим, національним є необхідною умовою швидкого оволодіння ІТ-технологіями та їх широкого використання.

Складність цього процесу полягає в тому, що сучасні технології розвиваються одночасно вглиб і шир. Характерною ознакою нинішнього етапу є цифрова трансформація всіх складових нових технологій. Цифрові технології стають рушійною силою підвищення продуктивності та конкурентоспроможності економіки, зростання рівня життя народів. Цифрову інформацію просуває інтернет. Інфраструктура зв'язку стає цифровою і об'єднується з інтернетом, вже здійснюється бездротове підключення до інтернету, що визначає його великі перспективи. Створюються інтегровані пристрої, які об'єднують обчислювальні функції з бездротовою комунікаційною інфраструктурою, тобто відбувається інтеграція обчислювань з телекомунікаціями. Спеціалісти вважають, що у найближчі 20 років відбуватимуться прогресивні зміни в ІТ і їх треба вчасно розпізнавати та вміло використовувати.

Водночас нові технології швидко виходять за межі розвинутих країн, охоплюють усе нові країни, проникають у різноманітні сфери економіки та суспільного життя. Інтернет став важливим фактором розвитку як світової, так і національної економіки. Інтернет-послуги відіграють всезростаючу роль, у тому числі в економічній сфері. Так, у 2008 р. інтернет-послугами користувалися в Китаї – 300 млн громадян, у США – 163 млн, у Японії – 60 млн. Серед країн СНД лідером за кількістю користувачів інтернет-послугами є Росія – 32 млн громадян (23,2 % населення). Найбільше споживачів інтернет-послуг в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні

¹ Яценко О. До саміту – з національними ініціативами / О. Яценко // Урядовий кур'єр. – 2003. – 9 груд. – С. 5.

(41 %), друге місце посідає Європа (28 %), далі йдуть Північна Америка (18 %), Латинська і Південна Америка (7 %), Південний Схід та Африка (5 %). Все це ознаки швидкого зростання ролі інтернету в економічному, соціальному і духовному розвитку людства. За даними світових організацій, в Україні у 2007 р. налічувалося 5,3 млн користувачів інтернету (11,7 % населення країни), а у 2008 р. – 6,7 млн осіб. Це дуже низьке забезпечення населення інтернет-послугами.

Отже, зростання та удосконалення ІТ-технологій, швидке їх поширення неминуче поєднують розвиток і реалізацію національних програм розробки й використання нових технологій з налагодженням і поглибленням міжнародного співробітництва. Сама природа процесів інформатизації економіки та суспільства відзначається інтернаціональним характером, тому що самостійне вирішення проблем неодмінно має спиратися на світовий досвід і враховувати його.

Під егідою Держкомзв'язку та інформатизації України громадською робочою групою за підтримки та фінансової допомоги Міжнародного фонду "Відродження" розроблено довгострокову програму "Електронна Україна", спрямовану на розвиток інтернет-індустрії та створення на її базі "електронної держави". Для цього передбачено широке використання сучасних інформаційно-комунікаційних засобів, передусім інтернету, на всіх рівнях державного управління (від уряду до місцевих адміністрацій), перехід усіх державних структур на електронний документообіг, об'єднання локальних державних мереж в інтегровану мережу, доступ державних службовців до інтернету, а також уможливлення інтерактивної участі громадян України через інтернет у державних процесах, таких, наприклад, як вибори.

Електронна стратегія передбачає розробку і реалізацію національних програм переходу до інформаційного суспільства на основі взаємодії уряду, суспільства і приватного сектора. Е-уряд, е-бізнес, е-підприємництво, е-суспільство, е-навчання та е-освіту визнано пріоритетними у формуванні інформаційного суспільства. Інформаційно-комунікаційні технології на сучасному етапі є формою прогресу цивілізації. Комп'ютеризація економіки і суспільства, розвиток Всесвітньої павутини інтернету є важливим фактором глобалізації світу, перетворення сукупності регіонів земної кулі на гігантську інформаційно-комунікаційну систему, яка вносить глибокі якісні зміни у взаємозв'язки і взаємодію різних сфер людської життєдіяльності: виробництва, науки, освіти, культури, духовного життя. Вона прискорює задоволення інформаційних, виробничих, наукових, освітніх, культурних і духовних потреб людини, рух знань у часі і просторі. Це означає, що інформатизація економіки, суспільства, усіх сфер людського життя прискорює розвиток науково-технічного прогресу та його втілення у виробництво, підвищення продуктивності праці, навчання та підготовку кадрів з різноманітних видів знань і з урахуванням особистих інтересів. І головне те, що ця система збагачує знання кожної людини, оперативно доводить різноманітну інформацію в усі куточки земної кулі. Серед пріоритетів – створення системи електронного уряду, фундаментом якої є розвиток вітчизняної індустрії програмних, комп'ютерних і телекомунікаційних засобів. Це мають бути інтегрована інформаційна система органів влади, система інформаційних ресурсів, система захисту, урядовий веб-портал, базова мережа, а також кадри, які забезпечуватимуть функціонування системи. Проект електронного уряду

вже має певне практичне втілення: створено веб-портал українського уряду, який сприяє широкій поінформованості про діяльність державних структур. За рейтингом розвитку електронного уряду Україна посідає далеко не останню позицію у світі, адже понад 80 % органів державної влади мають веб-сайти.

Держкомзв'язку розробив технологію підключення органів державної влади до інтернету, завершено створення та державну реєстрацію об'єднання підприємств "Український мережевий інформаційний центр", який адмініструватиме домен UA. Динамічно розвивається й сегмент-інтернет: кількість веб-серверів за 5 років досягла 20 тис., значно зросла чисельність активних користувачів мережі.

Україна має утвердитися на шляхах інформатизації. Це впливає з аналізу міжнародних експертів, які визначають ступінь її розвитку у країнах світу (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Індекс готовності до інформаційної економіки у 2006 р.

Країна	Індекс	Місце	Країна	Індекс	Місце	Країна	Індекс	Місце
Данія	5,71	1	Естонія	5,02	20	Хорватія	4,00	46
Швеція	5,66	2	Ірландія	5,01	21	Туреччина	3,86	52
Фінляндія	5,59	4	Франція	4,99	23	Румунія	3,80	55
Швейцарія	5,58	5	Словенія	4,41	30	Польща	3,69	58
США	5,54	7	Іспанія	4,35	32	Китай	3,68	59
Великобританія	5,45	9	Чехія	4,28	34	Росія	3,54	70
Норвегія	5,42	10	Литва	4,18	39	Азербайджан	3,53	71
Японія	5,27	14	Італія	4,19	38	Казахстан	3,52	73
Німеччина	5,22	16	Латвія	4,13	42	Болгарія	3,53	72
Ізраїль	5,14	18	Індія	4,06	44	Україна	3,46	75

Таблиця свідчить, що розвинуті країни мають найвищий індекс готовності до інформаційної економіки. Крім США, Великобританії, Японії і Німеччини, які мають високі показники, ще вищий рівень готовності до нової економіки у таких європейських країнах, як Данія, Швеція, Фінляндія, Швейцарія, Норвегія. Дуже показово і те, що Естонія (20-те місце) і Словенія (30-те місце), постсоціалістичні країни змогли увійти у першу тридцятку країн і домоглись серйозного просування шляхом інформатизації економіки. Високі місця займають Чехія (34-те), Литва (39-те), Латвія (42-ге). Індія, яка ще не так давно була бідною і відсталою країною, нині за цим індексом займає 44-те місце і не набагато відстає від такої розвинутої країни, як Італія. І, нарешті, країни-сусіди домоглись досить високих результатів у інформатизації економіки: Хорватія – 46-те місце, Туреччина – 52-ге, Румунія – 55-те, Польща – 58-ме місце. Пострадянські країни розташувались у сьомому десятку. І тут звертає на себе увагу та обставина, що слідом за Росією (70-те місце) йдуть Азербайджан і Казахстан, а Україна на 75-му місці. Складно пояснити, чому Україна, яка мала потужний кібернетичний потенціал, за індексом готовності до інформаційної економіки опинилася на нижчому місці, ніж країни, які не мали таких вихідних позицій.

Ще більш показовим є співвідношення чисельності користувачів інтернету в розрахунку на 100 жителів (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Розповсюдження інтернету в країнах з перехідною економікою,
число користувачів на 100 жителів**

Країна	2002	2003	2004	2005	2006
Албанія	0,4	1,0	2,4	6,0	15,0
Вірменія	2,0	4,6	5,0	5,3	5,7
Азербайджан	3,6	4,2	4,9	8,1	9,8
Білорусь	8,2	14,1	25,1	34,8	56,5
Болгарія	8,0	–	15,9	20,6	24,4
Хорватія	18,1	23,2	30,0	31,9	34,6
Грузія	1,6	2,6	3,9	6,1	7,5
Казахстан	1,7	2,0	2,7	4,1	8,4
Киргизстан	3,0	4,0	5,2	5,3	5,6
Молдова	3,5	6,8	9,5	13,1	17,3
Румунія	10,1	18,5	20,8	22,1	23,4
Росія	4,1	8,3	12,9	15,1	18,0
Сербія	8,5	11,3	–	–	13,8
Македонія	5,0	6,2	7,8	7,9	13,1
Україна	1,9	5,3	7,9	9,7	11,9

Джерело: Information Economy Report 2007–2008 / United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/docs/sdteecb20071ch1_en.pdf.

З таблиці бачимо, що в усіх країнах з перехідною економікою на початку ХХІ ст. відбувалося зростання числа користувачів інтернету, що визначило поширення його використання в країнах з перехідною економікою. Особливо вражають темпи проникнення інтернету в Албанії, від 0,4 у 2002 до 15 у 2006 р. Вражають показники Білорусі. У неї високий вихідний показник (8,2 у 2002 р.). Більший був у Румунії (10,1) та Сербії (8,5) і особливо у Хорватії (18,1), але виявилось, що у Білорусі цей показник збільшився у 7 разів і досяг найвищого рівня серед цієї групи країн – 56,5. Водночас дуже високий показник Хорватії менше ніж подвоївся, у Румунії збільшився у 2,3 раза, а в Сербії – приблизно у півтора раза. Як бачимо, справа не у величині вихідного показника, а в ступені активності держави і суспільства в галузі поширення використання інтернету. Так, у Болгарії чисельність користувачів інтернету зросла більше ніж втричі, у Грузії – в 4 рази, в Казахстані і Молдові – майже у 5 разів, в Росії – більше ніж у 4 рази. В Україні вихідний рівень був одним із найнижчих. За вказані роки він збільшився приблизно у 6 разів і у 2006 р. становив 11,9 %. Як бачимо, це вищий показник, ніж у Киргизстані, Казахстані, Азербайджані і Вірменії, але нижчий, а іноді набагато нижчий, ніж у цілому ряді країн.

Досить високі темпи зростання користувачів інтернету у країнах з перехідною економікою сприяли тому, що розрив між поширенням інтернету у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, скоротився. Якщо у 2002 р. розвинуті країни за цим показником перевищували країни, що розвиваються, вдесятеро, то у 2006 р. він зменшився до 6. І хоча розрив все ще завеликий, але, безперечно, тенденція до його скорочення має позитивний характер.

Низький ступінь поширення високих технологій та інтернету, недостатня насиченість бездротовим і широкосмуговим зв'язком не дають змоги Україні піднятися на потрібний конкурентний рівень. Проте, незважаючи на порівняно невелику кількість персональних комп'ютерів у населення і користувачів інтернету, Україна має шанси скористатися новітніми технологіями і змінити ситуацію на краще.

Інформаційні технології можуть стати каталізатором економічного зростання України. Наявність хорошого спадку у вигляді інтелектуального потенціалу, високий рівень загальної освіти, плани щодо реалізації проекту "електронного уряду" – все це запорука того, що Україна має можливості істотно змінити ситуацію. К. Баррет, головний виконавчий директор всесвітньо відомої корпорації Intel, ознайомившись із станом справ у галузі інформатизації, підкреслив недостатній її рівень за наявності значних можливостей і висловив побажання, щоб Україна усвідомила важливість і необхідність стратегічних інвестицій у комп'ютерну і комунікаційну інфраструктуру, в програми досліджень і розробок, в освітню сферу. Це дасть змогу зміцнити позиції країни на світовому ринку.

Інформаційні технології є найпотужнішим інструментом розвитку всіх держав світу. Глобалізація інформаційного простору сприяє розширенню інформаційного обміну та розвитку міжнародного співробітництва, взаємодопомозі у розвитку бізнесу, науки, культури та освіти, усуненні часових і просторових бар'єрів, розв'язанні проблеми побудови розвинутого інформаційного суспільства. Разом з тим стратегія розвитку в XXI ст. має приділити особливу увагу концентрації зусиль на подоланні "цифрового розриву". Останній негативно позначається на загальному розвитку людства, на потребах розвитку новітньої програмної індустрії як основи сучасної промисловості, на ролі держави та громадських організацій у забезпеченні доступу до інформаційно-телекомунікаційних технологій, створенні центрів колективного доступу (поштові відділення, бібліотеки, школи) з надання широкої інформації за прийнятною ціною.

Міжнародне співробітництво має сприяти ідентифікації і застосуванню спільних норм і стандартів, переданню "ноу-хау", наданню технічної допомоги для подолання "цифрового розриву" між різними країнами.

Зростання ролі і значення міжнародної взаємодії держав у галузі інформатизації суспільства знайшло свій вияв у тому, що з ініціативи ООН 10–12 грудня 2003 р. відбувся Всесвітній саміт з питань інформаційного суспільства. Це відповідь світової спільноти на виклик цифрової революції, яка може ще більше посилити розрив між розвинутими країнами, де ця революція реалізується, і країнами, які відстають у розвитку науки, освіти і технологій, отже, повільно і слабо освоюють її досягнення. Таким чином, нерівномірність у розвитку багатих і бідних країн, яка вже існувала і поглиблювалася на індустріальній стадії, може призвести до катастрофічних наслідків шляхом прискореного зростання "цифрового розриву".

Всесвітній саміт у Женеві в грудні 2003 р. приділив велику увагу процесам становлення інформаційного суспільства, пом'якшення "цифрового розриву" між розвинутими країнами і країнами, які стали на шлях розвитку. На саміті було прийнято два основних документи: "Декларацію принципів" та "План дій". Відповідно до них усі країни зобов'язані розробити і прийняти національні стратегії розвитку

інформаційного суспільства. Ці документи є світовою програмою спільної роботи держав, спрямованої на побудову інформаційного суспільства. Зазначена програма включає різноманітні заходи, які забезпечують розширення і поглиблення міжнародного співробітництва, гарантування безпеки інформаційно-комунікаційних систем та інформаційного суспільства в цілому, створення і запровадження міжнародної системи сертифікації систем і засобів інформації, підготовку кадрів.

Усе це незаперечно засвідчує, що побудова інформаційного (а отже, постіндустріального) суспільства – не ілюзія, не романтика, а реальні національні і світові процеси його створення. Тому важливо не відкладати ці процеси на колись, на майбутнє, а вже сьогодні виховувати розуміння цих процесів й активізувати діяльність держави, громадських організацій, підприємців, населення щодо будівництва інформаційної економіки та інформаційного суспільства.

Досвід країн світу, які домоглися великих успіхів у розробці та імпорті, широкому застосуванні передових технологій, свідчить, що їхні далекоглядні керівники визначили національним пріоритетом інвестиції в ІТ-сектор. Вони дедалі глибше усвідомлюють, що для підтримки конкурентоспроможності треба впроваджувати інформаційні технології та створювати середовище, сприятливе для бізнесу та іноземних інвестицій. Найбільш успішно курс на інформатизацію проводять Ірландія, Південна Корея, Естонія, Ізраїль. У цих країнах акцент робиться на освіті, проектно-дослідницьких роботах, створенні широкосмугової структури зв'язку. Розвитку бізнесу й запровадженню ІТ сприяє політика уряду, спрямована на створення комфортних “правил гри” та податкової системи.

Україна, як уже зазначалося, провела значну роботу з розробки Національної стратегії становлення і розвитку інформаційного суспільства. Делегація нашої країни на Всесвітньому саміті була представницькою. До неї входили не лише представники влади, а й бізнесових та громадських кіл. Активність України у підготовці та проведенні саміту сприяла тому, що український фонд “Інформаційне суспільство України” (ІСУ) отримав статус регіонального координатора країн Східної Європи та Центральної Азії на 2004 р.

На саміті доволі категорично пролунала заява про те, що розробка документів відповідно до “Декларації принципів” та “Плану дій” є можливою лише завдяки співпраці державного, бізнесового та громадського секторів суспільства, а реалізація національних стратегій інформатизації може бути успішною лише за умови створення та активної діяльності спеціального органу при Президентові країни. Зазначалося і те, що до державного керівництва процесами інформатизації ставляться нові вимоги – обґрунтованість й оперативність рішень. Ці вимоги є також закликом до громадськості та бізнесових структур, які у співпраці з органами влади мають виявляти ініціативність, високу компетентність і діловитість у розвитку інформаційного суспільства.

Отже, і наш національний, і світовий досвід диктують необхідність якнайширшого розгортання наукової і практичної діяльності з інформатизації економіки і суспільства.

Перехідний період ринкової трансформації економіки України

Розробка теорії перехідного періоду має принципове значення для обґрунтування економічної політики держави та успішного здійснення соціально-економічних перетворень. Немає нічого практичнішого, ніж ґрунтовно розроблена теорія. І сьогодні не тільки добре видно, а й дуже відчутно для переважної більшості людей, у що обійшлася нам політика “спроб і помилок”.

Підкресливши, що у стратегічному плані курс на демонтаж командно-адміністративної системи і розбудову сучасної, заснованої на ринкових засадах, відкритої національної економіки є правильним, Президент України Л. Д. Кучма у доповіді Верховній Раді України спеціальний розділ присвятив саме помилкам в економічній політиці. Це ігнорування специфічності умов ринкового трансформування економіки України, стратегічні прорахунки у здійсненні її зовнішньоекономічного курсу, неузгодженість між фінансовою та монетарною політикою, помилковість соціальної політики, нерозробленість структурної політики, непослідовність політики економічної лібералізації тощо. Головна причина цих помилок полягає в тому, що в економічній політиці не розрізнялися перехідний період і сама ринкова економіка. Нерідко ринкові методи застосовувалися в умовах, коли економіка ще не стала ринковою. Все це, безперечно, значно поглиблювало економічну кризу, спад виробництва і життєвого рівня народу, посилювало соціальну напруженість у державі.

Через недостатню розробленість наукової теорії перехідного періоду ще не визначено, яке суспільство ми будемо. Навіть сьогодні, коли зроблено відчутний крок вперед, коли головними напрямками визначено “реальний поворот всієї господарської системи до людини”, коли ми стверджуємо, що прямуємо до “не просто ринкового, а соціально спрямованого ринкового господарства”, “демократичного, соціально відповідального, солідарного суспільства”, все ж треба визнати, що цим формулам не вистачає соціально-економічної та історичної визначеності. Невипадково час від часу розгортаються суперечки на основі різноманітних “ізмів”. Усе це свідчить про необхідність

цілісного уявлення про перехідний період, його основні ознаки і закономірності, властиві йому етапи, характер функціонування і розвитку економіки при переході її в якісно новий, ринковий стан.

2.1. ГЛОБАЛЬНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД В УКРАЇНІ

Перехід до ринкової економіки – це подолання самоізоляції, властивої колишньому СРСР, входження до світогосподарських зв'язків, у русло загальноцивілізаційного прогресу. Тому виявлення внутрішнього зв'язку нашого перехідного періоду з глобальними тенденціями світового розвитку, а також їхнього визначального впливу на його процеси є неодмінною методологічною умовою глибокого пізнання суті цього періоду.

Сучасний світ, світова економіка характеризуються переходом від індустріальної стадії, що панувала майже два століття, до нової, вищої стадії прогресу людського суспільства – постіндустріальної. Ця глобальна тенденція, зумовлена становленням нового технологічного способу виробництва, дальшим поглибленням суспільного поділу праці та інтернаціоналізацією господарського життя, супроводжується глибокими зрушеннями рівня й структури суспільного виробництва, змінами характеру суспільного розвитку.

Як відомо, для індустріальної епохи характерними є машинні засоби праці, машинне обладнання, що базуються на енергетиці перетворених сил природи – на парі та електриці. Самі засоби праці зумовлюють розвиток людини, підвищення її освіти, кваліфікації, культури. Але при цьому людина є “економічною людиною”, бо її діяльність повністю підпорядкована зовнішній для неї силі економічних факторів виробництва. Для індустріальної епохи характерне панівне становище матеріального виробництва. В економіці України, яка, на відміну від розвинутих країн, залишається на індустріальній стадії, наприкінці 80-х років ХХ ст. у сфері матеріального виробництва було зайнято 72 % працюючих. Соціальна сфера у нашій країні розвинута недостатньо: на неї тут припадало 28 % зайнятих. Напевно, з початком переходу до ринкової економіки це співвідношення погіршилося. Цілком природно, що на цій стадії існує речова залежність людей, адже вся їхня діяльність, мотивація і навіть саме існування зумовлені необхідністю відтворення речового багатства¹.

Постіндустріальній стадії властива принципово нова технологія з вирішальною роллю інформації, знань, творчої праці. Інакше кажучи, новий технологічний спосіб виробництва визначає і якісно новий рівень продуктивних сил. Для виробничих відносин характерною є різноманітність форм власності: державна, приватна, колективна та ін. Замість матеріального виробництва на передній план виходять соціальна сфера, сфера послуг (на них у розвинутих країнах припадає понад 2/3 зайнятих, а на матеріальне виробництво – менше 1/3). Це означає, що відбувся перехід від економіки матеріальної продукції до економіки послуг. Принципово

¹ Кучма Л. Д. Шляхом радикальних економічних реформ / Л. Д. Кучма. – К. : Поліграфкнига, 1994. – С. 49.

нова виробничо-технічна база сприяє і забезпечує універсальний розвиток здібностей та потреб людини, усуває панування над нею речей, матеріально-речового багатства, змінює систему цінностей та орієнтацій. Людина, працівник позбавляється односторонньої функції виконавця, виводиться з безпосереднього виробництва, стає його контролером і наладчиком, тією чи іншою мірою бере участь в управлінні виробництвом та іншими суспільними процесами.

Високий рівень розвитку сфери послуг – освіти, науки, культури, охорони здоров'я та спорту – сприяє всебічному розвитку розумових і фізичних здібностей людини, збагачує її інтереси, підносить її духовно. Поширюються тенденції соціалізації та гуманізації суспільно-економічного життя. Отже, соціальна сфера – це не тільки результат високого рівня розвитку матеріального виробництва, а й могутній фактор розвитку НТП, здібностей людини, продуктивних сил у цілому. Все це справляє величезний вплив на реалізацію досягнень НТР, зростання економіки. Перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії соціально-економічного розвитку визначає головні ознаки нашого перехідного періоду. Це особливо виявляється у характері кризи, яку ми переживаємо.

При переході від командної до ринкової економіки криза має дуже складний характер. Вона не є звичайною циклічною кризою, хоча має усі ознаки останньої – спад виробництва, безробіття, інфляція та ін. Річ у тім, що циклічні кризи внутрішньо властиві для ринкової економіки як своєрідний спосіб приведення виробництва у відповідність до суспільних потреб, приведення економіки у стає, рівноважне становище. Циклічна криза породжується самим розвитком продуктивних сил, необхідністю періодичного оновлення основного капіталу. Саме це є матеріальною основою виходу з кризи. При переході до ринку теж необхідними є структурна перебудова, технічне переозброєння економіки. Але і це не може характеризувати сучасну кризу як циклічну, адже йдеться не про нормальний розвиток ринкової економіки, а про перехідний період з властивими йому глибокими перетвореннями, якісними змінами, що мають революційний характер.

На думку окремих авторів, перехідному періодові від командної системи до ринкової притаманна системна, трансформаційна криза. Справді, це положення відбиває істотну ознаку сучасної кризи, її важливий зміст, бо йдеться про перехід від старої економічної системи до нової, про трансформування командної економіки в ринкову. Та, на нашу думку, і така характеристика нинішньої кризи неповна, бо заміна системи не вичерпує змісту цього перехідного періоду. Адже він відбувається тоді, коли розвинуті країни переходять від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку. Україна ж перебуває на його індустріальній стадії, і щоб вступити до світового співтовариства, забезпечити для людей гідні умови праці та життя, їй необхідно подолати відставання, перейти на новий технологічний спосіб виробництва, на нову стадію соціально-економічного розвитку. Тому є всі підстави характеризувати сучасну економічну кризу як стадіальну, оскільки вона пов'язана з НТР, з переходом на принципово нові техніку і технологію, на нову, постіндустріальну, стадію розвитку. Складність стадіальної кризи полягає в тому, що вихід з неї можливий лише при здійсненні системи взаємопов'язаних заходів. Насамперед це подолання спаду виробництва та інфляції, забезпечення не тільки фінансо-

вої, а й загальноекономічної стабілізації як передумови економічного зростання, оновлення основного капіталу. Неважко бачити, що цей блок заходів застосовується для подолання циклічної кризи.

Разом з тим мають здійснюватися заходи щодо перетворення виробничих відносин, властивих командній системі, на систему відносин ринкової економіки. Це роздержавлення, приватизація і демонополізація економіки. Отже, йдеться про систему заходів, здатних забезпечити вихід із системної кризи, трансформування командної економіки у ринкову. І нарешті, поряд з означеними елементами стадіальна криза включає ще й перебудову структури економіки на основі переходу на новий технологічний спосіб виробництва, на постіндустріальну стадію суспільно-економічного прогресу.

Отже, подолання економічної ізоляції України, залучення її до міжнародного суспільного поділу праці, створення відкритої ринкової національної економіки визначають глибоку взаємодію загального і особливого, загальнолюдського і національного. Це становить одну з принципівих ознак перехідного періоду і властивої для нього перехідної економіки. Завдання полягає в тому, щоб тенденції та закономірності світового суспільно-економічного прогресу поєднати зі специфікою історичного та соціально-економічного розвитку нашої країни. Важливо пам'ятати, що Україна відстала на цілу технологічну епоху, затримавшись на індустріальній стадії розвитку. Тому, щоб стати повноправним членом світового співтовариства, зайняти у ньому гідне місце, Україні необхідно переоснастити виробництво на основі новітніх техніки і технології, тобто перейти на новий технологічний спосіб виробництва. Тільки в таких умовах можливі всебічний розвиток людини, пріоритетне зростання соціальної сфери, а також умови праці та життя, притаманні новій стадії соціально-економічного розвитку.

Розвинуті країни, які успішно здійснюють перехід до постіндустріальної стадії, домоглися істотних змін у всіх сферах суспільного життя. Це не капіталістичні країни ХІХ чи навіть першої половини ХХ ст., а суспільство якісно нового типу. Глибокі зміни в техніці та технології, у співвідношенні розумової та фізичної праці на основі перетворення трудового процесу завдяки інформатиці і автоматизації істотно змінили становище і роль осіб найманої праці в суспільстві. Цьому сприяли значне поширення групових і колективних форм власності та відповідне зменшення сфери приватного індивідуального привласнення. Відбулося становлення механізмів регулювання економіки, що поєднують у собі переваги конкуренції ринкового типу з надійним державним регулюванням макроекономічних процесів, а також утвердження і зростання ролі "громадянського суспільства" у розробці програм державної стратегії. Це виявляється у поширенні громадянських рухів – екологічних, споживчих, пацифістських тощо, які не мають класового характеру. Підвищуються роль і значення універсальних принципів гуманізму в житті суспільства, причому як у внутрішньому, так і в міжнародному житті, у поведінці держав. Невипадково часто зазначають, що у розвинутих країнах більше соціалізму, ніж у країнах, які називали себе "соціалістичними". Саме тому суспільство розвинутих країн нерідко називають "соціалізованим капіталізмом". Звичайно, було б неправильним ідеалізувати це суспільство. Кожний, хто побував у розвинутих країнах,

бачив його недоліки. Але було б ще гірше не бачити і не оцінювати зрушень, які відбулися на наших очах і забезпечили високий рівень життя, демократичні свободи, гуманне ставлення до людини.

Перехід до постіндустріального суспільства засвідчив не тільки те, що капіталістичні країни дедалі більше “відходять” від класичного капіталізму, а й те, що в них поступово, проте неухильно, формується якісно нове суспільство. Якщо для минулої епохи властивою була чітка визначеність форм привласнення (у капіталістичних країнах – приватна, у так званих соціалістичних – суспільна), то новому суспільству притаманні плюралізм форм власності, коли поруч існують і державна, і приватна, і колективна форми та їхні похідні. Те саме стосується і форм розвитку: раніше як протилежні вирізнялися його стихійна форма, властива капіталістичним, і планомірна, властива соціалістичним країнам. Планомірність видавалась як найвище досягнення суспільно-економічного прогресу. Насправді ж єдиний директивний народногосподарський план, який мав реалізувати планомірність, був способом функціонування адміністративно-командної системи з її глибокими вадами – “виробництвом заради виробництва”, загальним і хронічним дефіцитом, грубими диспропорціями, несприйнятливістю до досягнень НТП, загалом – низькою ефективністю. Досвід переконує: сучасний ринок не можна ототожнювати зі стихією, бо він перебуває під регулювальним впливом держави, що здійснює гнучке індикативне планування. Поєднання ринкового механізму з державним регулюванням і плануванням забезпечує високу ефективність функціонування економіки.

Усе це переконливо свідчить, що формаційний підхід, який відіграв і сьогодні може відігравати певну роль, не можна абсолютизувати. В сучасному суспільстві замість однозначності форм власності та форм розвитку утвердилися їхня різноманітність та багатоукладність, загальноекономічні і загальнолюдські цінності.

2.2. СУТНІСТЬ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

Кожна економічна система проходить стадії становлення і розвитку, зрілого стану і занепаду, коли визріває нова система. Перехідний період – це особливий період в еволюції економіки, коли одна система сходить з історичної арени, водночас інша, нова, народжується і утверджується. Тому розвиток перехідної економіки має особливий характер, істотно відмінний від звичайного, нормативного економічного розвитку. У перехідній економіці ще зберігаються і тривалий час функціонують старі економічні форми та відносини за одночасного виникнення та утвердження нових економічних форм та відносин. До того ж ні ті, ні інші форми і зв'язки не діють на повну силу, оскільки перші руйнуються і поступово занепадають, а другі народжуються і поступово утверджуються. Співвідношення між новим і старим постійно змінюється.

Перехідний період від командної до ринкової економічної системи дуже своєрідний. Нинішні розвинуті країни переходили від традиційної, аграрної, економіки до ринкової, і цей перехід супроводжувався промисловим переворотом, народженням промисловості, насамперед виробництва засобів виробництва, яке стало матеріальною основою перетворення виробництва і суспільства в цілому. Ни-

нішній перехідний період – це перехід від особливої, планової, економіки, що базувалася на своєрідних засадах і закономірностях. Так, становлення індустріальної основи капіталістичного суспільства зумовило інтенсивні процеси усупільнення виробництва і праці, зростання масштабів приватної власності, розвиток таких форм власності, як акціонерна, монополістична, державна. Це об'єктивний, природний процес. Адміністративно-командна система базувалася на абсолютному пануванні державної власності, і одними з головних завдань перехідного періоду є роздержавлення та приватизація державного майна. Тобто замість державної повинні утвердитися різноманітні форми власності (колективна, приватна, кооперативна, державна та ін.). Отже, якщо за становлення ринкової економіки усупільнення зумовлювало розвиток нових форм власності, що відкривали простір зростаючим масштабам виробництва і сприяли розвиткові продуктивних сил, то процес реформування адміністративної системи потребує подолання надмірного формального усупільнення виробництва і створення форм власності, відповідних реальному усупільненню виробництва.

Свого часу розвинуті країни – в міру зростання їхньої індустріальної бази, концентрації та централізації виробництва й капіталу – йшли шляхом утвердження великого машинного виробництва і властивих йому форм організації (у тому числі монополістичних об'єднань тощо).

Для адміністративно-командної системи були характерними висока централізація економіки, небачений у світі монополізм держави, яка виступала головним господарюючим суб'єктом, а розвиток народного господарства визначався єдиним державним народногосподарським планом. Тому при переході до ринкової економіки об'єктивною закономірністю є перебудова організаційно-економічної структури економіки шляхом її демонополізації, деконцентрації виробництва та децентралізації управління, широкого розвитку дрібного і середнього підприємництва. Інакше кажучи, різноманітність форм власності повинна доповнюватися різноманітністю форм господарювання.

Перетворення відносин власності та організаційно-економічної структури економіки означають становлення нових виробничих відносин.

Становлення капіталістичних ринкових відносин спиралося на промисловий переворот, який створив для них адекватну матеріально-технічну базу. Ставши на "власні ноги", капіталізм забезпечив швидкий розвиток економіки. Адміністративно-командна економіка має потужну індустріальну базу, але її структура недосконала: переважають галузі важкої та оборонної промисловості, сировинні галузі та нерозвинутий споживчий сектор економіки. Для цієї бази властива технологічна багатокладність, коли в галузях оборонної промисловості застосовувалися високі технології, споживчий сектор був техніко-технологічно відсталим, а в сільському господарстві дуже високою залишалася питома вага ручної праці. І нарешті, в умовах командної системи панувало матеріальне виробництво, була відсталою соціальна сфера.

Отже, щоб йти до ринкової економіки, необхідно перебудувати виробничо-технологічну структуру економіки. Це не проста зміна співвідношення її різних галузей і сфер, а насамперед технічне переозброєння, перехід продуктивних сил на якісно новий рівень.

Щоб подолати наше глибоке відставання, необхідно перейти на новий технологічний спосіб виробництва, який би істотно підвищив ефективність матеріального виробництва і забезпечив істотну зміну його співвідношення з соціальною сферою на користь останньої. Причому слід домогтися піднесення соціальної сфери – не тільки як результату високого розвитку матеріального виробництва, а й активного фактора розвитку людини, науки, освіти, що в наш час є головним фактором зростання виробництва, соціально-економічного розвитку в цілому.

З огляду на глибоку, докорінну відмінність цих двох систем сучасний перехідний період є дуже складним за глибиною і масштабами соціально-економічних перетворень. Невідповідність соціально-економічної, організаційно-економічної та виробничо-технологічної структур командної системи умовам ринкової економіки призвела до початку глибокої системної, трансформаційної кризи у перехідний період – небачених досі в історії спаду виробництва, гіперінфляції, зубожіння народу.

Об'єктивна зумовленість кризи надзвичайно посилена грубими прорахунками і помилками в соціально-економічній політиці. Головна причина помилок полягала в тому, що, по суті, ринкова й перехідна економіки ототожнювалися, тобто вважалося, що, оскільки переходимо до ринкової економіки, то і в законодавчій, і в управлінській діяльності треба реалізовувати закони ринку, закони ринкової економіки. Цей глибокий теоретичний прорахунок призвів до того, що ухвалений Верховною Радою України пакет законів про регулювання економічних процесів виявився недієздатним. Це були закони класичного ринку, якого в Україні ще не існувало. Його потрібно було ще створити. В результаті суспільство на стартовому етапі переходу до ринкових відносин виявилось неготовим цивілізовано розпорядитися можливостями вільного підприємництва, наданими йому законами. Створилася невідповідність між новим законодавством і реальною економічною практикою¹. Ця глибока суперечність стала одним з визначальних факторів глибокої деформації господарських процесів, поглиблення економічної кризи, оскільки було створено легітимну основу для криміналізації економіки, "тіньового" накопичення капіталу, його використання в цілях, які суперечили інтересам розбудови національної економіки.

Найзгубнішим виявилось ігнорування специфіки умов ринкового трансформації економіки України. Адже наша держава була частиною колишнього Радянського Союзу і на час проголошення незалежності не мала усіх необхідних державних інституцій. Крім того, понад 2 тис. найбільших підприємств України були підпорядковані загальносоюзним міністерствам, що потребувало здійснення широкого комплексу заходів для забезпечення не формального, а реального підпорядкування їх інтересам національної економіки.

Як частина єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР економіка України була органічно пов'язана з економіками його республік. Унаслідок суспільного поділу праці, спеціалізації та кооперації виробництва наша держава виробляла тільки близько 20 % кінцевого продукту. Незважаючи на це, з проголошенням незалежності України її зовнішньоекономічну політику було переорієнтовано зі Сходу на Захід. Створилася суперечлива ситуація: налагоджені зв'язки з

¹ Кучма Л. Д. Шляхом радикальних економічних реформ / Л. Д. Кучма. – К. : Поліграфкнига, 1994. – С. 49.

країнами Сходу були розірвані, а для інтеграції із Заходом Україна була неготова через неспроможність виробляти конкурентоздатну продукцію. Внаслідок цього спад виробництва впродовж 1990–1995 рр. більш як на 50 % зумовлювався факторами, пов'язаними з помилками у зовнішньоекономічній сфері.

Принциповою помилкою була і соціальна політика держави, спрямована на штучну “консервацію” доходів населення, що зменшувало платоспроможний попит. У світовій практиці використовується модель одночасного “заморожування” цін і заробітної плати, але політика підвищення цін і стримування зростання фонду оплати праці є нечуваною і деструктивною. Вона спричинила глибокі вартісні деформації в економіці, що відчутно вплинули на поглиблення кризових явищ.

Поєднання об'єктивних і суб'єктивних факторів, що виявилися у помилках і прорахунках економічної політики, зумовило глибоку соціально-економічну кризу. “Те, що сталося з економікою України, не має історичних аналогів”¹. Тільки за 1990–1993 рр. вироблений тут національний дохід скоротився на 39,4 % (для порівняння: під час Великої депресії 1929–1933 рр. спад виробництва у США не перевищував 25 %; у Радянському Союзі у період Другої світової війни найнижча позначка падіння промислового виробництва становила 30 %). У країні відбуваються активна деіндустріалізація, фізичний розпад продуктивних сил з випереджувальним руйнуванням науково-технічного та інтелектуального потенціалу суспільства. Особливо загрозливими виявились інфляційні процеси. За статистичними даними, у 1993 р. рівень інфляції в Україні був найвищим у світі: якщо за 1992 р. він зріс у 21 раз, то за 1993 р. – у 100,5 раза.

Нарощування кризових процесів в економіці України призвело до стрімкого зниження рівня життя її народу. У 1994 р. реальна заробітна плата зменшилася тут (порівняно з 1990 р.) більш як у 3 рази, а реальне споживання домашніх господарств – майже у 5 разів. Істотно погіршилася структура особистого споживання, спостерігалася тенденція до скорочення тривалості життя.

Україні потрібен був новий курс соціально-економічної політики, спрямований на здійснення радикальних економічних реформ, прискорення ринкового трансформування економіки. Він став єдиною умовою і основним способом виходу країни з кризи, стабілізації її економіки. Відновлення паралізованої економіки – це єдина умова не тільки припинення нещадного зубожіння народу, а й виходу на якісно новий рівень у задоволенні його життєвих потреб та інтересів.

2.3. ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з головних ознак перехідної економіки є відмирання старої, командної, системи і народження та утворення елементів нової, ринкової. Для цього процесу характерною є поступовість заміни існуючих форм новими і неприпустимим є підхід, за яким треба спочатку зруйнувати все старе, а потім створити нове. Інакше кажучи, в умовах перехідного періоду тривалий час зберігаються старі і водно-

¹ Кучма Л. Д. Шляхом радикальних економічних реформ / Л. Д. Кучма. – К. : Поліграфкнига, 1994. – С. 49.

час зароджуються нові форми та відносини. Відтак, у поступовості змін в економіці реалізуються наступність і спадкоємність соціально-економічного розвитку.

Одним з головних засобів соціально-економічних перетворень перехідного періоду є приватизація, її хід характеризує заміну елементів старого новими формами власності.

Приватизація – це складний процес, який відбувається під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів. Як свідчать дані табл. 2.1, цей процес в Україні поволі просувається вперед. Частка державних підприємств зменшується і на кінець 2000 р. становила вже 14,3 %; частка промислових недержавних підприємств досягла 85,7 % за кількістю підприємств і 75,7 % – за обсягами виробництва.

Таблиця 2.1

Приватизація в Україні

Рік	Кількість приватизованих підприємств	Число громадян, які використали ПМС, тис. осіб	Приватизовані квартири		Фермерські господарства	
			кількість, тис. од.	площа, млн м ²	кількість	площа, тис. га
1996	43 118	43 340	2 927,2	143,6	35 353	835,0
1997	57 009	45 500	3 446,8	170,3	35 927	932,2
1998	62 349	45 704	4 028,8	200,7	35 485	1 029,2
1999	67 998	–	7 790,0	224,6	35 884	1 162,3
2000	73 349	–	4 841,7	242,8	38 428	2 157,6

Джерело: Тенденції української економіки. – 2000. – Груд. – С. 86–87.

Поряд з істотними змінами у промисловості відбуваються важливі зрушення і на інших напрямках приватизації. Так, число громадян, які використали свої приватизаційні рахунки, значно зросло і на кінець 1998 р. досягло 45 704 тис. Істотно розширився процес приватизації квартир протягом 1992–2000 рр., число фермерів збільшилось у 2,5 раза, а площа угідь сільських фермерських господарств – ще більше¹. Все це свідчить про зростання питомої ваги і ролі недержавного сектора.

З цих процесів можна зробити два висновки. Поступовість соціально-економічних перетворень означає, що поряд з новими тривалий час зберігаються і старі форми (соціально-економічна структура економіки – форми власності; організаційно-економічна структура економіки – форми організації виробництва). Тривалий час існує виробничо-технологічна структура економіки. Мистецтво керівництва полягає в тому, щоб враховувати співіснування елементів двох систем, використовувати усі можливості державних підприємств і всіляко сприяти зростанню недержавного сектора економіки. Переважне зростання нових форм і відносин є механізмом переходу до нової системи. Тому поряд з недержавним сектором вже на перших етапах перехідного періоду виникають ринкові інституції – комерційні банки, товарні та фондові біржі тощо. Одночасно поступово змінюється сутність старих відносин і форм. Вони наповнюються новим, ринковим, змістом. Це стосується грошей, фінансів, кредиту, податків, бюджету тощо. Так, в умовах адміністративно-

¹ Тенденції української економіки : місячн. бюл. – 2000. – Груд. – С. 86–87.

командної економіки держава зосереджує в бюджеті всі можливі доходи і розподіляє їх під народногосподарський план, який визначає господарські та фінансові пріоритети, а також соціально-культурні потреби суспільства. Провідним є розподіл матеріальних ресурсів у натурально-речовій формі через різні фонди, ліміти, наряди тощо. Грошово-фінансові потоки прямують за рухом матеріального продукту. Не наявність коштів, не фінансові можливості, а планово-управлінські рішення визначали соціально-економічний розвиток країни. Це позбавляло підприємства і людей ініціативи та підприємливості, неминуче породжувало утриманство, державний патерналізм, що в свою чергу негативно впливало на ефективність економіки.

У перехідний період відновлюється роль товарно-грошових відносин, підвищується значення фінансів, кредиту, грошей, їм повертається їхня визначальна роль у соціально-економічному розвитку країни. Державний бюджет поступово звільняється від невластивих йому функцій (дотацій виробникам, утримання житлово-комунального господарства тощо). Створюються грошовий, фінансовий, валютний ринки. З другорядних знарядь старої системи ці економічні категорії стають дедалі активнішими елементами ринкової економіки.

Поступове відживання старого і народження та розвиток нового неминує роблять перехідну економіку сплетінням елементів різних систем, де співіснують різні форми власності та форми господарювання. Причому відбувається постійний процес економічних реформ, змін права та інституцій власності – акціонерні, колективні, кооперативні тощо. Паралельно зростає приватна власність, яка певною мірою пронизує інші її форми (купівля акцій, паювання у колективних сільськогосподарських підприємствах тощо), відбувається постійний перерозподіл прав власності та майна. Внаслідок цього панівні форми власності поєднують у собі ознаки роздержавлення та корпоратизації як тенденції сучасної ринкової економіки.

Те саме відбувається і в трудових відносинах. Вони мають дуже суперечливий характер. З одного боку, залишаються елементи відносин, властивих адміністративно-командній системі, пережитки позаекономічного примусу (прописка, відомче чи державне житло, черга на житло, слабка мобільність робочої сили, пасивність профспілкового руху); з другого – формується примітивний ринок праці, пов'язаний з деформацією ринкових відносин (незахищеність людини, її безправність перед роботодавцем, високий рівень експлуатації, відносини особистої залежності). Відповідно до цього змінюється механізм зайнятості. Замість гарантованої зайнятості та “прихованого” безробіття виникає і поширюється відкрите безробіття та “безробіття на роботі”. Саме становище трудівників спричиняє посилення їх згуртування, боротьби за свої права. З найманих працівників держави, із співучасників системи “державного патерналізму” вони перетворюються на нову соціальну силу, об'єднану колективною трудовою діяльністю, спільною боротьбою за умови життя і праці. Водночас із зростанням безробіття формується верства пауперів, знедолених людей.

На протилежному полюсі формується новий соціальний прошарок – номенклатурно-буржуазна еліта. Середній клас, який займає місце між елітою і найманими працівниками, у розвинутих країнах формується переважно з осіб творчої праці, кваліфікованих робітників та інженерів, дрібних власників. На жаль, в умо-

вах перехідної економіки люди творчої праці, кваліфіковані робітники та інженери опинилися у скрутному становищі як щодо умов праці та реалізації своїх можливостей, так і щодо умов життя. Тому середній клас формується переважно з осіб, які обслуговують еліту (службовці, середня державна і корпоративна бюрократія, працівники елітних фінансово-банківських і торговельних організацій тощо).

Глибока суперечливість і навіть спотвореність реальних виробничих відносин перехідного періоду не забезпечують реалізації загальної закономірності соціалізації економіки та суспільства, вільного, гармонійного розвитку особистості, реалізації її творчих можливостей в ім'я зростання багатства країни. Концентрація економічної влади в руках номенклатурно-корпоративної еліти, нездатність держави розвивати науку, освіту й культуру обмежують можливості виховання людей творчої праці, висококваліфікованих робітників та інженерів, реалізацію творчого потенціалу науковців, письменників, художників, усіх людей творчої праці. Ще гіршим є становище найманих працівників: вони значною мірою відчужені від власності, праці та управління, їхні можливості щодо освіти і культури зменшуються, що може негативно позначитися на розвитку суспільства.

Усе це потребує соціальної переорієнтації ринкових реформ на розвиток соціально орієнтованої економіки, економіки для людини.

2.4. МОДЕЛІ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Різноманітність перехідної економіки, коли співіснують і взаємодіють елементи і зв'язки старої та нової систем, коли величезна роль політики зумовлює альтернативний, варіантний характер її розвитку: або перетворитися на відсталу країну, що розвивається, із залежним, напівколоніальним становищем або поповнити число нових, індустріально розвинутих країн. Вибір залежить від співвідношення суспільно-політичних сил, розуміння державним керівництвом особливостей перехідного періоду, його вміння та наполегливості у проведенні визначеної політики. Сьогодні відомі кілька моделей становлення ринкової економіки – залежно від рівня розвитку країни, що зумовлює різну міру регульованості економіки, різні рівні соціалізації та демократизації суспільного життя.

Це модель “ринкового соціалізму”, що застосовувалась свого часу в Югославії та Угорщині (такого ж типу модель, хоча істотно відмінна від югославської та угорської, успішно використовується у Китаї та В'єтнамі); модель “оксамитової революції”, що реалізується у Чеській республіці; модель “шокової терапії”, яку використали Польща та країни СНД. Якщо перша модель характеризується поступовістю перетворень, провідною роллю державного керівництва і управління всіма процесами, то модель “шокової терапії” зорієнтована на швидке (до того ж адміністративними методами) руйнування старої, командної, системи і запровадження ринку. Модель “оксамитової революції” відзначається не тільки поступовістю трансформування, а й спокійнішим переходом від централізованого регулювання до ринкового механізму.

Згідно з моделлю “ринкового соціалізму” у країнах переважає власність держави і корпорацій, яка поєднується з дрібною приватною власністю. При застосуванні моделі “шокової терапії” здійснюється прискорена корпоратизація держав-

ної власності, причому нерідко ця власність переходить до рук колишньої номенклатури, що зберегла адміністративну владу. Для моделі “оксамитової революції” властива значно ширша активність населення у перетворенні відносин власності (наприклад, ваучерна приватизація у Чехії та Словаччині).

Стосовно розподілу і умов життя модель “ринкового соціалізму” характеризується збереженням державного патерналізму. Зокрема, у Китаї та В'єтнамі це дало позитивні результати. За умов “шокової терапії”, що забезпечила порівняно швидкий вихід Польщі із кризи, ринкові реформи перетворюються на самоціль, і суспільство платить за них значним погіршенням умов життя людей, зубожінням широких верств населення. “Оксамитова революція” найпоспідовніше реалізує принципи “соціального ринкового господарства”, що виявляється і в порівняно меншому загостренні кризи, а відтак, і в порівняно меншому зубожінні населення.

І нарешті, моделі перехідної економіки розрізняються за мірою реалізації загальноцивілізаційних процесів гуманізації та соціалізації економіки. За умов “ринкового соціалізму” ця тенденція реалізується (як, наприклад, у Китаї та В'єтнамі) у патерналістській формі. “Шокова терапія” несе пограбування трудящих та суперечливу реалізацію загальноцивілізаційних процесів. Модель “оксамитової революції”, хоча й виявляє корпоративно-капіталістичні тенденції, все ж найбільшою мірою реалізує загальноцивілізаційні процеси гуманізації та соціалізації економічного життя.

Застосування цих моделей на перших етапах перехідного періоду мало дуже різні наслідки. Китай, хоч і повільно (починаючи з 1978 р.), але завдяки реформам вийшов на шлях швидкого економічного зростання і розв'язання нагальних проблем. До того ж модель “ринкового соціалізму” дедалі більше доповнюється державно-корпоративними тенденціями, що посилюють буржуазне трансформування суспільства, істотний перерозподіл влади і власності від центральних державних структур до напівприватних корпорацій. Позитивно реалізується модель “оксамитової революції”. Вона досить глибока за змістом і найменш болісна за методами перетворень, які не тільки трансформують економіку і суспільство, а й забезпечують гуманізацію та соціалізацію економіки.

Спроба якнайшвидше і радикально реформувати суспільство за моделлю “шокової терапії” призвела до руйнування адміністративно-командної системи планування та управління, глибокої економічної кризи – спаду виробництва, гіперінфляції, зубожіння народу тощо. Проте досвід засвідчує, що і ця модель має різні прояви. Наприклад, Польща за усієї складності ситуації швидко вийшла з кризи. В Україні, як справедливо вважають, “шок без терапії” на десятиліття відкинув економіку країни назад, хоча вона була змушена йти цим шляхом слідом за Росією, адже після проголошення незалежності Україна залишилась у єдиному “рубльовому” просторі.

Складна економічна і політична ситуація в Україні, зумовлена глибокою і довготривалою економічною кризою, недостатнім розвитком економічних реформ, поставила країну перед вибором: куди йти і яке суспільство будувати. На превеликий жаль, є політичні сили, що закликають повернутися назад, до “соціалізму”. Звичайно, найпростіше закликати до популістських рішень, використовуючи скрутне становище народу, рівень життя якого значно знизився порівняно з “соціалістичним” минулим. Для цього пропонується провести Всеукраїнський референдум з

питань визначення економічного ладу: буде це демократичний соціалізм, державне управління та регулювання економіки, контроль за цінами і заробітною платою, виробництвом і розподілом продукції на основі державної та колективної форм власності на землю і засоби виробництва чи ринкова капіталістична економіка, що ґрунтується на приватній власності на землю і засоби виробництва.

Неконкретні формулювання заплутують читача: про який соціалізм ідеться? Коли той “демократичний” соціалізм, який існував у колишньому СРСР, то це знущання над пам’яттю людей. Хіба вони забули про масові репресії, про жорстке переслідування інакомислення? Коли ж мається на увазі якийсь інший “демократичний соціалізм”, то треба було б пояснити його суть. Як не прикро, але історія досі не знає “демократичного соціалізму”. Навпаки, їй добре відоме тоталітарне “соціалістичне” суспільство.

Разом з тим іноді протиставляється “демократичний соціалізм” “ринковій капіталістичній економіці”, яка, за усталеними уявленнями, несумісна з демократією, пов’язана з жорстокою експлуатацією трудящих тощо. За категоріями “капіталістична економіка”, “капіталістичне суспільство” приховується дуже різний зміст. Адже сучасне суспільство – це суспільство якісно нове порівняно навіть з першою половиною ХХ ст. Тому некоректною є спроба залякувати людей капіталізмом, який існував колись, інформація про його негативні наслідки досить настирливо “вбивалася” у голови людей за одночасного замовчування реальних та очевидних змін, що відбулися у наш час. Хочуть того чи не хочуть прихильники референдуму, але під виглядом “об’єктивності” та начебто “справедливості” ними приховуються черговий обман людей та політична спекуляція на категорії “капіталізм”. Єдиним виправданням цим людям є те, що, мабуть, вони й самі не розуміються на тому, що відбувається у світі. Але це можна тільки вибачити, проте аж ніяк не виправдати.

Не можна не звернути увагу на те, що прихильники референдуму, за старим звичаєм, твердять: “Соціалізм – суспільна власність, капіталізм – приватна власність”. Адже ми сьогодні добре знаємо, що в розвинутих країнах поряд з приватною існують і державна, і кооперативна, і навіть народна колективна форми власності. До того ж наш власний досвід підтверджує, що в умовах суспільної власності в колишньому Союзі рівень експлуатації був значно вищим, а рівень життя – значно нижчим, ніж у розвинутих країнах. З огляду на це спроба зіграти на тому, що десятиліттями людям нав’язувалася думка, начебто суспільна власність є благом, а приватна – є бідною, суперечить історичним фактам. Очевидно, не можна повторювати догми, абсолютизувати абстрактні положення, адже добре відомо, що істина конкретна.

Зображувати справу так, начебто лише для соціалізму властиві “державне управління та регулювання економіки, контроль за цінами і заробітною платою, виробництвом і розподілом продукції” також є спекуляцією. Справді, в умовах, де держава володіла понад 90 % засобів виробництва, вона була не тільки єдиним економічним центром величезної держави, а й головним господарюючим суб’єктом, а єдиний державний директивний народногосподарський план виступав головним засобом управління економікою. З “центру” вирішувалися всі або майже всі проблеми, і праця десятків мільйонів людей підпорядковувалася виконанню

плану. Незаперечно, що це сковувало ініціативу і підприємливість людей. Трудовий колектив не міг бути самостійним господарем, розпоряджатися ні засобами виробництва, ні виробленою продукцією (все було державним, як і саме підприємство), що послаблювало стимули до праці, позбавляло трудові колективи матеріальної заінтересованості в її результатах. Цілком виправдано така економіка називалася “командно-адміністративною”. Хіба можна таке державне управління і регулювання економіки видавати за перевагу?

Тим часом постає питання: а хіба ринкова економіка позбавлена державного управління і регулювання? Адже добре відомо, що у країнах ринкової економіки застосовуються планування (але не директивне, а індикативне), програмування і прогнозування розвитку економіки. До речі, Франція після війни застосовувала метод планування, дуже схожий на планування у колишньому СРСР, а потім змушена була перейти до індикативного. Зі вступом до системи європейської економіки вона запровадила стратегічне планування, покликане обґрунтувати шляхи розвитку країни і пріоритет технологій. Отже, не жорстке директивне, а гнучке індикативне, стратегічне планування, не визначення кілограмів чи тонн виробництва тих чи інших продуктів, а обґрунтування шляхів розвитку країни на основі НТП є, безперечно, вищим і дійовішим типом державного управління та регулювання.

Справді, у колишньому СРСР типовим був “контроль за цінами і зарплатою”, але він був жорстким і адміністративним: низькі ціни – низька заробітна плата. У розвинутих країнах встановлено мінімальні погодинні ставки оплати: у США, наприклад, вона становить 6 дол. Чому замовчуються такі важливі речі? Очевидно, є сподівання на незнання людей, на те, що пробудить до життя старі ідеологічні догми про “переваги соціалізму”.

Надмірне одержавлення економіки, відчуження людини від засобів виробництва і результатів своєї праці зумовили недостатню ефективність централізованої планової економіки, її відставання від розвинутих країн. Незважаючи на те, що неодноразово проголошувалися гасла “наздогнати і перегнати”, розрив у рівнях розвитку економік колишнього Союзу і розвинутих країн залишався великим.

За рівнем виробництва ВВП у розрахунку на душу населення СРСР відставав від розвинутих країн більше ніж у 10 разів. А Україна й поготів. Незважаючи на гучні заяви про великі успіхи у розвитку економіки, виявилось, що колишній СРСР і Україна відставали не тільки від латиноамериканських держав, а й від, наприклад, Югославії та Польщі.

Єдина загальнодержавна власність, централізоване директивне планування, недосконала структура і високий монополізм – усе це призвело радянську економіку до глибокої кризи, що проявилася ще у 80-ті роки, коли зростання виробництва припинилося. Внаслідок лише непродуманої антиалкогольної кампанії колишній Союз втратив 60 млрд руб., утворився дефіцит державного бюджету. Глибокий “застій”, як м’яко називали кризу, поставив СРСР у скрутне становище.

Єдине, що рятувало – це експорт нафти і газу, іншої сировини, озброєнь, вони забезпечували вільно конвертовану валюту. Та в умовах кризи вона використовувалася для закупівлі не технологій, а насамперед товарів широкого споживання. Цілком зрозуміло, що “проїдання” багатств не могло тривати без кінця.

І нарешті, в теорії і політиці проголошувалося, що, на відміну від капіталістичного суспільства, соціалістичне виробництво підпорядковується народному споживанню. Сьогодні всім відомо, що це догми, які не мають нічого спільного з життям. Так, дуже важливим показником життєвого рівня народу є питома вага фонду заробітної плати і особистого споживання у національному доході. За даними статистичного дослідження, у промисловості розвинутих країн за понад 120-річний період цей показник становить 60–80 %. Щодо колишнього Радянського Союзу, то у 1908 р. він дорівнював 54,8 %, у 1928 р. – 58,1 і у 1988 р. – 40,1 %¹, або був у 1,5–2 рази нижчим, ніж у розвинутих країнах. Особливо прикро, що це майже у 1,5 раза нижче, ніж до революції, а також напередодні індустріалізації та колективізації. Таке зниження частки оплати праці у новостворюваному продукті свідчить про величезну експлуатацію праці та низький рівень життя людей. За методикою порівнянь, розробленою американськими вченими із застосуванням “міжнародних” доларів, визначено, що у 1985 р. особисте споживання в розрахунку на душу населення у США дорівнювало 8542 дол. на рік, у Швейцарії – 6998, у Франції – 6509, у ФРН – 5819, у Японії – 4909, а в СРСР – 2189 дол. (тобто 25,8 % рівня США). До речі, за цим показником колишній Союз посідав 77-ме місце серед країн світу². Як переконують цифри, життєвий рівень у СРСР далеко поступався рівню розвинутих країн. Звичайно, сьогодні справа набагато погіршилась, але вороття до минулого не може бути не тільки тому, що це просто неможливо, а й тому, що і там, у минулому, рівень життя далекий від світових досягнень. До того ж колишній СРСР зайшов у безвихідь, про що треба добре пам’ятати тим, хто закликає до повернення назад.

Не можна, врешті-решт, не враховувати закономірностей суспільного прогресу і “зациклюватися” на “ізмах”. Формаційний підхід, який відіграв і нині здатний відігравати певну роль, не можна абсолютизувати. Як було зазначено, перехід до постіндустріального суспільства багато що важив у розвитку суспільства. Замість однозначності форм власності утверджується їх різноманітність, зростає роль загальнолюдських цінностей. Капіталістичні країни дедалі більше “відходять” від класичного капіталізму; там поступово, але неухильно формується нове суспільство. Тому традиційна альтернатива “капіталізм чи соціалізм” не може виражати стратегію реформування української економіки. Тільки рух уперед шляхом суспільно-економічного прогресу може вивести Україну на нові рівні розвитку економіки і життя народу. Досвід нашого близького сусіда – Польщі свідчить про те, що її народ мужньо пройшов тяжкий період глибокої кризи, високої інфляції, падіння життєвого рівня і тепер високими темпами нарощує економічну міць держави – основу піднесення свого добробуту. Цей приклад має надихати наш народ на подолання сьогоднішніх труднощів.

Відомі дві принципово важливі моделі перехідного періоду. Перша – це шлях класичного капіталізму, який повільно і хворобливо еволюціонує до його розвинутих форм: неминуче перетворення основної маси людей на найманих працівників, високий рівень їхньої експлуатації з використанням елементів позаекономічного примусу до праці, повільний розвиток соціального партнерства і гуманізації

¹ Зайченко А. Уровень жизни: свет и тьма / А. Зайченко // Диалог. – 1990. – № 10. – С. 64.

² Парадоксы статистики // Аргументы и факты. – 1990. – № 3. – С. 7.

праці. Проте рівень розвитку цих форм залежатиме від організації найманих працівників, а також їхньої здатності до боротьби за економічні та політичні права. Неважко зрозуміти, що це знову ж таки рух не вперед до суспільно-економічного прогресу, а назад. І якщо ця модель все-таки характеризується, то тільки для того, щоб заперечити розвиток цим шляхом, оскільки ще є спроби реалізувати ті чи інші елементи системи, яка відійшла в історію.

Тому друга модель – шлях суспільно-економічного прогресу, яким розвинуті країни рухаються до постіндустріального суспільства. Це модель руху до соціалізованої економіки, з широким застосуванням форм власності, які перетворюють працівника на співгосподаря, який бере участь у розпорядженні засобами виробництва і результатами праці, а також у їхньому привласненні (колективна і кооперативна власність, народні підприємства у межах державної власності та власності громадських організацій). Для цієї моделі характерними є широке застосування і розвиток відносин самоврядування, піднесення ролі виробника, реалізація стратегії соціального партнерства, загальноцивілізаційних тенденцій до гуманізації праці, соціалізації економіки, піднесення добробуту народу.

Складність такого шляху полягає в тому, що Україна перебуває на індустріальній стадії. З огляду на це стан економіки і добробут народів розвинутих країн є тільки метою, стратегічною ціллю нашого розвитку.

2.5. ЕТАПИ І ТРИВАЛІСТЬ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

Принципова особливість сучасного перехідного періоду полягає в тому, що він розгортається наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст., коли відбуваються глобальні процеси переходу розвинутих країн до постіндустріального суспільства. Країни, що розвиваються, теж поступово, але невпинно переходять від традиційної економіки до сучасних форм ринкової економіки. До того ж ці держави мають можливість реалізувати і реалізують у своїй практиці господарювання певні досягнення розвинутих країн, властиві постіндустріальній стадії. Країнам, які переходять від адміністративно-командної до ринкової економіки, теж необхідно піднести виробництво на сучасний рівень. Без цього не може бути й мови про забезпечення народу життєвим рівнем, який відповідав би сучасним умовам світового розвитку. Ця обставина визначає верхні межі перехідного періоду.

За змістом перехід України до ринкової економіки є тривалішим і масштабнішим етапом порівняно із подоланням кризового стану в економіці. Інакше кажучи, програма подолання кризи – це відносний момент, частка змісту переходу до ринкової економіки, початковий етап перехідного періоду. Тому саме програма переходу до ринкової економіки визначає загальний зміст процесу переходу від однієї економічної системи до іншої.

Річ у тім, що товарно-ринкові відносини характеризують такий етап у розвитку суспільства, коли домінують матеріально-речові фактори, які зумовлюють уречевлення і самих відносин. Цей етап характерний для індустріального суспільства. Разом з тим індустріальне суспільство з характерними для нього ринковими відносинами як панівними створює умови для нового, постіндустріального, суспільства,

коли домінуюча роль переходить до факторів інтелектуально-інформаційних. На зміну уречевленим відносинам людей повинні прийти відносини всебічно- і високорозвинених людей, які “звільняються” від речового підпорядкування.

З огляду на це ринок, ринкова економіка, властиві індустріальному суспільству, є необхідною умовою переходу суспільства до третьої, постіндустріальної, епохи. Тому, як підкреслюють окремі автори, ринок є обов’язковим моментом, але не самоціллю перехідної економіки. Інакше кажучи, зміст перехідної економіки не обмежується завданнями переходу від командної до ринкової економіки, адже настає якісно нова епоха – постіндустріальне суспільство.

На жаль, у суспільній свідомості живе думка, що якщо ми не йдемо до соціалізму, то, значить, ми йдемо до капіталізму. До того ж розвиток приватної власності, посилення процесів соціальної диференціації у суспільстві є вагомими аргументами на користь такого висновку. Але вже тут криється помилка, що полягає в отождоженні ринкових і капіталістичних відносин. Як відомо, ринкові відносини існували до капіталізму; разом з тим вони існували й за умов “дикого” капіталізму ХІХ ст., існують і сьогодні у розвинутих країнах. Тому перехід до ринкових відносин не визначає тип суспільства, яке буде побудоване. Як зазначалося, альтернативний характер перехідної економіки робить можливими різноманітні варіанти її розвитку. Але цей вибір не може не враховувати реальні традиції суспільного розвитку. А вони нині свідчать про поступове формування на новій, постіндустріальній, базі нового, “посткапіталістичного”, суспільства.

Отже, перехідний період передбачає три етапи свого розвитку. Перший, мабуть, найкоротший, пов’язаний з виходом із кризи, подоланням спаду виробництва, стабілізацією економіки, забезпеченням економічного зростання.

Другий етап – це насамперед перетворення виробничих відносин, здійснення роздержавлення, приватизації та демонополізації економіки (тобто перетворення адміністративно-командної економіки на ринкову). Причому йдеться не лише про формальне їх завершення, а й про налагодження ефективного функціонування підприємств у руках нових господарів. Ці процеси розпочалися на першому етапі перехідного періоду, і для їхнього завершення та забезпечення ефективного господарювання теж потрібно кілька років. Інакше кажучи, другий етап може не набагато вийти за межі першого.

І нарешті, третій етап – це головним чином реформування продуктивних сил, структурна перебудова економіки на основі переходу на новий технологічний спосіб виробництва. Цей етап зароджується дуже повільно на першому і другому етапах, а для свого здійснення потребуватиме, очевидно, не менше двох-трьох десятиліть. Адже це надзвичайно складний і дорогий процес. Досвід колишньої НДР засвідчує, що її об’єднання з ФРН і величезні щорічні капіталовкладення, понад 100 млрд марок, упродовж багатьох років не змогли усунути їхню протилежність. Ще й сьогодні зберігаються істотні відмінності і в розвитку виробництва, і в рівні доходів.

Незрівнянно складнішими постають ці проблеми перед Україною, бо вона відстає від розвинутих країн на цілу історичну епоху. Щоб перейти на новий технологічний спосіб виробництва, треба переозброїти на основі нової техніки та техно-

логії все народне господарство. Для цього потрібні величезні інвестиції. На відміну від східних земель Німеччини, ми не можемо розраховувати на такі обсяги фінансових засобів, які вклала ФРН у їхню економіку. Відтак і час для виконання цього історичного завдання нам потрібен набагато триваліший, ніж Німеччині.

Де ми перебуваємо сьогодні, на якому етапі? На наш погляд, економіка України, її реформування завершили перший етап і навіть істотно просунулись у вирішенні завдань другого етапу. Так, чимало зроблено у сенсі фінансової стабілізації, істотно знизилась інфляція, поступово стабілізується валютний курс, є прогрес у реформуванні бюджету шляхом розмежування повноважень і джерел доходів на центральному і місцевому рівнях. Державний бюджет звільняється від невластивих йому функцій. Зростають обсяги експорту, оптимізується структура зовнішньоекономічних зв'язків і міждержавних економічних відносин. Уніфіковано валютний курс, розвивається валютний ринок, завершується становлення банківської системи.

Значно активізувалися також процеси роздержавлення, корпоратизації, приватизації та демонополізації економіки, вже існує і набуває розвитку недержавний сектор економіки. Розроблені і реалізуються близько 60 загальнодержавних і галузевих цільових програм, спрямованих на вирішення важливих народногосподарських завдань. Передусім це енергозабезпечення, ракето-, літако- і суднобудування, виробництво вітчизняних електровозів, трамваїв, тролейбусів і автобусів. Однак позитивні тенденції не вдалося закріпити і зробити необоротними. Тому потрібна напружена і злагоджена робота з макроекономічної стабілізації, подальшого реформування економіки, її піднесення до рівнів, які б забезпечили зростання добробуту українського народу, вихід нашої держави на рубежі світового прогресу.

Відносини власності

3.1. ВЛАСНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Фундаментом економічної системи є власність, передусім на засоби виробництва. Вона визначає соціально-економічну природу виробничих відносин, а отже, всієї системи, тобто всього суспільного ладу. Характер і привласнення засобів і результатів виробництва визначають економічну, соціальну та політичну структуру суспільства, становище людини у виробництві та в суспільстві загалом.

Процес виробництва є не що інше, як привласнення людиною предметів і сил природи в межах певної суспільної форми. Категорія власності доволі складна за своїм змістом, адже вона охоплює економічні, юридичні, соціальні та інші аспекти. З погляду економіки вона є, зрештою, системою виробничих відносин у сфері привласнення чинників і результатів виробництва.

Розрізняють економічний зміст власності та власність як юридичну, правову категорію. Економічний зміст власності визначається ступенем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, тобто самим виробництвом, і є об'єктивною категорією, яка виражає і визначає реально існуючі суспільно-економічні відносини, становить їхній головний зміст. Як юридична правова категорія власність виражає свідомі, вольові дії та відносини між людьми з приводу речей. Римське право визначало власність як повну владу особи над річчю. У кодексі Наполеона власність визначалась як абсолютне право користування і розпорядження речами. Право власності, тобто юридичне вираження власності, визначається об'єктивно існуючими економічними відносинами, економічним змістом власності. Форма права відбиває реально існуючі відносини власності, їхній економічний зміст, залежить від ступеня розвитку людини, її знань, умінь виразити у юридичних формах реальну власність. Невипадково римське право, кодекс Наполеона – видатні віхи у розвитку права. Слід мати на увазі, що реальні економічні відносини власності постійно розвиваються, змінюються разом з виробництвом, норми права переглядаються періодично. Це неминуче

породжує певний розрив між економічним змістом власності та його юридичною формою. Отже, норми права можуть більш-менш повно і чітко відбивати реально існуючі економічні відносини власності. Оскільки виробництво розвивається, змінюється постійно, а юридичні норми діють певний період і залишаються незмінними, то неминучо є суперечність між існуючими відносинами власності та їхнім юридичним відбиттям. Завдання полягає в тому, щоб, по-перше, правові норми, які виробляються людьми, щонайповніше відбивали реально існуючі відносини власності; по-друге, норми права мають періодично приводитися у відповідність до відносин власності, які за певний час змінились, набули нових якісних характеристик. Усе це означає, що економічний зміст власності та право тісно взаємопов'язані. Проте як економічні відносини, тобто реальні відносини власності, так і право власності розвиваються певною мірою незалежно, і розрив між ними може бути значним. Наприклад, у Конституції СРСР стверджувалось, що державна власність за своєю природою є загальнонародною, оскільки держава декларувалася загальнонародною. Насправді ж так звана загальнонародна власність була "нічиєю", що зумовлювало нерідко її використання в корисливих інтересах окремих людей, особливо партійно-державної номенклатури.

Для дослідження економічного змісту власності дуже важливо розуміти співвідношення відносин власності та виробничих відносин загалом. Оскільки економічний зміст власності становлять виробничі відносини, то іноді робиться висновок, що відносини власності та виробничі відносини тотожні. Насправді ж відносини власності є головним змістом економічних, виробничих відносин і визначають їхній характер. Як ядро в атомі, так і власність відіграє визначальну, системоутворюючу роль в економічних, виробничих відносинах. Вона визначає соціально-економічну природу і характер системи виробничих відносин, адже усі конкретні виробничі відносини реалізують певну, історично й економічно визначену, суспільну форму привласнення. Саме це робить власність економічною категорією, оскільки вона пронизує усю систему виробничих відносин, визначає властивий їм спосіб привласнення. Через це і відносини виробництва, і відносини розподілу, і відносини обміну, і відносини споживання є, зрештою, відносинами власності. Водночас система виробничих відносин поряд з соціально-економічними відносинами включає організаційно-економічні відносини. Через це разом з процесами привласнення, які є головними і визначальними, виробничі відносини характеризують і процеси, які виходять за їхні межі. Це передусім процеси організації виробництва і праці. І хоча відносини власності, врешті-решт, визначають природу організаційно-економічних відносин, проте зводити їх лише до відносин привласнення неможливо.

Суб'єкти і об'єкти власності

Конкретно-історичний характер, зміст і форми власності виявляються у єдності трьох елементів – об'єктів, суб'єктів і сутності відносин власності. Цілком зрозуміло, що для того, аби розкрити природу відносин власності, слід визначити, що є об'єктом власності, у кого і які об'єкти перебувають у власності, які умови володіння, розпорядження і використання різних об'єктів і чинників суспільного ви-

робництва. Попри величезні обсяги і різноманітність об'єктів власності (земля, її надра, рослинний і тваринний світ, предмети матеріальної та духовної культури, будинки, споруди, обладнання, гроші, цінні папери тощо), вони все ж поділяються на дві частини.

Передусім це умови, або чинники, виробництва. Головним з них є робоча сила, яка набуває різних суспільних форм на різних етапах розвитку людського суспільства. У рабовласницькому суспільстві рабовласник мав повну власність і на засоби виробництва, і на раба. В епоху капіталізму людина стає юридично вільною, однак оскільки вона позбавлена засобів виробництва, то змушена продавати робочу силу. Робітник є власником своєї здатності до праці, робоча сила є товаром, яка за допомогою вільного найму використовується для здійснення процесу праці.

Важливими чинниками виробництва є засоби виробництва і предмети праці, які також є об'єктами власності. Той, хто є власником засобів виробництва, привласнює і результати виробництва. Власності на засоби виробництва належить вирішальна роль, адже саме вона визначає сутність усієї сукупності відносин власності.

Отже, відносини власності на засоби виробництва є стрижнем виробничих відносин, системоутворюючим елементом в їхній структурі. Вони визначають привласнення засобів виробництва та його результатів; спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва; соціальну структуру суспільства, його диференціацію на соціальні верстви та прошарки; частки та економічні форми використання і споживання створюваного продукту; можливість розпорядження і використання господарського майна; мету і мотиви розвитку виробництва. Все багатство змісту власності і багатоманітність його прояву розкривається у формах власності.

3.2. РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ І ЗМІНИ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

Виробничі відносини і їх серцевина – відносини власності є суспільною формою продуктивних сил. Це означає, що відповідно до змін у продуктивних силах мають змінюватись виробничі відносини і притаманні їм відносини власності, щоб відповідати характеру продуктивних сил і створювати умови для їх подальшого зростання. Це нагальна потреба успішного розвитку економіки. Своєчасне, науково обґрунтоване вдосконалення відносин власності, усієї системи виробничих відносин необхідне заради розвитку продуктивних сил. Тому одне із фундаментальних завдань економічної теорії – розкрити проблему взаємодії продуктивних сил і відносин власності, виробничих відносин, і на цій основі передбачити назрілі потреби змін у відносинах власності, виробничих відносинах, щоб вони не тільки не гальмували, а, навпаки, своєчасно відкривали повний простір для подальшого зростання продуктивних сил.

Механізм взаємодії виробництва і відносин власності полягає в тому, що об'єктивний процес концентрації капіталу, праці і виробництва, який відбувається разом з ростом техніки і технології, зумовлює зростання суспільного характеру виробництва, його усупільнення, яке в свою чергу потребує удосконалення відносин власності, усієї системи виробничих відносин.

Після тривалого панування індивідуальної приватної власності, яка відповідала умовам накопичення капіталу, промислова революція створила велике машинне виробництво, що посилює процеси концентрації і централізації капіталу, праці, виробництва, усупільнення економіки. Цілоком логічно зростали масштаби усупільнення не відповідали ні розміри індивідуального капіталу, ні індивідуальна приватна власність. Сам хід господарського розвитку породжує нову, акціонерну, форму власності й акціонерну форму організації виробництва, які відповідають зрослому усупільненню виробництва і відкривають простір для подальшого розвитку економіки.

Науково-технологічний прогрес на основі електрифікації і двигуна внутрішнього згорання зумовив новий етап зростання концентрації і централізації капіталу і виробництва, збільшення його масштабів, зрощування промислового і банківського капіталу, перетворення банків із розрахункових центрів на провідні установи потужних об'єднань. Так виникли монополії, тобто союзи капіталістів, які займали монополію позиції і в сфері виробництва, і на ринку. Цілоком зрозуміло, це був новий рівень усупільнення виробництва і капіталу. Замість звичайної акціонерної компанії утворилися могутні корпорації. Ці зміни і роль монополій були настільки значними, що зумовили нову, монополістичну, стадію капіталістичного ладу.

На початку ХХ ст. процеси концентрації, комбінування і спеціалізації виробництва тривали, що спричинило переростання монополістичного капіталізму на державно-монополістичний. Поєднання монополій з державою піднесло могутність розвинутих країн.

Здавалось, досвід історії незаперечно доводить, що чим швидше відбувається усупільнення усієї економіки у масштабах країни, тим кращі умови створюються для її зростання, тим швидше країна увійде в число потужних розвинутих країн. Колишній СРСР став на шлях націоналізації економіки, створення державної системи економіки.

Аксіомами нашого життя стали положення: перше – про незаперечні переваги великого машинного виробництва; друге – про державну власність як найвищу і найдосконалішу форму усупільнення виробництва. Вони визначили практику побудови радянської економіки: перетворення дрібного господарства (і в промисловості, і в сільському господарстві) на велике господарство. В економіці панували заводи-гіганти, колгоспи і радгоспи, які за масштабами значно переважали те, що існувало у світі. Незважаючи на значні досягнення у розвитку економіки, неважко було бачити ті перепони, що утворились. У структурі економіки абсолютно переважали виробництво засобів виробництва і галузі військово-промислового комплексу за очевидного відставання споживчого сектора, якості товарів широкого вжитку. До того ж треба врахувати, що, попри грандіозні зусилля народу, СРСР значно відставав від розвинутих країн за виробництвом продукції на душу населення. Виникла гостра суперечність: з одного боку, великі масштаби виробництва й усупільнення, а з другого – відставання не тільки за виробництвом продукції на душу населення, а й за якістю продукції, прийнятністю економіки до НТП. Економіка залишалась екстенсивною, затратною, неефективною. Це гіркий історичний урок.

Як могло трапитись, що спиралась начебто на незаперечні тенденції розвитку економіки, а отримали зовсім протилежний результат? Як могло трапитись, що

випереджальний рух до найвищих масштабів усупільнення мав вивести на вершини цивілізації, а фактично виявилось, що країна зайшла у глухий кут?

Причина цієї історичної колізії полягає в тому, що замість справді діалектичного аналізу соціально-економічного розвитку, ми опинились у лабетах догматизму. Концентрація і централізація виробництва, усупільнення економіки – це реальні процеси, але їх не можна абсолютизувати, перетворювати на щось самостійне і незалежне. Наприклад, і концентрація, і централізація виробництва, і усупільнення перебувають у діалектичному зв'язку з відокремленням (відособленням). Це означає, що, якого б рівня усупільнення не досягло народне господарство, завжди існують різні за розмірами форми господарювання. Навіть за монополістичного чи тим більше державно-монополістичного капіталізму, коли, здавалось би, монополії досягли повного панування і навіть підкорили державу, існував значний немонополізований сектор, який відіграв істотну роль в економіці.

Стало очевидним, що закон усупільнення – не абсолютний і не універсальний, що його не можна догматизувати. Це призводить до однобічності, абсолютизації, нехай важливого, але все-таки одного аспекту суспільно-економічного розвитку – концентрації і централізації капіталу, усупільнення економіки – й ігнорує другий аспект діалектичної єдності – відособлення господарських суб'єктів. Відступ від принципу діалектики усупільнення та відособлення дає викривлене, а не реальне уявлення про діалектику розвитку продуктивних сил і відносин власності, виробничих відносин.

Як бачимо, перехід від однієї фази суспільно-економічного розвитку до іншої – результат взаємодії усупільнення і відособлення, розв'язання суперечностей між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення. Акціонерна, корпоративна, державна форми власності засвідчують зростання усупільнення виробництва і створюють можливості руху вперед продуктивних сил, економічної системи в цілому. Отже, перехід до нових форм власності, які відбивають нові масштаби і якість усупільнення, забезпечує, хоча і тимчасово, відповідність зростаючому суспільному характеру продуктивних сил, що відкриває простір для подальшого їхнього розвитку. Це перший принциповий висновок.

Сучасна науково-технологічна революція внесла істотні зміни у суспільно-економічний розвиток. Всупереч сподіванням, що процес монополізації поглиблюватиметься, а роль конкуренції знижуватиметься, насправді конкуренція виявилась сильнішою, ніж тенденції до монополізації. Цьому сприяло зростання немонополізованого сектора. Замість галузевих монополій, які викликають внутрішньогалузеву конкуренцію, гальмують і технічний і економічний прогрес, фактично відбулась диверсифікація монополій, поширилися багатогалузеві корпорації. Якщо у першій половині XIX ст. очевидним був процес зростання концентрації виробництва і капіталу, а значить, зростання усупільнення виробництва, зростання великих підприємств, то у другій його половині ситуація істотно змінилася. Поряд з великими корпораціями почали швидко засновуватися дрібні і середні підприємства, які характеризуються високою спеціалізацією, швидко технічно переоснащуються для виробництва нової продукції, домагаються високої ефективності праці. Вони не лише змінили виробництво, зробили його гнучкішим, а й розшири-

ли ринково-конкурентне середовище, піднесли рівень конкуренції. Склалася неоднозначна ситуація: з одного боку, йде процес концентрації і усупільнення, що зумовлює формування могутніх об'єднань, тобто процес монополізації триває, а з другого – йому протидіють об'єктивні (виникнення і розвиток нових галузей, поява нових капіталів, розвиток міжгалузевої конкуренції у зв'язку із зростанням можливостей кредиту, використання транспорту, зв'язку, інформації) та суб'єктивні чинники (усвідомлення суспільством згубності монополізації, антимонопольне законодавство).

Звідси випливає другий принциповий висновок щодо взаємодії виробництва і відносин власності. Якщо понад століття велике машинне виробництво демонструвало свої переваги і набувало поширення, то сучасна науково-технологічна революція, новий технологічний спосіб виробництва, забезпечуючи подальший розвиток великих корпорацій, перетворення їх на транснаціональні, створили сприятливі умови для широкого розгортання дрібного і середнього бізнесу. З позиції традиційної теорії це явище виглядає протиприродним, несумісним із закономірними процесами розвитку економіки в індустріальну епоху. Але в тому-то сила діалектики, яка нічого не визнає незмінним і виходить з того, що істина конкретна, спричинена конкретно-історичними умовами.

Іще один урок, який потребує розрізнення понять “державна власність” і “державне регулювання економіки”. Спираючись на реальні тенденції зростання усупільнення економіки, яке знайшло свій вищий прояв у виникненні і розвитку державно-монополістичного капіталізму, був зроблений висновок про те, що державна власність як вища форма усупільнення є не лише прогресивною, а їй належить майбутнє. За часів СРСР робилося все, щоб збільшити державну власність, яка забезпечує повне державне регулювання економіки, планомірний характер її розвитку. Заради збільшення державної власності підприємства промислової кооперації перетворювалися на державні підприємства, колгоспи, що відставали за рівнем господарювання, трансформувалися у радгоспи. Дійшло до того, що державна власність СРСР становила 92 % усіх засобів виробництва. Цілком зрозуміло, що зосередження в руках держави майже всіх виробничих ресурсів потребувало управління ними з одного центру. Головним засобом управління був єдиний народногосподарський план. Практика довела, що передбачити все і вся в одному центрі та ще в масштабах великої країни неможливо. Щоразу виникали промахи – чогось вироблялось недостатньо, а чогось – забагато. І нарешті, тотальний товарний дефіцит. Суперечності між потребами і пропозицією були постійними, людина не могла реалізувати зароблені кошти для придбання потрібних їй товарів.

Причина цього зрозуміла – абсолютизація державної власності і державного управління, що суперечило реальним процесам економічного розвитку у світі.

Ми вже зазначали, що усупільнення виробництва і капіталу зумовлює зростання ролі держави як суб'єкта власності. Це знайшло вияв у створенні і розвитку державного сектора економіки у розвинутих країнах. Так, у 1980-х роках він становив близько 20 % у США, 35–40 – у Великобританії, 40 % – у Франції. Як правило, у власності держави перебувають такі галузі економіки, як залізниця, енергетика, вугільна промисловість, значна частина підприємств чорної металургії, машинобу-

дування тощо. Це значною мірою пояснюється тим, що згадані галузі потребують великих вкладень капіталу і характеризуються порівняно невисокою ефективністю, рентабельністю. Цю нелегку, проте дуже потрібну справу бере на себе держава.

Як бачимо, питому вагу союзного державного сектора не можна порівнювати з аналогічним сектором розвинутих країн, що на основі вчення Дж. Кейнса про необхідність доповнення ринкового механізму системою державного регулювання економіки здійснили велику роботу з посилення ролі держави у цій сфері. По суті, вони розробили механізм державного регулювання економіки, спрямований на забезпечення повної зайнятості шляхом застосування гнучкої грошово-кредитної політики, державної підтримки низького відсотка на довгострокову перспективу, збільшення витрат бюджету держави на інвестиції, підтримки сукупного попиту в цілому. Держава здійснює перерозподіл доходів, соціальне регулювання, особливо для підтримки непрацевдатних і тимчасово непрацюючих, і т. ін. Отже, сенс кейнсіанської програми – не збільшення державної власності, а використання держави для регулювання економіки. Цей висновок теж має принципове значення. Надмірна державна власність обмежує конкуренцію, зменшує її рушійну силу і тому, як правило, негативно позначається на економіці. У той же час використання держави для економічного регулювання економіки за умови, що це не обмежує конкуренції, є фактором, що посилює рушійні сили економічного зростання.

3.3. СУЧАСНІ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ

Існування форм власності є об'єктивно виправданим, якщо вони відповідають стану продуктивних сил і забезпечують їхній розвиток. Це головний критерій ефективності будь-якої конкретної форми власності.

Багатоманітність форм власності не лише найбільш повно і точно відображає стан реального усупільнення виробництва, а й створює найсприятливіші умови для розвитку сучасних продуктивних сил. Через багатоманітність форм власності реалізується розширення кола суб'єктів власності, виявляються підприємницькі якості значних мас населення.

Перевага багатоманітності форм власності полягає в тому, що вона створює умови для економічного змагання різних форм власності, їхньої конкуренції за рівноправності, тим самим забезпечуючи можливості для приведення в дію усіх чинників розвитку продуктивних сил і виявляючи свою ефективність.

Реальне усупільнення виробництва в ХХ ст. зумовило таку ситуацію, що в одних країнах начебто панувала приватна власність та її різновиди, а в інших – суспільна власність та її форми. При цьому вважалося, що приватна власність в капіталістичних країнах позбавлена можливості змінювати свій соціально-економічний зміст. А панування суспільної власності в країнах з адміністративно-командною економікою зображалося як вищий ступінь прогресу, і держава насильно насаджувала державну власність знову ж таки як найвищу форму суспільної власності.

Життя довело, що таке тлумачення процесів реального усупільнення наприкінці ХХ ст. далеке від дійсності. Як переконує досвід, нині уже не можна зводити виробничі відносини тільки до приватновласницьких чи суспільних форм власності.

Цей підхід надто спрощений і не відповідає реальному стану речей, адже в розвинутих країнах реальне усупільнення призвело до глибоких змін форм власності.

Донедавна важко було повірити, що може знайти застосування і поширення одна з вихідних початкових форм власності.

Індивідуальна (особиста) власність

За цієї форми власність на засоби виробництва людина, її робоча сила виступають як єдність. Засоби виробництва використовуються людиною у власних інтересах. Інакше кажучи, вони не відокремлені від людини, не відчужені від неї, а, по суті, є робочим органом людини, який забезпечує більш високу продуктивність виробничої діяльності. Людина не відокремлена від засобів виробництва, її праця як природна якість у взаємодії із засобами виробництва забезпечує реалізацію власного інтересу. Отже, індивідуальна власність людини означає, що вона одночасно є і володарем своєї праці, і господарем над собою й своїм господарством. Це єдність праці, власності працівника і засобів виробництва, яка визначає, що кожний працівник має виняткове право на присвоєння, користування і розпорядження результатами власної праці.

Разом з тим не можна не бачити, що це та проста форма власності, яка має природний характер, коли відносини власності могли існувати поза суспільним зв'язком, поза системою виробничих відносин, не являли собою елементу суспільної структури. Економічною межею існування цієї форми власності й господарювання став той час, коли людина виявилася спроможною створювати у виробництві таку величину продукту, який дає не лише змогу задовольняти потреби працівника, а й додатковий продукт. Раніше в економічній літературі, як правило, або не приділяли уваги цій зародковій формі власності, або обмежувались надто загальною характеристикою. Але часи змінюються і виникає потреба повернення до витоків, без чого складно пояснити ті процеси, що відбуваються у сучасну епоху.

Перетворення інформації і знань на головний виробничий ресурс зробилю людину носієм знань і власником своїх вміння і виробничих навичок, що зумовлює поєднання праці і засобів виробництва.

Приватна власність

Індивідуальна приватна власність означає, що засоби виробництва перебувають у власності індивідуума. Її поширення характерне для ранніх етапів розвитку капіталізму. Вона означає, що інші люди позбавлені засобів виробництва, а значить, і засобів існування, змушені найматися на роботу до тих, хто володіє засобами виробництва. Робітник є юридично вільною особою, але економічно залежною від капіталіста. Отже, на зміну рабству й феодализму, де існувала повна або неповна власність на людину, що робило насильство і свавілля рабовласника і феодала невід'ємним методом панування, гноблення, капіталістичне суспільство усуває насильство і впроваджує методи економічного примусу.

У міру розвитку капіталізму, хоча право приватної власності було непорушним та активно захищалося і захищається державою, зростання великої капіталістич-

ної власності об'єктивно зменшувало роль і значення індивідуальної приватної власності.

Під впливом сучасної НТР ситуація істотно змінюється. Індивідуальна приватна власність, її роль і значення швидко зростають. Це пов'язано насамперед з широким розгортанням малого бізнесу (найдрібніші, дрібні та навіть середні підприємства, фермерство). Для індивідуальної приватної власності характерне поєднання власності та управління. Проте слід визнати, що частка підприємств з цією формою власності у виробництві продукції і в сільському господарстві, у торгівлі і в будівництві, у сфері послуг, де ця форма власності є поширеною, все ж незначна. При цьому її підприємствам належить значна роль у забезпеченні населення високоякісними і дешевими побутовими послугами, ремонтно-будівельними роботами, продукцією "місцевої" промисловості тощо. У середині 1980-х років найдрібніші підприємства разом з підприємствами середнього бізнесу в США становили 99,8 % загальної кількості всіх американських приватних компаній. У країнах ЄЕС на аналогічних підприємствах працювала приблизно половина всього зайнятого населення. В Японії господарські одиниці з кількістю працюючих до 300 осіб становили 99,5 % усіх підприємств. У більшості розвинутих країн частка малих (до 100 осіб) підприємств у загальній чисельності зайнятих не лише в традиційних для малого бізнесу галузях, а й у такій важливій сфері економіки, як обробна промисловість, неухильно зростає.

Поширення дрібної немонополізованої приватної власності відбиває особливості усупільнення виробництва, яке за сучасних умов спричиняє різноманітність форм власності. Так, малий бізнес забезпечує підвищення ефективності господарства, протистоїть бюрократизму і сталості господарських структур, підвищує гнучкість і пристосовуваність їх до умов функціонування, що швидко змінюються. Водночас не можна не бачити, що малий бізнес значно залежить від великого капіталу. Він, як правило, тісно пов'язаний з великими компаніями, системою субпідряду, з її різноманітними формами виробничих, комерційних і фінансових зв'язків. Так, у машинобудуванні та металообробці США понад 50 % компаній малого бізнесу пов'язані з субпідрядом. В Японії система субпідряду поширена ще більше. Це сприяє підвищенню прибутковості великого капіталу, оскільки забезпечує скорочення апарату управління, витрат на виробництво і реалізацію кінцевої продукції.

Корпоративна форма власності

Корпорація – це колективна форма капіталістичного підприємства, яка існує у формі акціонерних товариств відкритого і закритого типів. Це більш висока форма організації і управління бізнесом. З одного боку, вона долає вузькі межі індивідуального капіталу з його індивідуальною приватною власністю, а з другого – об'єднує індивідуальні капітали за допомогою купівлі акцій. Зазначене розширює масштаби господарської діяльності й дає більші доходи як корпорації у цілому, так і кожному акціонеру. Корпорація через систему подорожчання акцій та підвищення дивідендів збільшує приватну власність. Спільне дольове володіння капіталом і його підпорядкування цілям збільшення виробництва і прибутку відповідає ін-

тересам акціонерів, робить корпорацію і властиву їй гнучку систему власності ефективною формою господарювання.

Історичний досвід засвідчив, що корпоративна форма власності відкриває широкі можливості накопичення капіталу, використання фондового ринку, руху значних сум капіталу. Це дає змогу збільшувати асигнування на проведення науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт, створення якісно нової продукції, що має великий попит і забезпечує завоювання переважних позицій на ринку.

Сучасним великим компаніям (корпораціям) належить провідна роль у розвитку економіки. Так, у США найбільші корпорації контролюють близько половини промислового виробництва держави. У більшості країн Західної Європи і Японії переважна частка банківських ресурсів сконцентрована у трьох–шести найбільших банках. Як відомо, акціонерна форма власності довела концентрацію виробництва і капіталу до такого рівня, який зумовив виникнення монополій. Невипадково переважна більшість монополістичних об'єднань є акціонерними товариствами. Проте це не означає, що всі акціонерні товариства можна назвати монополіями. Навпаки, переважна більшість акціонерних товариств, або, як їх називають у США, корпорацій, не є монополіями. Ці компанії засновані на партнерстві вузького кола індивідуальних капіталів, що розподіляють прибуток відповідно до їхнього капіталу.

Корпорація істотно демократизує відносини власності, залучає працівників до прояву ініціативи, раціоналізаторства, винахідливості, до участі в управлінні. Корпоративна форма власності певною мірою нівелює акціонерів, передбачає демократичні процедури подолання контрольних пакетів акцій і посилення рівності різних акціонерів. Для цього здійснюється розпорошення акцій серед найширшого кола акціонерів. Так, відома корпорація АТТ (вироби телекомунікації), яка входить до десяти найбільших компаній США, має понад 2 млн акціонерів, жоден з яких не володіє акціями вартістю більш ніж 1 % загальної суми акціонерного капіталу.

До того ж слід додати, що процеси демократизації корпоративної форми власності розвиваються і поглиблюються. Особливо це проявляється в останні десятиріччя. Частина акцій корпорації передається найманим працівникам підприємства, де вони працюють. Цей процес є важливою ознакою перетворень корпоративної власності, які здійснюються згідно із законами, що їх приймає конгрес США. За рахунок отриманих прибутків або кредитних ресурсів корпорації скуповують частину своїх акцій і створюють так званий акціонерний фонд персоналу, з коштів якого формуються акції працівників цієї компанії. Відповідно до чинного законодавства компаніям, що здійснюють таку соціалізацію корпоративної власності, надають довгострокові податкові преференції та інші пільги.

Головною причиною створення і поширення акціонерних фондів працівників є підвищення продуктивності праці, зростання економічної ефективності виробництва. Залучення працівників до управління підприємствами, володіння акціями, участь у прибутках підприємства збагачує мотивацію праці, підвищує заінтересованість трудящих у кінцевих результатах господарської діяльності. Збільшенню власності працівників сприяє і підтримка держави. Вона забезпечує додаткові доходи працівників, надає їм податкові пільги, запобігає страйкам, піклується про збереження робочих місць.

Всі ці заходи сприяли істотному зростанню чисельності власників акцій. На початку 50-х років минулого століття їх у США налічувалося близько 6 млн, а сьогодні це число наблизилося до 60 млн осіб. Загалом у країнах Заходу кожен третій дорослий є акціонером. Це має велике соціально-економічне значення. По-перше, все активніше працює нове джерело доходу трудящих. По-друге, істотно змінюється взаємодія працівника із засобами виробництва, усувається відчуження працівника і від засобів виробництва, і від результатів праці.

Отже, поява колективної власності працівників на основі розвитку акціонерного капіталу, який зумовив виникнення і поширення монополістичного капіталу, свідчить про глибокі зрушення у капіталістичному суспільстві. Адже значна частина зайнятих, які донедавна були лише найманими працівниками, стала власниками акціонерного капіталу. Звичайно, це вносить певні зміни у співвідношення капіталу і праці, хоча радикально не змінює становища. Колективна власність залишається у розпорядженні та під контролем великого капіталу.

Кооперативна власність

Це колективна власність кооперативного об'єднання людей на основі добровільного усупільнення членами кооперативу всіх або частини належних їм засобів виробництва і грошових внесків (паїв). Кооперативи і кооперативна форма власності мають універсальний характер. Вони можуть застосовуватись як у промисловому виробництві (нафта, лісопідприємства, риболовецькі господарства), так і в сільськогосподарському та мати різні форми. Кооперативи широко використовуються у переробній, передусім харчовій, промисловості: маслозаводи, сироваріння, а також переробка вторинної сировини. Поширені закупівельні кооперативи, функцією яких є закупівля різноманітних товарів (засоби виробництва, споживчі товари, насамперед продовольчі, паливо, одяг, медичні препарати тощо). Певна частина кооперативів спеціалізується на збуті продукції, що прискорює рух товарів і дає змогу довести їх до тих споживачів, які особливо цього потребують. Немала частина кооперативів зосереджена на обслуговуванні населення: транспортні, кооперативи з електрифікації, телефонізації та газифікації сільської місцевості і т. ін.

Слід зазначити, що кооперативна власність пройшла складну еволюцію. Вона виникла ще з середини XIX ст., із зростанням великого машинного виробництва втратила виробничий характер і перетворилася на селянську закупівельно-збутову чи навіть на споживчу кооперацію.

У сучасних умовах кооперація набула значного поширення. Вона застосовується у міській роздрібній торгівлі, сфері кредиту, житловому будівництві, сільському господарстві тощо. Кооператив є масовою організацією працівників у різних сферах і галузях виробництва. В Японії, ряді країн Західної Європи і Канаді сільськогосподарські кооперативи займають важливі, а часом домінуючі позиції у сфері агробізнесу. Частка японських кооперативів у вирощуванні зерна сягає 85–100 %; рису – 100; картоплі, овочів, фруктів, молока – 93–95; свинини, яєць, птиці – 85–90 %. У Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії на кооперативи припадає більш як

70 % збуту сільськогосподарської продукції. Вони виробляють майже половину всієї продукції харчової промисловості.

Надзвичайно поширені у світі фінансово-кредитні кооперативи, які задовольняють ці важливі потреби. За деякими оцінками, сьогодні у світі діють близько 1 млн кооперативних організацій понад 120 видів і об'єднують близько 80 млн осіб.

Крім розглянутих сучасних форм власності є чимало змішаних форм. Вони також утворюються на основі акціонування, коли одна частина акцій належить державі, інша – приватному сектору. Це важливий важіль у механізмі функціонування і розвитку економіки.

3.4. НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ

Інформація і знання істотно змінюють місце і роль людини у виробництві і суспільстві. Якщо в індустріальному суспільстві машинна техніка була втіленням капіталу і використовувалась для експлуатації найманих робітників, то в новому суспільстві інформація і знання є надбаннями людини. Вона є і власником, і носієм знань, володіє робочою силою, виробничим вмінням і навичками використання цих знань у процесі виробництва. Інакше кажучи, якщо раніше засоби виробництва протистояли працівнику, були засобом економічного примусу до праці, то в новому суспільстві долається це протистояння, засоби виробництва – знання органічно поєднуються з робочою силою, її вмінням і навичками застосування і використання цих знань. Японський економіст і соціолог Т. Сакайя ще у 1992 р. зазначив, що нове суспільство відрізняється від індустріального тим, що в ньому діє “тенденція до об'єднання праці і засобів виробництва”¹. До честі цього автора, він широко аргументує згадане положення. Промислова революція, пов'язана зі створенням крупної машинної техніки, неминуче зумовила відчуження праці від засобів виробництва, поляризацію між капіталістами, які володіють засобами виробництва, і юридично вільною робочою силою, але економічно залежною від власників засобів виробництва. В міру зростання засобів виробництва, їх обсягів і масштабів, що поглиблювало класову поляризацію, інформація і знання як фактор виробництва зумовлюють поширення якісно нових знарядь праці (персональні комп'ютери, мобільні телефони, ноутбуки, фотоапарати, відеокамери і т. ін.), які доступні за ціною і зручні у використанні людиною. “Напрямок розвитку і домінуюча концепція технологічного прогресу все більше відходить від поняття “великої науки”, захопленої тим, щоб домогтися максимальних розмірів, обсягів, швидкостей; замість цього відбувається рух до такої концепції технології, за якої на перше місце виходять диверсифікація, ефективність і оптимальне поєднання багатьох функцій”².

Зміна характеру техніки і технології змінює місце і роль людини у виробництві. Із придатка машини вона перетворюється на головний фактор виробництва.

¹ Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или история будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 354.

² Там же. – С. 356.

Тут треба зазначити, що людина завжди відігравала цю роль. Але раніше це було пов'язано з тим, що лише жива праця людини приводить в рух знаряддя праці, які без цієї праці були б мертвими, незалежно від становища людини у виробництві, навіть у тому випадку, коли вона була додатком машини. Нині ситуація докорінно змінюється. Людина не лише стає носієм і власником знань, до неї пристосовується техніка, яка в руках людини служить засобом ефективного виконання виробничих операцій, примноження можливостей людського розуму. Розум і воля людини, її намагання вкласти у справу якнайбільше знань і вмінь, досвіду і навичок перетворює людину не лише на головну фігуру виробництва, а, по суті, на творця і регулятора виробничого процесу. Внаслідок цього "суперечність між працею і засобами виробництва, яка була постійною ознакою з часів промислової революції, починає сходити нанівець, і в суспільстві майбутнього стане превалювати нова концепція господарства, в якій ці два елементи гармонійно зіллються воедино"¹. Зміни, які розпочались у 1980-ті роки – це "початок переходу до суспільства нового типу; ...ці зміни не обмежаться технологічними нововведеннями..., вони докорінно перетворять усю соціальну структуру"².

Все це незаперечно свідчить, що сучасна науково-технологічна революція визначила глибокі зміни не лише у техніці і технології виробництва, а й в усій системі виробничих відносин, починаючи з форм власності, у поділі праці і взаємному обміні діяльністю, у формах розподілу. Розвинуті країни в процесі переходу до нової стадії цивілізації демонструють переваги еволюційного характеру розвитку, еволюційної економіки, за яких науково-технологічний розвиток визначає істотні зміни у продуктивних силах і виробничих відносинах, тобто й у формах власності, і в соціальній структурі суспільства, і в інших їх елементах, що означає глибокі якісні зрушення у розвитку суспільства.

Завдання економічної теорії полягає в тому, щоб не лише оцінити нинішню ситуацію, а й глибоко розкрити реальний вплив науково-технологічного прогресу на розвиток економіки і суспільства. Річ у тім, що науково-технологічний прогрес є головним фактором зростання продуктивності праці. Якщо раніше навіть у індустріальному суспільстві основна маса була занята у матеріальному виробництві, то завдяки НТР приблизно одна їх чверть у матеріальному виробництві виробляє такий обсяг матеріальних благ, який задовольняє потреби суспільства. Приблизно три чверті працівників зайняті у сфері послуг, перш за все освіти, науки, культурі, охороні здоров'я, тобто в галузях, які безпосередньо служать розвитку людини, її розумових і фізичних якостей. Це означає не тільки докорінні зміни у зайнятості, а й у характері праці. Якщо в матеріальному виробництві панівною була фізична праця, у тому числі тяжка, що позначалось на професійно-освітньому та культурно-технічному рівнях працівників, то у сфері послуг панівною стає розумова, інтелектуальна праця і її вища форма – творча праця, що пов'язано зі значним зростанням освітнього і культурного рівнів працівників.

¹ Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или история будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 356.

² Там же. – С. 357.

Все це, на нашу думку, переконливо свідчить про те, що зростання ролі НТП у суспільно-економічному прогресі потребує адекватного відображення в економічній теорії. Якщо класична і неокласична школи могли обходитись без цього, то заслуга інституційної теорії класичного напрямку полягає в тому, що вона, спираючись на наукове пізнання НТП, структурування його розвитку у вигляді технологічних укладів і технологічних способів виробництва, втілила їх в економічну теорію і перевела її на якісно новий рівень. Йдеться про те, що технологічні процеси розглядаються у їх єдності з економічним розвитком, розвитком і вдосконаленням виробничих і суспільних відносин. Це – якісно новий рівень економічної теорії і методології, який не лише відображає сучасний рівень пізнання, а й нерозривно пов'язаний зі становленням нової, постіндустріальної, парадигми економічної теорії.

3.5. РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ І ПРИВАТИЗАЦІЯ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Багатоманітність форм власності, притаманна сучасній економіці, дає змогу глибше зрозуміти невідповідність, протиприродність повного одержавлення суспільного виробництва, тоталітарного панування державної власності в країнах, що входили до складу колишнього СРСР. Навіть кооперативна форма власності, яка переважно виступала у формі колгоспно-кооперативної, була одержавлена. Надмірне одержавлення зумовило надзвичайний централізм в організації та управлінні економікою. На жаль, монополія державної власності склалася на основі помилкових уявлень, що лише повне усупільнення забезпечує найвищу ефективність економіки, що державна власність начебто з самого початку має загальнонародний характер, зумовлює ту перевагу, що кожна людина водночас є і працівником, і власником засобів виробництва.

Насправді одержавлення економіки означає відчуження людини від засобів виробництва і результатів праці, усунення працівників від управління виробництвом, перетворення їх на найманих працівників держави, які позбавлені стимулів до праці, підприємливості. Перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки передбачає перебудову відносин власності, перетворення державної власності на інші форми власності, які більше відповідають сучасному рівню усупільнення і розвивають ініціативу й підприємливість широких верств населення.

Основу механізму цих перетворень становлять роздержавлення і приватизація. Роздержавлення – це перетворення державних підприємств на недержавні, тобто засновані на інших, недержавних, формах власності. Роздержавлення може здійснюватися двома шляхами: приватизації або комерціалізації державних підприємств.

В наших умовах головною формою роздержавлення стала приватизація, тобто передача майна, яке перебувало у державній або комунальній власності, в руки фізичних та недержавних юридичних осіб, що формує ринково-конкурентне середовище. Комерціалізація державних підприємств – це перетворення їх на самостійні господарські суб'єкти, які господарюють на принципах підприємливості, ринкових умов.

Процес перетворення власності – складний процес, пов’язаний не тільки зі зміною власника мільярдних обсягів основних і оборотних коштів, а й з перебудовою соціальних відносин і психології мільйонних мас людей. Тому цей процес тривалий. Він передбачає не одночасну, а поступову зміну форм власності, дотримання оптимального співвідношення між формами власності, які утворюються, і державною власністю.

Нова система власності, створювана згідно з прийнятими законами, включала такі форми власності:

- I. Індивідуальна власність громадян:
 - особиста власність, яка формується за рахунок трудових доходів, коштів у кредитних установах, акцій та інших цінних паперів;
 - власність трудового господарства членів сім’ї та інших осіб (майстерні, малі підприємства, житлові будинки, транспортні засоби, сировина, матеріали та інше майно);
 - власність селянського та особистого підсобного господарства. Вироблена продукція й одержані доходи є власністю селянського господарства.
- II. Колективна власність:
 - власність орендного підприємства – вироблена продукція й отримані доходи;
 - власність колективного підприємства, тобто власність трудового колективу;
 - власність кооперативу – майно, що створюється за рахунок внесків членів кооперативу та доходів від його діяльності. Власність акціонерного товариства; власність господарських асоціацій (об’єднань); власність громадських організацій.
- III. Державна власність:
 - загальнодержавна власність – майно органів влади, оборонні об’єкти, енергетична система, системи транспорту загального користування, зв’язку, інформації; кошти державного бюджету; державні банки; підприємства; страхові, резервні та інші фонди; культурні та історичні цінності народів, навчальні заклади та інше майно;
 - комунальна власність – власність адміністративно-територіальних утворень (краю, області, району);
 - майно державних підприємств.
- IV. Власність спільних підприємств, іноземних громадян, організацій і держави.
- V. Приватна власність.

Закон України “Про приватизацію майна державних підприємств” (квітень 1992 р.) визначив основні засоби приватизації: викуп об’єктів товариством покупців; викуп об’єктів за альтернативним планом приватизації; викуп підприємств, узятих в оренду з викупом; продаж на аукціоні; продаж за комерційним конкурсом; продаж за некомерційним конкурсом; продаж акцій підприємств, що приватизувалися; продаж за конкурсом з відстрочкою платежу.

Відповідно до закону кожний громадянин отримав приватизаційний сертифікат на безкоштовне одержання в ході приватизації виробничих доходів на 30 тис. крб.

(у цінах 1992 р.). Цей сертифікат можна було вкласти в будь-який з об'єктів, що приватизувалися.

Важливо й те, що приватизація малих і великих підприємств здійснювалася за окремими положеннями. "Малій приватизації підлягали підприємства комунальної власності (підприємства торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування, промбудматеріалів, транспорту і т. ін. Для цих підприємств застосовувались (згідно із законом) чотири способи приватизації: викуп робітниками, продаж на аукціоні, продаж за комерційним і некомерційним конкурсом.

За підсумками виявилось, що в основному ці підприємства були приватизовані своїми ж робітниками і являли собою закриті товариства різних типів. Якщо виявлялась неефективність діяльності певного підприємства, вони перепрофілювались або перепродувались. Мала приватизація відбулася в основному спокійно, без особливих суперечок.

Великі підприємства, що підлягали приватизації, розподілялись на кілька груп (підприємства-монополісти, законсервовані об'єкти, частки пакетів акцій, які належали державі і т. ін.). Всі ці об'єкти приватизувались шляхом створення акціонерних товариств із подальшим продажем акцій на приватизаційні сертифікати. Законом було передбачено пільгове придбання акцій працівниками свого підприємства. Крім того, керівництво підприємства мало додаткові пільги на придбання акцій. Як правило, значна частина акцій реалізувалась за конкурсом на основі бізнес-планів, які мали забезпечити розвиток виробництва і соціальної сфери. На жаль, не було дотримано принципу вимогливості до реалізації бізнес-планів.

Досвід засвідчив, що система безкоштовного розподілу акцій серед населення (за сертифікатами) виявилась неефективною. Однією з головних причин був недостатній розвиток фондового ринку. На той час ще не сформувався вторинний ринок цінних паперів.

Безкоштовна приватизація завершилась у 1998 р. і почався новий етап її здійснення – винятково грошова приватизація. Він був значно складнішим, що затягнуло цей процес. Незважаючи на певні труднощі й прорахунки, процес приватизації мав такі головні наслідки: було ліквідовано державну монополію в багатьох галузях народного господарства, розпочалося формування ринково-конкурентного середовища; перетворення державної власності відбулося без соціальних конфліктів; було закладено основи створення корпоративного сектора економіки; розпочато формування фондового ринку та ринку цінних паперів; істотно зменшено державний сектор економіки, значно зросла роль держави у регулюванні економіки; замість адміністративно-командної формувалася ринкова економіка.

Як бачимо з табл. 3.1, хоча в 2004 р. у приватній власності перебувало 45,2 % основних засобів виробництва, але це крупні підприємства і на них було зайнято 73,4 % працівників. Ще важливіше те, що ними вироблялося 84,6 % реалізованої продукції промисловості. В процесі приватизації було створено корпоративний сектор економіки, який об'єднував 12,1 тис. відкритих і 22,2 тис. закритих акціонерних товариств, 261,2 тис. товариств з обмеженою відповідальністю та 4,1 тис. інших господарських товариств. Підприємства цього сектора виробляли 65 % ВВП нашої країни.

Таблиця 3.1

Основні форми власності в Україні у 2004 р.

Показник	Форма власності		
	Приватна	Державна та державно-кооперативна	Комунальна та комунально-кооперативна
Основні засоби виробництва, млрд грн	516	359	266
питома вага, %	45,2	31,5	23,3
Чисельність найманих працівників, млн осіб	6,9	1,9	0,6
питома вага, %	73,4	20,2	6,4
Кількість промислових підприємств, %	92,5	2,0	5,5
Розподіл обсягу реалізованої продукції промисловості, %	84,6	14,2	1,2
Розподіл інвестицій в основний капітал, %	64,8	28,4	6,8

Джерело: Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2007. – С. 309–312.

Отже, радикальні економічні реформи забезпечили просування нашої країни до ринкової економіки, подолання гіперінфляції, припинення спаду виробництва, забезпечення економічного зростання. Водночас не можна не помічати, що замість створення ефективної ринкової економіки Україна одержала відсталу, переважно сировинну, економіку. Було знищено електронну й радіопромисловість, стрімко знизився науково-технологічний рівень виробництва.

Приватизація, яка мала на меті розподілити загальнодержавне майно серед громадян і зробити усіх власниками, призвела до пограбування народу і нечуваного збагачення олігархів. Зловживання службовим становищем, підкуп високопосадовців дали змогу “приватизувати” народне багатство, збагачуватися за рахунок зубожіння величезних мас населення. Використання державної влади заради особистої наживи набуло небачених масштабів. Замість чесної праці та ініціативної підприємливості в умовах ринково-конкурентного середовища як запоруки успіху, найпоширенішим було переважно незаконне привласнення державного майна. Такий спосіб наживи зовсім не сприяв утвердженню ефективних форм підприємництва, заснованих на використанні науки і техніки, довготривалих інтересах розвитку підприємств і фірм. Крім того, несправедливе привласнення зумовило боротьбу за переділ власності, за привласнення незаробленого, чужого. Умови, за яких не добросовісна конкуренція, а приватизаційне чи судове свавілля визначають успіх, руйнують природу вільного підприємництва, перешкоджають вкладенню інвестицій у виробництво, освоєнню нової техніки і технології.

Замість зростання та вдосконалення виробництва як основи економічного росту захоплена нерідко незаконними способами власність якнайбільше, по-варварському використовується заради максимальних доходів, повністю ігноруючи перспективу. Ті, що зосередили в своїх руках переважну частину національного багатства,

по суті, підкорили собі і використовують у власних інтересах державу, а простий народ, який був позбавлений прав на національне багатство, водночас був позбавлений і того соціального забезпечення, яке випливало з його права на загальнонаціональне багатство.

Постає питання: чим пояснити такі сумні наслідки економічних реформ? В економічній літературі висловлено чимало думок. Це і незвичайний рух від командної до ринкової економіки, чого в історії не було і теоретично не узагальнено; це і те, що держава була поспішно відлучена від економіки, хоча ринку ще не існувало і його регулювальний механізм не діяв. Справді, це реальні причини прикрих результатів реформ. Пояснюються невдачі також “шоковим” характером реформ, обґрунтованих так званим Вашингтонським консенсусом, який, безперечно, слід розглядати як дуже важливий фактор, що зумовив “шокуючі” результати. І все ж усі ці причини не вичерпують проблеми. Головною причиною, на нашу думку, є те, що радикалізм цих реформ, рішучі, нерідко насильницькі, методи розв’язання складних соціально-економічних проблем, не відповідали духу сучасної епохи, характеру цивілізаційного розвитку, зумовленого становленням нової, постіндустріальної, стадії цивілізації. Історія винесла вердикт, згідно з яким революційне, насильницьке, руйнівне розв’язання проблем розвитку економіки і суспільства є неприпустимим, ворожим інтересам народів. Історія довела, що альтернативою цьому є еволюційний розвиток. Це випливало із досвіду розвинутих країн, які без революцій, без катаклізмів, шляхом всебічного розвитку продуктивних сил та вдосконалення виробничих відносин перейшли на якісно нову інформаційну, постіндустріальну, стадію цивілізації. Вони продемонстрували, що саме еволюційний розвиток не лише зберігає те, що накопичено людством, а з кожним кроком у розвитку економіки і суспільства збільшує національне багатство, створює дедалі кращі умови життя і праці людей.

Отже, глибокі зміни, що сталися у суспільно-економічному розвитку, визначили неприйнятність революційних чи радикальних перетворень, перевагу обґрунтованих, послідовних, цілеспрямованих змін економічного і суспільного життя, еволюційного типу розвитку, який забезпечує швидке і без втрат досягнення нових рубежів у просуванні країни шляхом цивілізаційного прогресу.

Нам особливо болить те, що не у нас, а в Китаї знайшлися мудрі керманичі, які збагнули об’єктивну необхідність і дух нової епохи та спрямували рух найбільшої за населенням країни світу еволюційним шляхом розвитку. І сьогодні вона перетворюється на одного із світових лідерів за обсягами виробництва.

Питання про особливості китайських реформ розглянемо нижче, а тепер наведемо дані, які наочно засвідчують переваги еволюційного розвитку (табл. 3.2).

Як бачимо з таблиці, чисельність більш як мільярдного населення із року в рік зростає, збільшується частка зайнятих у народному господарстві. ВВП за 1990–2000 рр. зріс більше ніж у 4 рази, середня заробітна плата робітників і службовців – майже вчетверо.

Як же ці показники відрізняються від українських? Майже десятиліття економічна криза зумовила падіння виробництва на 2/3, що призвело до нечуваного зuboжіння основної маси населення. Народ мільярдного Китаю зростає, а народ

Таблиця 3.2

Основні економічні показники КНР

Показник	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Чисельність населення, <i>млн осіб</i>	1 145	1 175	1 200	1 225	1 250	1 265
Зайняте населення, <i>млн осіб</i>	640	655	672	689	700	712
Питома вага зайнятого населення, %	55,9	55,7	56,0	56,2	56,0	56,3
ВВП, <i>млрд юанів</i>	1 855	2 655	4 675	6 790	7 835	8 940
Фонд зарплати найманих працівників, <i>млрд юанів</i>	295	395	665	910	930	1 065
Частка фонду зарплати у ВВП, %	15,9	14,8	14,2	13,5	11,9	11,9
Середня заробітна плата робітників і службовців, <i>юанів</i>						
річна	2 140	2 710	4 540	6 210	7 480	9 370
місячна	178	226	378	518	623	780
Середня місячна зарплата за поточним обмінним курсом, <i>дол. США</i>	33,50	41,10	43,95	62,05	74,60	94,00
за поточним ПКС	125	150	200	275	395	375

України вимирає. Вже втрачено майже 6 млн осіб. І це на благодатній землі та ще якого працьовитого і хазяйновитого народу.

На жаль, ця трагедія сприймається як щось звичайне. Із вуст жодного політика не чути реальної оцінки становища. За роки незалежності не було серйозних спроб розробити обґрунтовану довгострокову програму розвитку країни. Вона мала б об'єднати всі сили, аби подолати те глибоке відставання, в якому опинилась Україна.

Інтелектуальна власність, її сутність, структура та роль в економіці

Власність є однією з основних умов життя суспільства. Ступінь розвитку відносин власності визначає становище людини у суспільстві, умови її саморозвитку, соціально-економічний потенціал держав, їхнє місце у світовій економіці.

Відносини власності не є сталими. Вони якнайтісніше пов'язані з розвитком економіки, бо, з одного боку, виражають ступінь прогресу економіки і суспільства в цілому, з другого – відповідність форм власності розвиткові продуктивних сил є одним із важливих джерел зростання та вдосконалення економіки. Саме власність значною мірою визначає форми господарювання, а сам ринок, ринкова економіка є системною формою реалізації власності. Так, у постіндустріальному суспільстві відбувається розпилення власності в умовах корпорацій, тобто розпилення контролю як за корпораціями, так і всередині їх. Водночас новим, важливим напрямком є власність на інформаційний ресурс та знання в цілому.

Інтелектуальна власність – це особлива форма власності, власність на знання. Вона створюється не звичайною, а інтелектуальною працею. Якщо раніше носієм відносин власності були речі, матеріальні блага, то інтелектуальна власність – це ідеальні творіння, які базуються на матеріальних носіях.

Наприклад, у художній картині полотно, фарби й ошатне обрамлення є носіями художнього твору, втіленням творчої праці художника, що й визначає ціну цього твору, яка не витримує ніякого порівняння з ціною його матеріальних елементів. Винаходи, програми для комп'ютерів спочатку існують на папері, і ціна паперу не витримує ніякого порівняння з ціною винаходу або програми, які втілюють у собі творчу працю винахідника-вченого або висококваліфікованих програмістів. Все це потребує детального розгляду проблем інтелектуальної власності. Серед багатьох поглядів на власність нині виокремлюють економічну теорію прав власності (Р. Коуз, А. Алчян, К. Ерроу) та марксистську теорію власності.

Теорія прав власності склалась у 60–70-ті роки ХХ ст. Вона і сьогодні розвивається як теоретична основа нових напрямів

економічної теорії, найповніше враховуючи особливості конкретного інституціонального середовища, реальні події у реальних суспільствах. Для неї характерний акцент на поведінку індивіда. Вона зводить відносини власності до індивідуальних контрактів і розподілу прав власності на основі критеріїв витрат і вигід з погляду індивідуальних сподівань учасників контракту. Згідно з цією теорією фірма є сукупністю індивідуальних контрактів, а її власником є той, хто володіє специфічним ресурсом, використання якого в організації робить її ефективнішою, ніж без нього. Таким ресурсом може бути капітал, знання або кваліфікація. За свідченням спеціалістів, таке трактування власності зближується з марксистським підходом до власності як відносин людей, а не відношення людини до речі. Проте у наведеному трактуванні відносини між людьми зводяться до відносин автономних індивідів, а не соціально визначених суб'єктів.

Західні економісти до змісту права власності включають такі права:

- користуватися майном;
- пожинати принесені ним плоди;
- змінювати його форму і субстанцію;
- передавати його іншим особам за взаємно погодженою ціною.

У теорії прав власності базовою одиницею визнається акт економічної взаємодії, угода, трансакція. Останнє поняття характеризує відносини обміну товарами і видами діяльності. Витрати щодо здійснення трансакцій виступають головним фактором, що визначає структуру і динаміку різних соціальних інститутів. Розрізняють такі витрати трансакції: на пошук інформації (витрати часу й ресурсів на пошук покупців і продавців та втрати, пов'язані з недосконалістю інформації); на ведення переговорів; на вимірювання (витрати на вимірювальну техніку і проведення виміру); на специфікацію і захист прав власності (витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів, витрати часу і ресурсів на відновлення порушених прав); витрати опортуністичної поведінки, коли ухиляються від контракту. Теорія прав власності розглядає будь-які соціальні інститути як засоби економії трансакційних витрат, що є важливою передумовою економічного зростання.

В сучасних умовах теорія прав власності доповнюється теорією економічних організацій, яка поширює функцію трансакційних витрат на процеси організації фірм, вивчає джерела, форми і наслідки трансакційних витрат. На думку спеціалістів, теорія прав власності нерідко потрапляє у зачароване коло. Наприклад, від чого залежить рівень трансакційних витрат? Від існуючого розподілу прав власності. Чим визначається панівна система прав власності? Рівнем і структурою трансакційних витрат. Виходить, що трансакційні витрати визначають характер прав власності і водночас самі визначаються ними.

Оцінюючи теорію прав власності, треба пам'ятати, що і самі західні економісти ставляться до неї критично. Спираючись на філософію позитивізму та неокласичну економічну теорію, теорія прав власності схильна виправдовувати все, що є в житті. Якщо будь-яка форма економічної організації існує, вважають прибічники цієї теорії, значить, вона ефективна. А якщо якісь організації невідомі, значить, вони неефективні. Немає потреби доводити хибність цих висновків.

Теорія прав власності виходить з того, що головною сферою економіки є обіг, а суспільство – це послідовний ланцюжок взаємних обмінів. Насправді в економіці визначальна роль належить виробництву¹.

Ця ж теорія зводить теорію власності до правового змісту власності, і цей термін (право власності) нетотожний категорії “власність”, яка характеризується не лише юридичним, а насамперед економічним змістом. Це глибинна основа власності, яка на поверхні має і правове вираження.

Незважаючи на означені хиби теорії прав власності, вона застосовується у західній економічній науці і забезпечує важливі результати. Багаторічний досвід непримиренної і жорсткої критики неокласичної економічної теорії, яку навіть називали ненауковою, вульгарною, довів, що в науці не можна зрізати все під корінь. Чимало підходів і рішень, які ще вчора відкидалися, сьогодні не лише сприймаються, а й широко використовуються.

Марксистська теорія розглядає відносини власності як відбиття системи виробничих відносин того чи іншого способу виробництва, тобто це не окремі відносини, а особливий аспект усієї системи виробничих відносин, яка становить соціально-економічний зміст процесу привласнення. На жаль, марксистська теорія власності була вульгаризована, форма власності трактувалась як основне визначальне відношення способу виробництва. Саме це було критерієм визначення сутності економічної системи. Практика переконує, що в сучасних умовах це не так. Як з погляду марксистського аналізу, так і з позицій теорії прав власності індустриальна епоха поділяється на два етапи.

Перший – епоха капіталізму вільної конкуренції, коли панувала “класична” приватна власність, чітко визначались права власності на господарські ресурси та місце людини в системі суспільного виробництва.

Другий етап – подальше зростання концентрації виробництва і капіталу зумовило істотні зрушення у формах і відносинах власності. Поряд з приватною власністю панівною в економіці стає корпоративна, тобто спільно-приватна форма капіталістичної власності. Отже, усупільнення виробництва спричинило глибокі зміни у приватній власності, швидкий розвиток асоційованої форми, яка заперечує одноосібну приватну власність і перетворює капітал на власність асоційованих виробників. Виникнення та розвиток групових і колективних (асоційованих) форм власності не заперечують приватної власності, бо саме вона демонструє високу суспільну корисність, посилює конкурентні основи економіки, її ринкову саморегуляцію, робить людину незалежною від держави, сприяє утвердженню демократії в суспільстві. Проте межі приватної власності у більшості випадків обмежуються розмірами індивідуального капіталу, вона неминує породжує нерівність у суспільстві, а значить, боротьбу між людьми, що створює суспільну напруженість.

Об’єктивний процес концентрації виробництва і капіталу зумовлює поглиблення усупільнення виробництва, виникає нова форма організації праці – колективна, яка єдино спроможна приводити в рух нові, масштабніші і потужніші засоби праці. Тому сам розвиток продуктивних сил спричиняє виникнення і розвиток колективної організації праці і відповідної їй колективної (асоційованої) форми власності.

¹ Рибалкін В. О. Теорія власності / В. О. Рибалкін, І. В. Лазня. – К. : Логос, 2000. – С. 21.

Варто зауважити, що колективна власність для її суб'єктів не може бути приватною, бо для них вона є спільною, тобто колективною, власністю. З погляду суспільства колективна власність є приватною власністю.

У США корпоративна (колективна) власність є дуже поширеною формою організації суспільного виробництва, у її межах створюється 90 % ВВП¹.

Усуспільнення продуктивних сил в умовах науково-технічної революції спричиняє ту обставину, що замість автоматичного саморегулювання, властивого ринковій економіці капіталізму вільної конкуренції, активізувалась регулювальна роль держави, яка органічно поєднується з ринковим механізмом. Основою цього процесу є розвиток і зміцнення державної власності. Власність за своєю природою – це сутність економічного явища, а з виникненням держави набуває юридичної, правової форми й існує як органічна єдність її економічного та юридичного змісту.

Суспільна та приватна власність – це історичні типи власності, які набували різних видів та форм, а саме: індивідуальної, групової, колективної, корпоративної, державної.

Загальна теорія власності є необхідною умовою розробки теорії інтелектуальної власності як особливої форми власності.

4.1. СУТНІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Інтелектуальна власність – категорія історична. Вона виникає із набуттям людиною знань, її духовного розвитку. Важливим рубежем на цьому шляху є досягнення людством такого рівня продуктивності праці, коли поряд з необхідним продуктом людина виробляє додатковий продукт. Останнє є основою поглиблення суспільного поділу праці, створення можливостей для зосередження частини людей на розвитку науки і культури. Відтепер інтелектуальна праця відособлюється, перетворюється на особливий вид діяльності людини. На цьому етапі інтелектуальна власність існує у вигляді літературних та мистецьких творів, а її межі визначаються межами духовного виробництва.

Промислова революція кінця XVIII – початку XIX ст. докорінно змінила і характер розвитку, і роль інтелектуальної власності. Якщо раніше розвиток науки і техніки визначався поодинокими відкриттями, то цей переворот зумовив високі темпи наукового і технічного прогресу, небачені масштаби і загальний характер. Наука, виробництво нових знань із спорадичного явища перетворилися на відносно самостійну сферу діяльності. З окремого, часткового товару знання перетворилися на поширений суспільний товар. Протягом багатьох десятиліть знання використовувались для створення знарядь праці, виробничих технологій, нових видів продукції. Разом з тим створені нові засоби виробництва зумовили соціальну диференціацію. Невелика частина суспільства, яка накопичила капітал, перетворилася на буржуа, капіталістів. Інша, велика частина суспільства, позбавлена засобів виробництва, стала найманими працівниками. Відчуження від засобів виробництва було основою утворення класів, класової боротьби. Наприкінці XIX ст.

¹ Рибалкін В. О. Теорія власності / В. О. Рибалкін, І. В. Лазня. – К. : Логос, 2000. – С. 21.

науково-технічний прогрес спричинив утворення глобальної цивілізації як досягнення усього людства. Ця цивілізація характеризувалась існуванням протилежності класів та їхньою взаємозалежністю.

З кінця ХІХ ст. наукові знання дедалі глибше поєднуються з трудовою діяльністю людини. Революційні зміни у продуктивності праці, величезні досягнення людства у розвитку виробництва, житті і праці людини сприяли тому, що відносини інтелектуальної власності дедалі глибше проникали у систему матеріального виробництва, що виявлялося у становленні авторського і промислового (патентного) прав. На перших етапах свого розвитку як авторські, так і промислові патентні права є приватною власністю. І це не випадково, бо призначення авторського і патентного права – бути формою реалізації приватної (капіталістичної) форми власності на засоби виробництва. Інакше кажучи, як капіталіст був власником засобів виробництва і використовував їх у власних інтересах, так і власник інтелектуального продукту (виробу чи патенту) розпоряджався своїм товаром на ринку. І та обставина, що авторське і патентне права на перших етапах виступали у формі приватної власності, пояснюється закономірностями народження і становлення всього нового. Воно виникає в умовах панування старих відносин і форм, а з досягненням певного ступеня зрілості відособлюється й існує самостійно. Так, патентне право, яке було елементом авторського права, з часом відділяється і в подальшому, збагатившись і розвинувшись, утворює “промислову власність”.

Перехід людства на нову, постіндустріальну стадію цивілізаційного розвитку, перетворення інформації та знань на визначальний фактор суспільного розвитку об'єктивно робить інтелектуальну працю та інтелектуальну власність визначальними факторами нового суспільства.

В сучасних умовах лише нові наукомісткі технології забезпечують створення конкурентоздатного продукту, який втілює інтелектуальну працю, а значить, є об'єктом інтелектуальної власності. Всі ці процеси потребували глибокого осмислення і нових узагальнень.

У 60-х роках ХХ ст. розробляються проблеми теорії інтелектуальної власності: спрямованість суспільного розвитку на “акумуляцію наукового знання” (Д. Белл); інтелектуалізація праці та якісного складу робочої сили (Дж. К. Гелбрейт); теорія “людського капіталу” (Е. Хансен); становлення “індустрії знань” (Ф. Махлуп).

Отже, становлення категорії “інтелектуальна власність” – це тривалий, закономірний процес, результат загальноцивілізаційного розвитку. За своїм змістом це складне і багатовимірне поняття, яке охоплює і економічні, і філософські, і правові аспекти, є об'єктом вивчення економічної, філософської і правової науки.

Інтелектуальна власність – узагальнююче поняття, бо воно уособлює вищий ступінь розвитку категорії “власність”. Як і будь-яка форма власності, вона виражає закріплені законодавством відносини щодо володіння, користування та розпорядження певними об'єктами чи продуктами. Поряд з родовими ознаками ця категорія виражає відносини щодо специфічних об'єктів чи продуктів, тобто є видовим поняттям. Це загальнолюдські інтелектуальні надбання та новації, втілені у наукових, технічних та технологічних об'єктах і продуктах, у творах літератури та мистецтва.

Особливість відносин інтелектуальної власності полягає в тому, що вони є результатом інтелектуальної праці, тобто наслідком творчої діяльності людини. Саме елементи творчості як складові інтелектуальної праці визначають індивідуальний характер її продуктів і становлять якісний критерій відмінності інтелектуальної праці. Адже інтелектуальна праця за своїм характером є суто індивідуальною, втіленням індивідуальних особливостей людини, її здібностей і таланту.

Результатом інтелектуальної праці є інтелектуальний продукт, який виражає особливості творчості людини, її світосприймання і вміння.

Кожний з інтелектуального продукту істотно відрізняється від матеріальних благ. Матеріальні блага мають, як правило, чітко визначену споживчу вартість, тобто їхня роль полягає у задоволенні потреб людини, а їхнє споживання може бути або виробничого характеру, або особисте. Так, матеріальні блага – знаряддя праці – використовуються у низці процесів виробництва, поступово зношуються і частинами переносять свою вартість у фонд амортизації. Засоби виробництва, які складають оборотні фонди (сировина, паливо, енергія), у певних розмірах повністю входять у формування певної споживчої вартості і вартості товару. Матеріальні блага – предмети споживання: деякі задовольняють фізіологічні потреби, перетравлюються і засвоюються людським організмом; інші – одяг, взуття, будівлі, меблі – протягом тривалого часу задовольняють певні потреби, зношуючись, поступово втрачають цю свою здатність.

Інтелектуальний продукт, передусім твори науки, літератури і мистецтва, можуть служити людині, задовольняти її пізнавальні та естетичні потреби протягом багатьох років, а книги, художні полотна і багато винаходів – віками.

На відміну від матеріальних благ, які задовольняють матеріальні потреби людини, інтелектуальний продукт задовольняє, хоч і не всі, потреби своєю ідеальною сутністю. Якщо матеріальні блага повністю відчужуються, тобто переходять до іншого власника, який їх використовує на власний розсуд, то інтелектуальний продукт не відчужується або може відчужуватися його матеріальний носій, сам же продукт здатний використовуватися багато разів. Його корисність, споживча вартість невичерпні. Невипадково окремі дослідники користування продуктом інтелектуальної праці порівнюють з відносинами монопольної ренти, тобто його ідеальна сутність передбачає існування монополії на його використання, хоча саме використання не обмежене за часом.

Оскільки сутністю інтелектуального продукту є те, що він за своїм змістом ідеальний, то виявляється, що витрати праці на створення ідеального продукту, на відміну від звичайного товару, не уречевлюються в ньому. Це означає, що і робочий час, витрачений на створення цього продукту, не може бути критерієм його вартості. Річ у тім, що інтелектуальний продукт створюється творчою працею, докорінно відмінною від звичайної праці. Остання – від малокваліфікованої, простої до висококваліфікованої, складної – створює товари, на основі редукації складної праці до простої відбувається визначення вартості товару. Істотна відмінність творчої праці, яка створює інтелектуальний продукт, полягає в тому, що її не можна виміряти ні робочим часом, ні уречевленням праці у створюваному продукті. Адже, крім безпосередньої праці, у створенні інтелектуального продукту беруть участь знання, особливі здіб-

ності людини, її талант. Тому тут немає пропорційної залежності між робочим часом, витраченим на виробництво інтелектуального продукту, та його ціною. Отже, основою визначення його ціни є суспільна корисність інтелектуального продукту.

Перетворення знань та інформації на головний виробничий ресурс означає, що величезну частку вартості продукту становить не оплата матеріалів, машин, праці та прибутку інвесторів, а оплата наукових досліджень та розробок, дизайну, маркетингових досліджень тощо. У багатьох галузях переробної промисловості (зокрема фармацевтика, виробництво комп'ютерів) у продажній ціні дуже висока питома вага затрат на дослідження та обслуговування, а витрати на фізичний процес виробництва можуть обмежуватися 10 %¹. У виробництві мікрочипів ця частка становить лише 14 %².

Інтелектуальна власність як результат інтелектуальної праці не лише змінює товарно-вартісні відносини, а й слугує основою розвитку всієї системи виробничих відносин. Суб'єктами інтелектуального виробництва виступають виробник інтелектуального продукту, капітал і держава, що породжують різноманітні організаційні форми власності як форми організації, функціонування, реалізації і розвитку інтелектуальної власності. Остання може набувати особистої (індивідуальної), приватної, державної, кооперативної, акціонерної та змішаної форм організації праці. Кожен суб'єкт інтелектуальної власності, реалізуючи інтелектуальний продукт, отримує певний дохід у формі оплати праці, прибутку від комерційної реалізації інтелектуального продукту, від спільного його використання. Дохід може виражатися у вигляді відсотка за користування інтелектуальною власністю іншою особою, колективом чи державою. Таким чином, інтелектуальна власність, як і інші форми власності, є формою розвитку продуктивної праці. Але, на відміну від інших, ця форма власності пов'язана переважно з індивідуальною інтелектуальною працею, бо творча праця переважно реалізується саме у таких формах. Як свідчить світовий досвід, інтелектуальна праця та інтелектуальна власність можуть реалізуватися у приватній, колективній, державній і навіть інтернаціональній формах. "Знання є суспільною власністю, – пише А. Етціоні, – оскільки вони і створюються, і використовуються у суспільному масштабі та при посередництві суспільних інститутів"³.

Справді, така система, як інтернет, створюється не окремими багаттями, а державами, і кожна людина має можливість доступу до інформації та обміну інформацією. Тому деякі спеціалісти вважають, що інтернет є міжнародною телекомунікаційною мережею, доступною для людей всіх націй, як багатих, так і бідних. Інші, навпаки, вважають, що інтернет перетворюється на комунікаційну мережу для багатого сегмента суспільства, який підтримує цю систему рекламою і оплатою доступу до неї, а для великого сегмента населення ці витрати недоступні.

Суперечливі тенденції у розвитку та підтримці інтернету підтверджуються і тим, що раніше він фінансувався американським Національним науковим фондом NASA, низкою урядових агенцій, університетів та інших наукових організацій, які

¹ Reich R. B. *The Work of Nations: Preparing Ourselves to 21st Century Capitalism* / R. B. Reich. – N.J. : Vintage Books, 1992. – P. 86.

² Ibid. – P. 104.

³ Etzioni A. *The Active Society* / A. Etzioni. – N.J. : Free Press, 1968. – P. 135–136.

утворили NAFnet. Водночас інтернет залежить від приватних інвестицій. Тому існує справедлива думка, що це блискуче технічне досягнення ніколи не могло б виникнути у системі вільного ринку та підприємництва. Втім, дехто з авторів вважають, що з перетворенням телекомунікацій на “продукт”, який контролюється у світовому масштабі приватними підприємствами, переважній частині населення світу буде відмовлено у вигодах високошвидкісних телекомунікацій. Технологія спрямовуватиметься туди, де робляться гроші¹. Отже, з одного боку, – це величезне завоювання людства і демократизація доступу до інформації та знань, а з другого – ціни на комп’ютери та плата за доступ до інформаційного ресурсу є обмежувальним фактором. Тому не слід переоцінювати ідею нібито капіталізм просунеться надто далеко по технологічному містку і тим підірве сам себе².

У західній економічній літературі дуже поширена думка, що володарем знань та інформації є сам працівник, працівник професіонал. “Ключовими фондами, – пише Р. Райх, – є, скоріше, кваліфіковані і талановиті люди, ніж власність, яка може бути куплена або продана. Реальними власниками знань і талантів будуть залишатися люди, у чийх головах вони містяться”³. Однак П. Дракер не вважає всіх працівників “носіями “капіталу знань” і бачить головну проблему у відносинах роботодавця і працівників, але це відносини не з робітниками, а з менеджерами та спеціалістами. Доля компанії визначається, на його думку, саме цією категорією працівників, тому для них потрібні особливі права і гарантії як своєрідні права власності. Разом з тим П. Дракер визнає можливість “посереднього функціонування просвітньо-деспотичного менеджменту, менеджменту без чітко визначених критеріїв функціонування і результатів та без усвідомленої відповідальності перед будь-ким”⁴. Тому П. Дракер вважає, що компанії повинні за необхідності позбавлятися такого персоналу.

Проблеми контролю за інформаційними потоками тісно пов’язані з проблемою зміни власності. Адже роль знань та інформації незмірно зросла, вони перетворилися на провідний господарський ресурс, на людський капітал у вигляді знань і високої кваліфікації працівників професіоналів. За цих умов істотно ускладнюється проблема захисту інтелектуальної власності. П. Садлер, наприклад, зазначає, що “знання як власність значно складніше захистити, ніж власність у формі землі, робітничої праці або капіталу”⁵. Згаданий автор вважає, що колективно зайняті та освічені представники середнього класу, які є Knowledge workers, – нинішні капіталісти. Хоча індивідуально вони залежать від своєї роботи в тому, що стосується безпеки, статусу і доходу, цей стан вступає у конфлікт з їхньою самооцінкою як Knowledge

¹ Baran N. Privatization of Telecommunications / N. Baran // Monthly Review. – 1996. – № 3. – P. 68.

² Hirschkop K. Democracy and the New Technologies / K. Hirschkop // Monthly Review. – 1996. – № 3. – P. 43.

³ Reich R. B. The Work of Nations: Preparing Ourselves to 21st Century Capitalism / R. B. Reich. – N.J. : Vintage Books, 1992. – P. 98–99.

⁴ Drucker P. F. The Educational Revolution / P. F. Drucker // Social Change: Sources, Patterns, and Consequencis ; ed. by E. Etzioni-Halevy, F. Etrioni. – N.Y. : Basic Books, 1973. – P. 236.

⁵ Sadler P. Managerial Leadership in the Postindustrial Society / P. Sadler. – Aldershot : Jover, 1988. – P. 39.

professionales¹. А. Етціоні наголошує на необхідності зважати на такі проблеми, як формування і поширення знань, їхня орієнтація на певні суспільні цілі. Адже виробництво знань підпорядковується інтересам великого бізнесу і державної бюрократії, а не цілям, виробленим на основі суспільного консенсусу. Тому він виступає за встановлення суспільного контролю за сферою досліджень і розробок².

Нові можливості інформаційних технологій, з погляду марксистів, не сприяють посиленню контролю з боку працівників за фірмою, а навпаки, спричиняють подальше пригнічення найманої праці. Інформаційні технології можуть підвищувати продуктивність і прибутки, але одночасно призводять до посилення нагляду за діяльністю працівників, загального менеджерського контролю, збільшення темпів роботи машин. До негативних наслідків вони відносять створення нової еліти знань, яка відтісняє від знань основну масу працівників, використовує канали телебачення для вторгнення у приватне життя людей, а державна підтримка розвитку інформаційних технологій спрямовується головним чином на одержання прибутків великим бізнесом.

Насправді сучасна фірма не має ясно вираженого контролю за ресурсами, тому що самі ці ресурси представлені не речами, а знаннями, кваліфікацією персоналу, які використовуються для вирішення конкретних завдань. Свою частку участі та доходу мають і спеціалісти-професіонали й фінансові інвестори та ін.

Отже, інтелектуальна власність як результат творчої діяльності людини, інтелектуальної праці є категорією, що, як будь-яка категорія власності, відображає відносини володіння, користування і розпорядження результатом інтелектуальної творчої діяльності. Це складає те спільне, загальне, що властиве фундаментальній категорії власності. Але інтелектуальна власність – це одночасно й особлива, специфічна форма власності. Адже вона створюється інтелектуальною, творчою працею. Результатом звичайної праці є матеріальний продукт, що втілює суспільно необхідні витрати праці, тобто вартість. Інтелектуальний продукт (винахід, програмне забезпечення, книга, художня картина і т. ін.) є втіленням праці творчої, за якої матеріальні затрати, матеріальні носії інтелектуального продукту становлять незначну частину їхньої цінності. Головна ж її цінність визначається знаннями, вміннями, талантом винахідника, письменника, художника, тобто людини інтелектуальної праці.

4.2. СТРУКТУРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Категорія “інтелектуальна власність” складна і різноманітна. В своїй основі це власність на знання, яка може набувати багатоманітних форм. Тому замість розрізнення і характеристики її складових нерідко все зводиться до переліку об'єктів інтелектуальної власності. Автори наукової праці “Теорія власності” вважають, що інтелектуальна власність – це відносини належності, володіння, розпоряджан-

¹ *Sadler P. Managerial Leadership in the Postindustrial Society / P. Sadler. – Aldershot : Jover, 1988. – P. 108.*

² *Etzioni A. The Active Society / A. Etzioni. – N.J. : Free Press, 1968. – P. 210–213.*

ня та використання (в юридичному та економічному сенсі) продукту інтелектуальної діяльності:

- творів науки, літератури та мистецтва;
- записів на носіях інформації;
- прав на копіювання та розповсюдження патенту, ліцензії, знака на товари та послуги;
- прав на винаходи, промислові чи наукові зразки, креслення, моделі, схеми програмних засобів та ін.;
- прав на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (“ноу-хау”)¹.

Отже, навіть перелік елементів інтелектуальної власності – справа корисна. Та, безперечно, порівняно вищим ступенем пізнання цієї категорії є класифікація складових елементів інтелектуальної власності. Хоча і за такого підходу справа вирішується по-різному. Окремі автори, наприклад, зміст цієї категорії поділяють на три складові. Це об’єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові знаки, знаки для товарів і послуг тощо); авторські і суміжні права (твори науки, літератури і мистецтва, аудіо- та відеопродукція, програми та бази даних для ЕОМ тощо); нетрадиційні об’єкти інтелектуальної власності (сорти рослин, топографії інтегральних мікросхем, комерційна таємниця).

Отже, такий підхід до об’єктів інтелектуальної власності розрізняє промислову власність (I група), авторське право (II група) і “нетрадиційні об’єкти інтелектуальної власності” (III група). Чим є ці “нетрадиційні об’єкти”? Серед них згадується й “топографія інтегральних схем”. На нашу думку, цей елемент, по суті, не відрізняється від об’єктів першої групи. Стосовно сортів рослин, то й ця група, на наш погляд, мало чим відрізняється від, наприклад, винаходів. Тому виокремлення третьої групи є недоцільним. Напевно, поділ інтелектуальної власності на дві групи – промислова власність і авторське право – є обґрунтованим.

Отже, сучасна економіка, яка базується на високих технологіях, нерозривно пов’язана з використанням продукту інтелектуальної власності. Це, з одного боку, патенти, корисні моделі, товарні знаки, промислові зразки, а з другого – творіння людського інтелекту, які охороняються авторським правом і втілюються у різноманітних творах, матеріальними носіями яких виступають книги, фільми, звукозаписи, програми для ЕОМ та бази даних.

Між цими двома групами інтелектуальної власності існує тісний зв’язок. Історично першою виникла і тривалий час, по суті, одноособово існувала друга група, тобто продукт інтелектуальної праці у сфері літератури і мистецтва, що базується на авторському праві. Одночасно з розвитком науки створювались вироби, що значно пізніше дістали назву “промислова власність”. Але справжній прорив спричинила промислова революція, яка створила власне промисловість і перетворила прогрес науки та техніки, а також їхній продукт – винаходи на невичерпне джерело розвитку продуктивних сил і суспільства в цілому.

¹ Рибалкін В. О. Теорія власності / В. О. Рибалкін, І. В. Лазня. – К. : Логос, 2000. – С. 261.

Промислова власність – це перша група інтелектуальної власності. Іноді вона ототожнюється з власністю на рухомі та нерухомі об'єкти, які функціонують у промисловому виробництві – заводи, машини, верстати тощо. Справді – це власність, але власність на засоби виробництва. Інтелектуальна власність у промисловості, а значить, інтелектуальна промислова власність, містить науково-технічні корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, зазначення походження товарів тощо.

Об'єкти промислової власності близькі за суттю, процедурою підготовки заявок на їхню правову охорону. Законодавчо захист цих видів власності має забезпечуватися протягом всього циклу НДР і ДКР та виробництва, яке є їхнім продовженням. Інакше кажучи, розроблені вироби та налагодження їх виробництва є основою оформлення заявок на винаходи та корисні моделі, а виходу на ринок має передувати заявка на промисловий зразок.

Важливим новим елементом є впровадження так званого деклараційного патенту на винахід та деклараційного патенту на корисну модель, державна реєстрація яких здійснюється за наявності документа про сплату державного мита на його видання. Цей документ має надійти до закладу експертизи протягом трьох місяців від дати надходження до заявника рішення про видачу патенту. Зазначений строк може бути продовжений, але не більше ніж на шість місяців.

Система деклараційних патентів впроваджена у нас вперше, хоча у світі вона є найпоширенішою. З'явилась ця система наприкінці 40-х – на початку 50-х років ХХ ст. у Нідерландах, а нині прийнята патентними відомствами практично усіх країн Західної Європи, Японії, Кореї, Китаю.

Деклараційні патенти, які, по суті, відстрочують експертизу, мають певні переваги. За законом про інтелектуальну власність одночасно з державною реєстрацією патенту (деклараційного патенту) на винахід чи деклараційного патенту на корисну модель Держдепартамент з інтелектуальної власності публікує у своєму офіційному бюлетені визначені в установленому порядку відомості про видачу патенту (деклараційного патенту).

Завдяки такому порядку в умовах вільної конкуренції усі зацікавлені сторони отримують потрібну інформацію, до того ж ні фізичні ні юридичні особи, які претендують на патент, не повинні платити мито за експертизу, що передбачалося процедурами, які діяли раніше. Публікація заявки забезпечує охорону прав її автора, виключає дублювання патентів на аналогічні винаходи, спонукає конкурентів шукати нові рішення технічної проблеми. Все це прискорює науково-технічну інформацію, її освоєння і впровадження у виробництво, що забезпечує підвищення ефективності народного господарства. Такий порядок вигідний і тому, що оволодіння новою інформацією дає можливість глибоко її проаналізувати, оцінити доцільність претензій на отримання патентування. До того ж мито за проведення експертизи не сплачується.

Переваги деклараційного патенту допомагають не лише швидко його використати, а й дають право власнику або його правонаступнику замінити цей патент на патент на винахід. Для цього треба подати клопотання про проведення кваліфікаційної експертизи заявки, за якою видано деклараційний патент. Таке клопотання

слід надіслати до закладу експертизи не пізніше трьох років від дати подання заявки, за якою видано деклараційний патент.

Нові доповнення до цього закону розширюють права винахідника. Він має право оскаржити будь-яке рішення або неприйняття рішення Держдепартаментом з інтелектуальної власності стосовно заявки до суду. Заявник може подати до Апеляційного суду заперечення на будь-яке рішення Держдепартаменту стосовно заявки протягом шести місяців від дати одержання ним рішення чи копій патентних матеріалів, надісланих на його вимогу. Справа розглядається Апеляційним судом протягом чотирьох місяців від дати його надходження. І нарешті, заявник може оскаржити рішення Апеляційного суду у судовому порядку протягом шести місяців від дати одержання рішення.

Економічне значення інтелектуальної власності полягає в тому, що вона є потужною основою створення умов для швидкого розвитку національної економіки. Класичним прикладом є досвід Японії, яка, спираючись на світові досягнення у сфері інтелектуальної власності, змогла їх зібрати і широко використати, що й стало основою “економічного дива”.

Японія жорстоко постраждала в часи Другої світової війни, вона не мала значного для народного господарства запасу корисних копалин, тому у повоєнні роки зробила ставку на новітні технології, на інтелектуальний потенціал народу. Починаючи з 50-х років ХХ ст., Японія стала на шлях масової закупівлі ліцензій на європейські та американські технології. Західні компанії охоче йшли на такі операції, тому що Японія надійно забезпечувала захист прав на інтелектуальну власність. У країні було створено ефективну патентну систему, діяли інститут патентних повірених, патентна асоціація, в яку входили співробітники патентних відділів різних компаній. Самі японські фірми у перші післявоєнні роки не займалися розробкою оригінальних технологій, а відповідно до своїх можливостей взяли курс на максимально ефективне використання об'єктів інтелектуальної власності, які купувалися за кордоном. Висока якість продукції досягалась шляхом поєднання нових технологій з американською системою контролю за якістю продукції.

З середини 60-х років ХХ ст. японські підприємці та інженери почали усвідомлювати, що вони вийшли на рівень, який дає змогу ставити і вирішувати завдання створення власних прогресивних технологій. Кількість заявок на патенти, які подавали самі японці, швидко зростала. Переважно це були заявки на вдосконалення, які вносяться у захищені ключовими патентами західні технології. І лише з середини 70-х років японські компанії розпочали розробку оригінальних технологій, хоча закупівлі іноземних технологій тривали у значних масштабах. Однак Японія робила акцент вже не стільки на кількості заявок, що подаються, скільки на їхній якості, оригінальності та потенційній результативності. Почали з'являтися власні, принципово нові, піонерні винаходи. Японія стала реальним конкурентом США в розробці і навіть експорті об'єктів інтелектуальної власності.

Вісімдесяті роки ХХ ст. ознаменувалися великою кількістю судових справ у США та Європі, пов'язаних з порушенням патентних прав у зв'язку з розширенням обсягів експорту з Японії патентів, продукції індустрії авторського права. Японські компанії розпочали активно патентувати свої технологічні модифікації у

США і Європі їй надавали всередині своїх компаній питанням охорони інтелектуальної власності першорядного значення. Якщо раніше головним інформаційним джерелом були статті у науково-технічних виданнях, то з 80-х років для японських інженерів першорядного значення набув перегляд патентної документації.

Японські фірми, які нещодавно скуповували іноземні патенти та ліцензії, швидко вийшли на рівень самостійної розробки стратегії зарубіжного патентування і сформували відповідну систему. Це давало можливість попередити наступ іноземних компаній на позиції японців, забезпечити систему правової охорони власних винаходів на світовому ринку, створити передумови для наступу на місцеві компанії, які конкурують з японськими з використанням власних патентів. Нині з поданням заявки на піонерні винаходи японські компанії паралельно подають заявки на винаходи, пов'язані з їхнім застосуванням у різних галузях виробництва. Подання одночасно "пакета" заявок забезпечує попередження спроб обійти піонерний патент.

Величезна увага приділяється в Японії патентному захисту власних розробок. Так, 3–10 % чистої виручки компаній спрямовується на наукові дослідження та розробки, а до 10 % отриманих у такий спосіб надходжень витрачається на заходи з охорони інтелектуальної власності (патентування, придбання патентної інформації, навчання персоналу тощо).

Підвищення ролі інтелектуальної власності зумовило створення у 1967 р. нової спеціалізованої установи ООН – Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ). В ухваленій з цього приводу Конвенції зафіксовано, що інтелектуальна власність включає права, що стосуються літературних, художніх та наукових праць, театральних вистав, фонограм, передач радіо та телебачення, винаходів у всіх галузях людської діяльності, товарних і фірмових знаків, захисту від недобросовісної конкуренції.

Промислова власність – одна із сфер найактивнішого міжнародного співробітництва. Вона розвивається під егідою ВОІВ та інших міжнародних організацій на основі двосторонніх угод. Провідними країнами у світовому співробітництві є США і Японія. Вони значно випереджають інші країни за кількістю захищених об'єктів промислової власності. У 1992 р. у США було подано 187 291 заявка на винаходи, а в Японії у два з лишнім рази більше – 384 456. Для порівняння: в колишньому СРСР за 1989 р. було подано 174 688 заявок, а в Російській Федерації у 1992 р. – всього 2308 заявок на винаходи.

В Україні число винахідників і раціоналізаторів за останнє десятиріччя зменшилось у 20 разів. На 95 % діючих підприємств та наукових організацій винахідницька діяльність припинилась взагалі. Отже, ні Росія, ні Україна не відіграють будь-якої ролі на світовому ринку. По суті, у нас вимирає винахідництво. Цілком зрозуміло, що американо-японські відносини у галузі промислової власності активно впливають на світові процеси у цій галузі. Тим більше, що у серпні 1994 р. відбулося спільне засідання представників урядів США і Японії з проблем правового регулювання відносин інтелектуальної власності, яке виробило важливі рішення. Суть цих рішень полягає в тому, що США зобов'язалися запровадити "систему гласності" заявок на видачу патентів, яку вони, на відміну від практично всіх розвинутих країн світу, до того часу не використовували. Йшлося про публікацію

змісту заявок до того, як на них ухвалено рішення про видачу патенту. Це рішення мало істотне значення. Річ у тім, що американські заявки під протекцією відповідного відомства цієї країни могли роками утаємничуватися, а потім несподівано “спливати на поверхню”. Як наслідок, японські фірми, які використовували технології, засновані на цих патентах, на зразок “міни уповільненої дії”, були змушені після оприлюднення таких заявок платити американцям або великі штрафи, або укладати ліцензійні угоди на право використання патенту.

США погодилися з пропозицією Японії про вдосконалення системи оскарження рішень патентної експертизи, аби враховувати думку третіх осіб, якими могли б виступати не лише американські, а й японські підприємства. Японія, зі свого боку, зобов'язалась удосконалити систему оскарження рішень експертизи у разі подачі протестів третіми особами. Вони погодилися також, починаючи з липня 1995 р., приймати заявки на експертизу англійською мовою.

Як лідер світового економічного та науково-технічного прогресу США домоглися розвитку індустрії, що реалізує інтелектуальну власність. Перша характерна ознака розвитку цієї індустрії полягає в тому, що обсягами виробництва вона випередила всі галузі промисловості. Так, у 1991 р. на цю індустрію припадало 325 млрд дол. США доданої вартості, або близько 5,5 % ВВП. Цей внесок у суспільне виробництво країни більший, ніж будь-якої галузі обробної промисловості, включаючи виробництво літаків і запасних частин до них, первинних металів, електронного та іншого промислового устаткування; він перевищує частку у ВВП хімічної і харчової промисловості.

Другою характерною ознакою індустрії, що базується на інтелектуальній власності, є те, що темпи її розвитку останніми роками вдвічі більші, ніж економіки країни в цілому. І що особливо важливо, навіть у період економічного спаду (1989–1991 рр.), коли щорічний темп зростання економіки США в цілому мав від'ємне значення (–0,2 %), індустрія авторського права щорічно зростала темпами 1,6 %. За станом на 1997 р. індустрія авторського права США випередила багато важливих галузей промисловості (авіаційну, автомобільну, фармацевтичну і текстильну) не лише за внеском у ВВП, а й за числом працюючих.

США зайняли міцну позицію найбільшого експортера в галузі реалізації авторського права у світі. Так, у 1992 р. американська індустрія авторського права експортувала своєї продукції на 39,5 млрд дол. Цій країні належать лідируючі позиції з реалізації ліцензій на технології, у яких використані об'єкти інтелектуальної власності – патенти на винаходи, промислові зразки, товарні знаки. Все це зумовлює великий інтерес цієї країни до проблем інтелектуальної власності, високу вимогливість до своїх торгових партнерів стосовно дотримання норм міжнародного права з охорони інтелектуальної власності. США ведуть радикальну боротьбу з “піратством”, тобто із незаконним використанням чужої інтелектуальної власності. Проте порушення в окремих країнах норм права інтелектуальної власності набули значного поширення. “Пірати” особливо широко використовують відео- і аудіозаписи (відеофільми, компактні лазерні диски), а також програмне забезпечення.

Авторське право регулює діяльність головним чином у галузі культури. Як свідчить досвід майже трьох століть, з часу свого виникнення авторське право

служить суспільним інтересам, розвитку суспільства. Воно забезпечує рівновагу між правами автора, з одного боку, та доступом членів суспільства до результатів творчості – з другого. Цей підхід закріплений у ст. 27 Загальної Декларації прав людини, згідно з якою кожен має право на вільну участь у культурному житті суспільства, на користування плодами мистецтва та наукового розвитку, а також на захист моральних і матеріальних інтересів, заснованих на наявності будь-якої створеної цією людиною наукової, літературної або художньої продукції.

Донедавна авторське право успішно розвивалося у світі, норми права забезпечували інтереси авторів і суспільства. Проте останніми роками і його існування і його роль знівельовані. Швидкий розвиток технологій, які забезпечують поширення копіювальної техніки, призвело до того, що “піратське” (нелегітимне) відтворення авторських праць, які охороняються авторськими правами, поставило і авторське право, і регулювання художньої діяльності людини державою під загрозу існування.

Виникли нові шляхи використання результатів творчої праці, у тому числі завдяки виробництву відеопродукції, супутниковому і кабельному телебаченню. З’явилися і принципово нові, часто не забезпечені правовим регулюванням, види творчості, наприклад, створення програмного забезпечення для комп’ютерів. Першою державою, яка стала на захист своєї інтелектуальної власності у міжнародному масштабі, були США. У 1988 р. у межах прийнятого Закону про торгівлю і конкуренцію було передбачено виявлення країн, які порушують права американських авторів на інтелектуальну власність. Щорічно Комісія з питань торгівлі США готує перелік держав, які не забезпечують достатньої охорони інтелектуальної власності. Цей перелік складається з трьох списків: до першого входять держави, які припускаються грубих порушень; до другого – країни, що підлягають “пріоритетному” спостереженню; до третього – країни, на які поширюється звичайне спостереження. Щодо країн, занесених до першого списку, США можуть застосовувати доволі жорсткі санкції: збільшення імпортного мита, скорочення імпортних квот, призупинення або анулювання особливих пільг, раніше наданих цій країні за угодою про торгівлю. Причому, якщо країна довела свою рішучість забезпечити США справедливий доступ на свій ринок, вона може бути будь-коли виключена із цього переліку. У такий спосіб США примушують держави вживати заходів щодо вдосконалення національної системи охорони промислової власності.

В останні два десятиліття гостро постала проблема захисту авторських прав у сфері програмного забезпечення для комп’ютерів. Позитивним прикладом може бути досвід Тайваню, який в середині 1993 р. запровадив у сфері програмного забезпечення для комп’ютерів систему моніторингу експорту. Всі експортери програмного забезпечення для комп’ютерів мають отримати ліцензії в Інституті інформатики, який проводить вибіркові тести комп’ютерних програм для виявлення їхньої можливої схожості з будь-якими програмами, представленими раніше. У разі виявлення такої схожості повідомляється власник авторського права, він може пред’явити свої претензії порушникові авторського права. Про розмах цієї роботи свідчать такі дані. У 1993 р. Інститут інформатики обробив 7700 заявок на отримання ліцензій і провів 924 тести, причому у 26-ти випадках програми були затримані. У такій ситуації їхні власники можуть притягатися до відповідальності за порушення закону.

У Росії 20 жовтня 1992 р. вступив у дію Закон Російської Федерації “Про правову охорону програм для ЕОМ і баз даних”, що значно збагатило систему захисту інтелектуальної власності. Про значення цього закону свідчить та обставина, що понад 90 % програмного забезпечення у Росії раніше використовувалось без дозволу авторів (правовласників), тобто тут панувало “піратство”, свавілля.

Закон базується на положеннях авторського права, які, за міжнародними дослідженнями, достатні для того, щоб захистити програмне забезпечення від несанкціонованого копіювання. З урахуванням специфічності програм для ЕОМ як об’єктів технічної творчості в законі чітко визначено поняття адаптації, модифікації та декompілювання програм для ЕОМ та баз даних. Цим програмам надано правову охорону як творам літератури, а базам даних – як збірникам. Закон регламентує дії, пов’язані з введенням у господарський оборот програм і баз даних. Він вміщує норми, що регулюють особисті та майнові права і передачу майнових прав, визначає право на реєстрацію та порядок реєстрації у Російському агентстві з правової охорони програм для ЕОМ, баз даних та топологій інтегральних мікросхем.

Основною проблемою авторського права сьогодні є запровадження дієвого правоохоронного механізму. Територія і України, і Росії стала ареною діяльності “піратів”, які без згоди авторів використовують продукт промислової власності та авторського права у комерційних цілях. Цим завдається значної шкоди не лише правопорядку, а й бюджету країни. “Пірати”, природно, не сплачують державі ніяких податків з прибутку, який отримують. Не можна визначити навіть розміри самого прибутку, хоча зрозуміло, що вони величезні. Деяке уявлення про розміри “піратського” бізнесу дають відомості про те, що індустрія шоу-бізнесу дає бюджету США близько 500 млрд дол. щорічно.

В Росії, за деякими оцінками, 9 із 10 відеофільмів, фонограм, програм для ЕОМ та книг виробляються з грубими порушеннями прав авторів та виконавців. Діяльність “піратів” розхиляє економічні основи легальних індустрій, здатних зробити вагомий внесок у національний продукт РФ.

Успішна боротьба з “піратством” можлива лише за умови жорсткої державної політики у сфері охорони інтелектуальної власності. Потрібна координація діяльності правоохоронних структур, податкових служб, органів виконавчої влади. Законом РФ “Про авторське право та суміжні права” передбачено створення “спеціального повноважного органу” для здійснення такої координації.

Іноді вважають, що з розв’язанням проблеми масового порушення авторського права здатне справитися товариство самих авторів. Проте громадська організація, яка займається майновими правами авторів (збір і розподіл авторської винагороди), не може визначати і провадити державну політику у галузі авторського права і суміжних прав. Тим більше, що в сучасних умовах ця політика має бути спрямована на викорінення “піратства”, створення правозахисного механізму, який стимулював би розвиток легітимної “індустрії мистецтв” як могутнього фактора утвердження правопорядку і збільшення доходів бюджету держави.

Досвід країн світу в галузі охорони прав інтелектуальної власності доводить, що недоцільно покладати на громадську організацію виконання функцій держави. Саме держава та її правоохоронні органи можуть і повинні здійснювати жорсткі

заходи щодо подолання цього образливого для держави явища. Для цього мають бути використані механізми законодавства. Так, США прийняли поправки до кримінального законодавства, згідно з якими за порушення авторських прав загрожує 10 років тюремного ув'язнення. Цим шляхом мають прямувати й інші країни. Треба, щоб правові норми існували і невідворотно діяли у разі порушення законів, сприяли зміцненню правопорядку і створювали всі умови для розвитку інтелектуальної власності. І в Україні, і в Росії проводиться робота зі створення законодавства в галузі охорони інтелектуальної власності. Однак ця робота непослідовна і непостійна.

4.3. ПРОБЛЕМИ ОХОРОНИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Світовий досвід і досвід колишнього СРСР засвідчують, що система інтелектуальної власності, особливо винахідництва, її існування, розвиток та ефективність значною мірою залежать від держави, її законодавчого регулювання і управління. У таких країнах, як США і Японія, що є світовими лідерами у сфері розвитку інтелектуальної власності та винахідництва, державні органи, і насамперед патентні відомства як органи виконавчої влади, відіграють надзвичайно велику роль у спрямуванні і підвищенні ефективності винахідництва. Згадаймо проекти у галузі молодіжного винахідництва в США, де саме патентне відомство організує таку роботу, та Японію, де проводяться конкурси в галузі винахідництва і визначаються кращі винахідники з врученням їм імператорської нагороди.

Світовий досвід незаперечно доводить, що проблеми правової охорони інтелектуальної власності нерозривно пов'язані з розвитком винахідництва і творчості в цілому. Будь-які спроби роз'єднати охорону інтелектуальної власності і рух винахідників можуть лише послабити обидва ці дуже важливі процеси. На жаль, з переходом на шлях незалежного соціально-економічного розвитку стара система організації руху винахідників розпалась, а нова своєчасно не була створена, що спричинило занепад винахідницької діяльності. Так, у Росії кількість національних заявок на винаходи у 1994 р. порівняно з числом заявок, поданих у колишній РРФСР у 1984 р., скоротилося у 7 разів. Спад винахідницької діяльності спричинив розгул "піратства" та інші негативні процеси. Однією з головних причин такого становища було відсторонення держави від цього дуже важливого і складного процесу. Створення міцної законодавчої бази для його розгортання, утворення дійового органу державної виконавчої влади, який розробляв би і реалізовував державну політику у цій важливій сфері, розробка ефективної дієвої системи правового забезпечення інтелектуальної власності і надійні гарантії захисту прав її творців є конче необхідними для подолання спаду у сфері винахідництва.

У СРСР вся інтелектуальна власність належала державі, яка намагалась отримати вигоду від її використання як всередині країни, так і за її межами шляхом продажу ліцензій. Існував механізм, який забезпечував за рахунок держави зарубіжне патентування винаходів, проведення маркетингу та продажу ліцензій. І хоча механізм не відзначався особливою дієвістю, бо зменшувалися число впроваджених винаходів і ефективність зарубіжного патентування, все ж він діяв і впливав на науково-технічне вдосконалення виробництва.

У галузях промисловості колишнього СРСР працювали так звані патентні служби, які, безперечно, сприяли створенню нової техніки. Хоча вони називались “патентними”, проте насправді патентами займались в інформаційному плані, вивчаючи реферати іноземних патентів, опублікованих у журналах ВІНІТІ та ВНІПІ. Оскільки власником винаходів була держава (більше ніж на 90 %), вона оформляла патенти. Компетенцією згаданих служб залишалось оформлення заявок на авторські свідоцтва. Усе зарубіжне патентування зосереджувалося в “Союзпатенті”, державній організації, що була в цій сфері монополістом, фінансувалася державою. Державою фінансувалось і зарубіжне патентування. Тому головним завданням і патентознавців і розробників було оформлення і подання заявок на авторське свідоцтво. На жаль, навіть державна служба патентування припускалась порушень міжнародних зобов’язань. Так, відповідно до Паризької конвенції, яка є фундаментом сучасної системи охорони інтелектуальної власності, для збереження пріоритету винаходу заявка за кордон мала бути подана не пізніше, ніж через 12 місяців від дня її подання в національне відомство. Оскільки часто заявка для зарубіжного патентування оформляла невчасно, то доводилося відмовлятися від опублікування авторського свідоцтва у відкритій пресі. Воно доповнювалось грифом “для службового користування” і виявлялося недоступним для багатьох, хто міг ним скористатися.

На жаль, ця традиція, коли обмежувалися лише діями щодо захисту винаходу авторським свідоцтвом, спостерігається і сьогодні. Більшість розробників поспішають оформити авторське свідоцтво у національному відомстві і на цьому спиняються. В умовах жорсткої зтяжної кризи промисловості патентовласнику часто не вдається домогтися результату всередині країни, він починає шукати шляхи продажу винаходу за кордон. Але навіть і в тому разі, коли автору вдається знайти потенційного покупця, виявляється, що захистити винахід за кордоном вже неможливо, бо втрачений конвенційний пріоритет, заявка перетворилась на патент, описання до якого вже опубліковано.

До негативних наслідків призводить буквально розуміння положень Інструкції з оформлення винаходів, чинної в СРСР, яка передбачала таке описання винаходу, щоб було можливим його точне відтворення. Існуючий порядок не залишав патентовласнику ніякого простору для “ноу-хау”. Водночас купувати технологію, нехай навіть вдалу, без патентного захисту, яка не забезпечує покупцеві виключних прав, не має сенсу. Багато зарубіжних фірм, які стикалися з такою ситуацією, припиняли переговори з власником технології, захист якої за межами Росії неможливий.

Нині російські підприємці намагаються повністю переосмислити всю стратегію захисту технологій, які їм належать. Як вчить світовий досвід, розробка сучасної стратегії захисту інтелектуальної власності має бути одним з елементів маркетингу. Ще до подання заявки на патент необхідно визначити країни, в які можливий експорт продуктів, вироблених з використанням захищеного патенту, а також іноземні фірми і країни, в яких патенти можуть бути зареєстровані. Тобто необхідно знати потенційних покупців технології.

Вибірковий аналіз 80 російських технологій, які пропонувалися для продажу за кордон, свідчить, що 75 % з них практично не могли бути продані, оскільки на них вже були російські патенти, а тому патентування за кордоном виявилось не-

можливим. Звичайно, на базі створеної технології можна розробити нові модифіковані варіанти, які цілком справедливо були б захищеними в інших країнах, але за умови проведення додаткових науково-дослідних та проектних робіт. Це передбачає додаткові інвестиції, в яких і російська наука і російська промисловість мають величезну потребу. Цілком зрозуміло, що сьогодні мало хто з російських виробників може забезпечити ці інвестиції.

Отже, в сучасних ринкових умовах держава не несе перед авторами винаходів і патентовласниками ніяких зобов'язань за долю винаходів. І якщо людина хоче, щоб інтелектуальна власність приносила їй прибуток, вона має не лише подати заявку на патент, а й добре уявляти собі, яке подальше використання патенту і які затрати, необхідні для його підтримання у Росії і за рубежем.

Для регулювання розвитку промисловості та ефективного використання інтелектуальної власності в РФ створено певний механізм, що забезпечує передумови для впровадження у виробництво розробок, виконаних на рівні винаходів. У цьому механізмі ключову роль відіграє державне замовлення. Згідно із Законом РФ "Про поставки продукції для федеральних державних потреб", ухваленим 21 грудня 1994 р., державне замовлення має задовольняти потреби країни у вирішенні завдань життєзабезпечення. Для досягнення цих цілей постачальнику продукції можуть надаватися пільги щодо податків на прибуток (дохід), цільові дотації та субсидії, кредити на пільгових умовах. Причому порядок надання економічних та інших пільг встановлюється згідно з чинним законодавством. При видачі держзамовлення на випуск продукції, в якій використовуються винаходи, захищені патентами, орган, який видає державне замовлення, повинен забезпечити придбання ліцензій, виділяючи на ці цілі потрібні кошти. Держава створює умови, коли виробнику немає потреби розробляти новий винахід, бо в іншій організації використовується необхідна та ефективна технологія. Однак такий механізм є все ж одностороннім, оскільки використання у виробництві власних розробок на рівні винаходів не дає виробникові нічого. Тож, економічне стимулювання виконання держзамовлення слід доповнити наданням певних переваг для виробників продукції з використанням власних винаходів. Розробка такого механізму буде мотивацією щодо випуску продукції на рівні винаходів незалежно від того, створені вони самим виробником чи сторонньою організацією. Для цього потрібна система інформування наукових організацій, окремих учених про пріоритетні напрями розвитку техніки і технології, які будуть відображені у цільових федеральних і міждержавних програмах.

Орієнтація науки на державні потреби забезпечила б формування бази даних з характеристикою пріоритетних напрямів розвитку техніки і технології. З такою інформацією будь-яка наукова організація може запропонувати державному замовникові свої послуги. З кількох пропозицій замовник може через конкурс обрати найкращу.

На таких принципах відбору доцільним буде проведення ґрунтовного аналізу цінності винаходів незалежною організацією. За підсумками аналізу може розроблятися звіт про винахідницьку активність та оцінюватись існуючий рівень техніки і технології. На цій основі мають відбиратися найефективніші техніко-технологічні рішення і поширюватися в економіці. Адже саме результати аналізу є

надійною підставою для ухвалення обґрунтованих рішень про доцільність придбання ліцензії у національного чи іноземного патентовласника.

Отже, система охорони інтелектуальної власності має органічно поєднувати світовий досвід з урахуванням специфічних умов кожної країни.

4.4. СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Система захисту прав інтелектуальної власності – дуже складна структура. Вона охоплює як загальне, так і спеціальне, як національне, так і міжнародне законодавство. До першої групи законодавчих актів відносять Цивільний кодекс України, Цивільний процесуальний кодекс України, Кримінальний кодекс України, Кримінально-процесуальний кодекс України, Арбітражний процесуальний кодекс України та Кодекс України про адміністративні правопорушення. Цілком зрозуміло, що всі кодекси реалізують засади, закладені Конституцією України.

До загального законодавства можна віднести і те, що Україна як член ВОІВ є учасницею найважливіших угод у цій сфері, зокрема Всесвітньої конвенції про авторське право, Паризької конвенції з охорони промислової власності, Бернської конвенції з охорони літературних і художніх творів, Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків, Договору про патентну кооперацію, Міжнародної конвенції з охорони нових сортів рослин, Договору про закони щодо товарних знаків, Будапештського договору про міжнародне депонування мікроорганізмів з метою патентної процедури, Найробського договору про охорону Олімпійського символу.

Сам перелік міжнародних угод з проблем інтелектуальної власності яскраво свідчить, яких масштабів досягла глобалізація процесів володіння і використання інтелектуального продукту, інтелектуальної власності.

На основі загального законодавства розвивається спеціальне законодавство. Ще у 1994 р. Верховна Рада України ухвалила Закони України “Про охорону прав на винаходи і корисні моделі”, “Про охорону прав на промислові зразки”. Дещо пізніше – “Про охорону прав на знаки для товарів і послуг” (1998), “Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем” (1999), “Про охорону прав на зазначення походження товарів” (1999). Прийняті також Закони України “Про охорону авторського права і суміжних прав”, “Про захист від недобросовісної конкуренції” та ін.

І нарешті, Верховна Рада України прийняла Закон України “Про внесення змін до деяких законів України з питань інтелектуальної власності”¹.

Про складність системи захисту прав інтелектуальної власності свідчить і та обставина, що поряд із значною кількістю законів існує низка підзаконних актів: постанови Кабінету Міністрів України “Про мінімальні ставки авторської винагороди за використання творів літератури і мистецтва” (1994), “Про державну реєстрацію прав автора на твори науки, літератури і мистецтва”.

Отже, створена доволі широка законодавча база з проблем охорони об’єктів і прав інтелектуальної власності, яка в основному забезпечує розвиток цього дуже

¹ Про внесення змін до деяких законів України з питань інтелектуальної власності : закон України від 21.12.2000 № 2188-III // *Голос України*. – 2001. – 6 лют. – С. 4–7.

важливого напрямку суспільно-економічного прогресу, реалізацію конституційного права: “Кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності”. Згідно зі ст. 54 Конституції України “кожний громадянин має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності; ніхто не може використовувати або поширювати їх без його згоди, за винятками, встановленими законом”.

Сучасна епоха, яка характеризується небаченим зростанням ролі і значення інтелектуальної власності в економіці і в суспільстві в цілому, потребує піднесення законодавства на якісно новий рівень, створення інституціональної системи, яка забезпечувала б функціонування правової охорони об'єктів і прав інтелектуальної власності.

В Україні існувала певна система охорони інтелектуальної власності, але вона зосереджувалась переважно на оформленні патентів і наближених до них форм інтелектуальної власності. Саме тому головна організація, яка очолювала цю систему, називалась Держпатент. І внутрішня практика розвитку науки та техніки і міжнародна свідчили про обмеженість підходів у цій сфері, невідповідність законодавчої бази та наявної інфраструктури із забезпечення правової охорони об'єктів і прав інтелектуальної власності вимогам сучасності. Ось чому Закон України “Про внесення змін до деяких законів України з питань інтелектуальної власності” (2000 р.) визначив важливі напрями перебудови системи охорони інтелектуальної власності, приведення її у відповідність до сучасних вимог.

Згідно з цим Законом в Україні створюється Центральний орган виконавчої влади з питань правової охорони інтелектуальної власності. Разом з ним визначається заклад експертизи для розгляду та експертизи заявок. У цілому створюється державна система правової охорони інтелектуальної власності, яка складається з центрального органу, сукупності експертних, наукових, освітніх, інформаційних та інших відповідної спеціалізації державних закладів, що є сферою управління центрального органу.

Збагачення і розвиток до 2000 р. законодавчої бази уможливили усвідомлення позитивних і негативних аспектів системи захисту прав інтелектуальної власності в Україні і необхідності її реформування.

У процесі реформування необхідно не тільки подолати істотні недоліки, а забезпечити перехід системи захисту прав інтелектуальної власності на якісно новий рівень, перетворити її на могутній фактор наукового і технічного прогресу.

З березня 2000 р. в Україні практично було припинено видачу охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності, розпочато реформування цієї системи. Законодавчою базою реформи є вже згадуваний Закон України “Про внесення змін до деяких законів України з питань інтелектуальної власності”¹. Згідно із законом уся робота з охорони об'єктів інтелектуальної власності підпорядкована державі і здійснюється державним органом виконавчої влади. Ось чому в ході реформи створено Державний департамент інтелектуальної власності в системі Міністерства освіти і науки. Це орган виконавчої влади, який за Законом України “Про джере-

¹ Про внесення змін до деяких законів України з питань інтелектуальної власності : закон України від 21.12.2000 № 2188-III // Голос України. – 2001. – 6 лют. – С. 4–7.

ла фінансування державних органів виконавчої влади”, ухваленим у 1999 р., зобов’язаний здійснювати свою діяльність лише за рахунок бюджетного фінансування.

Дуже важливо й те, що визначаються основні завдання центрального органу. Департамент забезпечує реалізацію державної політики у сфері охорони прав на винаходи і корисні моделі, для чого: приймає заявки, проводить їх експертизу, ухвалює рішення щодо них; видає патенти на винаходи і корисні моделі, забезпечує їх державну реєстрацію; забезпечує опублікування офіційних відомостей про винаходи і корисні моделі; здійснює міжнародне співробітництво у сфері правової охорони інтелектуальної власності і представляє інтереси України з питань охорони прав на винаходи і корисні моделі у міжнародних організаціях відповідно до чинного законодавства; ухвалює у встановленому порядку нормативно-правові акти у межах своїх повноважень; організовує інформаційну та видавничу діяльність у сфері правової охорони інтелектуальної власності; організовує роботу з підготовки кадрів державної системи правової охорони інтелектуальної власності; доручає закладам, що входять до державної системи правової охорони інтелектуальної власності відповідно до їхньої спеціалізації, виконувати окремі завдання, визначені законом, Положенням про Департамент, іншими нормативно-правовими актами у сфері правової охорони інтелектуальної власності; виконує інші функції відповідно до Положення про нього, затвердженого у встановленому порядку.

На жаль, вже в ході реформування цієї системи виявляється, що впроваджується багатоступінчата система: міністерство – департамент – інститут. Досвід засвідчує, що це ускладнює і затягує розв’язання проблем охорони прав на об’єкти інтелектуальної власності. І навпаки, чим простіша система, тим вона дієвіша. Очевидно, у країні має існувати єдиний Патентний орган виконавчої влади, безпосередньо підпорядкований не міністерству, а Кабінету Міністрів України.

Законодавство України змінює відносини між автором і патентодавцем. У колишньому СРСР всі захищені законом права на користування винаходом належали патентодавцеві – державі, яка делегувала ці права тим чи іншим державним, кооперативним та громадським організаціям. За винахідником зберігалось авторство, відповідно, і право на встановлену державою винагороду.

Зі створенням і вдосконаленням нового законодавства ситуація істотно змінилася. Регулювання відносин між автором винаходу і роботодавцем нині ускладнене. У сучасному складному та наукоємному виробництві винаходу передують значний період накопичення знань, без яких неможливо вийти за межі існуючого техніко-технологічного рівня і створити нові вироби чи методи виробництва. Ці знання – результат роботи цілих колективів, проведення численних експериментів та обробки їхніх результатів. Всі ці зусилля затрачає роботодавець, він же здійснює витрати на їхню реалізацію. За цих умов роботодавець і у нас і за кордоном користується правом на отримання патенту. Проте авторське право стає гнучкішим. Нині законодавство передбачає передачу права власності на винахід чи на корисну модель. Цей акт передачі регулюється договором або ліцензійним договором. Договір визнається дійсним, якщо він укладений у письмовій формі і підписаний сторонами. Законом передбачено також використання договору та ліцензійного договору, згідно з якими використання винаходу (корисної моделі)

вважається дійсним для будь-якої особи з дати публікації відомостей про це в офіційному бюлетені та внесення їх до Реєстру.

Важливою особливістю згаданого закону є також запровадження правової охорони корисних моделей. Це не що інше, як малі винаходи. Для них характерна новизна, хоча за технічним рівнем вони не виділяються з-поміж інших. Головними споживачами корисних моделей є середні та дрібні підприємці. Правова охорона корисних моделей має вагоме значення для винахідників, бо вони можуть отримати швидкий і дешевий захист своїх конструктивних розробок, які зазвичай мають попит у повсякденному житті. Наприклад, у Південній Кореї захищена конструкція запальнички, скомбінованої з пристроєм для відкорковування пивних пляшок. Виріб був добре прийнятий ринком, що забезпечило виробнику високі прибутки, а наявність охоронного документа на корисну модель захистила монопольне право патентовласника.

Правова охорона корисної моделі надається на 5, а не на 12 років, протягом яких діє патент. Річ у тім, що корисна модель пов'язана із споживчими товарами і споживчим ринком, оновлення якого відбувається дуже швидко. Хоча строк захисту менший, але запровадження правового механізму значно простіше, ніж патентування. Адже заявка проходить формальну експертизу, що скорочує строки введення в дію норми права на корисну модель. (В Україні свідоцтво на корисну модель може бути одержане заявником через півроку).

Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг"¹ регулює правові та економічні відносини, які виникають у зв'язку з охороною цих знаків. Товарні знаки охороняються практично так само, як і раніше. Держдепартамент організовує приймання заявок, проведення їх експертизи, ухвалює рішення щодо них, видає свідоцтва на знаки для товарів і послуг, забезпечує їх державну реєстрацію; забезпечує опублікування офіційних відомостей про знаки для товарів і послуг, організовує інформаційну та видавничу діяльність у сфері правової охорони інтелектуальної власності. Отже, в Україні проведена значна робота зі створення сучасної системи охорони промислової власності, насамперед її законодавчої бази. Але робота триває. У сфері інтелектуальної власності діють дев'ять законів. До частини з них вже внесено зміни, але ще залишається чимало проблем і невирішених питань у галузі промислової власності. Зокрема, про службові і секретні винаходи. Очевидно, мають бути розроблені закони України про секретні винаходи, корисні моделі та промислові зразки.

Дуже важливими у системі охорони інтелектуальної власності є питання про джерела фінансування цієї галузі. До реформи усі збори на проведення дій, пов'язаних із захистом прав на об'єкти промислової власності, надходили на рахунок Держпатенту. Адже створення системи захисту прав інтелектуальної власності потребує значних витрат: оплата роботи експертного органу, забезпечення інформаційних потоків та комп'ютеризація технологічних процесів.

В Україні були чинними дві шкали зборів: для національного та іноземного заявника. Фактично система існувала за рахунок підвищених зборів з іноземних заявників. Проте застосування різних обсягів зборів від своїх та іноземних заявників

¹ Про охорону прав на знаки для товарів і послуг : закон України від 15.12.1993 № 3689-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст. 36; 1999. – № 32. – Ст. 266.

не відповідало принципу рівності і справедливості, хоч іноземні заявники мирились з таким підходом, розуміючи, що без цих коштів не може бути створена система експертизи, яка б відповідала міжнародним стандартам. Проти невідповідності шкали зборів міжнародній практиці виступає ВОІВ. Привести збори до єдиної шкали можна або підвищивши норматив для національних заявників або знизивши для іноземних. Враховуючи можливості національного заявника, підвищувати для нього розміри зборів було б неправомірним, як не можна зменшувати розміри зборів для всіх, бо система просто не працювала б. Тому єдино правильний шлях – це підтримка національного заявника. На цьому шляху можна знайти порозуміння з ВОІВ. Але це не проста справа. До реформи усі збори на проведення дій, пов'язаних із захистом прав на об'єкти промислової власності, складали доволі значну суму. За деякими даними, збори Держпатенту становили 5 млн дол. США плюс 10 млн грн на рік. Проте, за свідченням спеціалістів, ці кошти витрачалися безгосподарно і нецілеспрямовано. Значна їх частина йшла на оренду приміщень для патентного відомства та різних його підрозділів. За деякими оцінками, за кошти, потрачені на оренду, Держпатент міг би придбати власне приміщення.

Спеціалісти вважають, що за такої скрути в державі з коштами навряд чи можна розгорнути справу охорони інтелектуальної власності, спираючись в основному на бюджетне фінансування. Насамперед значно знизиться заробітна плата експертів професіоналів і вони втратять інтерес до роботи, шукатимуть більш високої оплати праці. Якщо досі заявка на товарний знак розглядалась не менше трьох років, то за таких обставин процес ще більше розтягнеться. Матеріально-технічна база Держпатенту була вкрай незадовільною і раніше, а в нинішніх умовах навряд чи можна сподіватися, що державне фінансування дасть змогу створити сучасну матеріальну і технічну базу. Хоча світовий досвід переконує, що система охорони інтелектуальної власності успішно працює на основі бюджетного фінансування, слід враховувати ту обставину, що Україна перебуває у незрівнянно гіршому фінансовому становищі, ніж розвинуті країни. Перехід на бюджетне фінансування і до того ж обмежене не сприятиме приверненню уваги іноземних заявників до України, її системи визначення і захисту інтелектуальної власності. Ось чому новостворений Державний департамент звернувся до ВОІВ з проханням про фінансову допомогу, яка дала б можливість профінансувати створення технологічних ліній, бази даних, купівлю комп'ютерного устаткування та програмного забезпечення. Будемо сподіватися, що спільними зусиллями вдасться вирішити це складне і важливе питання.

Державний департамент розробляє програму підтримки національного заявника з використанням можливостей комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності. Дотепер власник прав на об'єкт інтелектуальної власності фактично не мав можливості продати те, що створено його розумом. Нині ситуація має істотно змінитися. Для цього створюється Біржа інтелектуальної власності, розробляються необхідні правила її функціонування, що дасть змогу власникам інтелектуальних товарів через Біржу виходити на українського чи іноземного виробника, якого зацікавить та чи інша ідея, і продавати йому винахід чи корисну модель.

Як зазначають спеціалісти, ініціативи Держдепартаменту спрямовані на реформування й удосконалення системи охорони інтелектуальних прав, у тому чис-

лі апеляційної процедури, спрощення порядку сплати зборів. Спеціалісти вважають, що недоцільно зараховувати патентні збори в бюджет, проте це питання не є компетенцією Держдепартаменту і потребує детального вивчення. Спільна робота державних органів з фахівцями сприятиме створенню дійової системи захисту інтелектуальної власності.

Система захисту прав інтелектуальної власності передбачає створення і ефективне функціонування експертизи. Не треба особливо доводити, що це надзвичайно складна і відповідальна справа. Адже йдеться про з'ясування суті заявки, визначення її новизни, значення для економіки. Якщо експертиза недостатньо компетентна, то може пройти пропозиція, яка не заслуговує на увагу. І навпаки, надмірно жорстка експертиза може відкинути заявку, яка здатна відіграти важливу роль у розвитку економіки. Щоб не припуститись помилок, Україна дотримується правила всевітньої новизни. Згідно з цим правилом патент видається лише у тому разі, коли інтелектуальний продукт чи об'єкт є новим для всього світу. Як відомо, це правило не поширюється на так звані деклараційні патенти, введені в дію з 2000 р. Тому експертний орган зобов'язаний провести відповідний пошук. Для цього спеціалістам потрібний доступ не лише до патентних фондів, а й до технічної літератури. Має існувати база даних на магнітних носіях. І хоч така база вже існує, для забезпечення її повноцінності і вдосконалення потрібні значні кошти.

Значно збагачено заходи щодо експертизи заявок. Під час проведення експертизи заклад експертизи надсилає заявнику повідомлення, запити та висновки, які набувають статусу рішення Державного департаменту. Після їхнього затвердження установою заявник має право з власної ініціативи або на запрошення закладу експертизи особисто чи через свого представника брати участь у розгляді питань, що виникли під час проведення експертизи згідно з установленим порядком. Заявник має право з власної ініціативи вносити до заявки виправлення і уточнення. Останні не враховуються, якщо вони надійшли до закладу експертизи після одержання заявником рішення про видачу патенту (деклараційного патенту) або рішення про відмову у його видачі.

При публікації відомостей про заявку на видачу патенту на винахід зазначені виправлення та уточнення враховуються, якщо вони надійшли до закладу експертизи за 6 місяців до дати публікації. За подання клопотання про внесення з ініціативи заявника виправлень і уточнень до заявки після одержання ним рішення про встановлення дати подання заявки сплачується збір.

Якщо заявник подав додаткові матеріали, то в процесі експертизи з'ясовується, чи не виходять вони за межі розкритої у поданій заявці суті винаходу (корисної моделі). Якщо вони виходять за межі розкритої у поданій заявці суті винаходу (корисної моделі), але містять нові ознаки винаходу, то їх необхідно включити до формули винаходу (корисної моделі). Додаткові матеріали у частині, що виходять за межі розкритої у поданій заявці суті винаходу (корисної моделі), не враховуються під час розгляду заявки і можуть бути оформлені заявником як самостійна заявка.

Закон про внесення змін до законів України з питань інтелектуальної власності приділяє велику увагу проблемам державної таємниці. Попередньо, ще до встановлення дати подання, заявка, яка не містить пропозиції заявника щодо відне-

сення винаходу (корисної моделі) до державної таємниці, розглядається на предмет наявності в ній матеріалів, що можуть бути віднесені до державної таємниці.

У разі наявності у заявці відомостей, що становлять державну таємницю, а також якщо заявка містить пропозицію заявника про віднесення винаходу (корисної моделі) до державної таємниці, то визначається Державний експерт з питань таємниць, до компетенції якого належить розгляд таких питань. Йому надсилаються матеріали заявки для прийняття рішення про віднесення винаходу (корисної моделі) до державної таємниці, визначення кола осіб, які можуть мати доступ до нього. І весь наступний розгляд заявки в установі здійснюється у режимі секретності.

Розгляд заявки починається з дати її подання. Потім проводиться формальна її експертиза, перевірка на відповідність вимогам закону. Якщо заявка не відповідає таким вимогам або документ про сплату збору не надійшов, то про це повідомляється заявнику у письмовій формі. У разі відповідності заявки вимогам, необхідним для видачі патенту на винахід, заявнику надсилається повідомлення про завершення формальної експертизи і можливість проведення кваліфікаційної експертизи заявки. За позитивного результату експертизи заявки на локальну новизну установа надсилає заявнику рішення про видачу деклараційного патенту на винахід або рішення про відмову у видачі деклараційного патенту.

Отже, регламент експертизи розроблений детально. Уважне ставлення до кожної заявки, глибоке вивчення її змісту, обґрунтованості, державний підхід до визначення надбань творчої праці людей та їхнього використання в інтересах народу, держави – такі основні принципи регламенту експертиз.

Практика забезпечення охорони прав інтелектуальної власності доводить, що це складна і неоднозначна справа, вона зачіпає різні інтереси і різні сили. З одного боку, Україна, як і Росія, стала ареною піратства. Ось чому торговельне представництво США розпочало розслідування дій України, мета якого встановити, наскільки ефективно захищаються права інтелектуальної власності.

Україна, як вважають США, є одним з найбільших виробників та експортерів “піратських” оптичних дисків в Європі у 1999–2000 рр. Уряд США закликав нашу країну припинити виробництво неліцензійної продукції та надати чинності закону про захист авторських прав. Незважаючи на вжиті заходи, уряд України, на думку Посольства США, не зміг зупинити виготовлення піратських дисків і створити ефективне законодавство про інтелектуальну власність.

Якби Україна не вжила необхідних заходів, то їй загрожували б торговельні санкції з боку США і неприйняття у Світову організацію торгівлі (СОТ).

Отже, склалася парадоксальна ситуація. Урядовці України запевняли, що ведеться жорстока боротьба з підпільним бізнесом аудіо- та відеопродукції і в Україні практично неможливо безконтрольно виробляти продукцію, тоді як США звинувачували і погрожували Україні.

Виявилося, що боротьбу проти “піратства” світові монополісти у галузі звукозапису намагаються використати для перемоги над конкурентами. Українські виробники серед них займають не останнє місце. Адже перший компакт-диск був створений в Україні ще на початку 1970-х років. Принцип запису графічної, звукової та цифрової інформації, відеозображень на поверхні оптичного диска розро-

били вчені київських інститутів кібернетики та фізики напівпровідників. І що дуже важливо, потенціал цих розробок ще далеко не вичерпаний. Якби тодішнє керівництво вітчизняної науки домоглося патентування нового винаходу, то сьогодні не довелося б вислуховувати підприємливих іноземців, що вимагають від нас знищення власного виробництва. Отже, “піратство” у нас є і з ним держава веде і вестиме боротьбу. Для цього посилюється контроль за виробництвом і продажем оптичних носіїв інформації, введено захист відповідних товарів голографічними елементами. Вартість цих контрольних марок не вище 18 коп. Планується запровадження контролю за поширенням аудіовізуальної продукції в інтернеті.

Основною метою боротьби з “піратством” в Україні є усунення недобросовісних суб’єктів підприємництва і створення сприятливих умов для розвитку легального бізнесу у цій сфері. Одночасно ці умови повинні працювати на захист вітчизняного виробництва і сприяти виробництву конкурентоспроможної і високоліквідної продукції.

Не можна не зауважити, що ціни на цю продукцію завищені, бо йдеться про зговір провідних фірм-виробників щодо утримання високих цін. Отже, така монополія не тільки не усуває “піратства”, а й позбавляє наших людей, що мають низькі доходи, можливості користуватися благами цивілізації. В Україні цей бізнес здійснюють невеликі заводи – виробники компакт-дисків у Києві, Херсоні та Львові. Нещодавно міжнародні експерти перевіряли наші профільні підприємства і змушені були визнати, що не знайшли жодного диска, який би був випущений незаконно. Втім, незважаючи на це, над ними нависла загроза закриття, що змусило їх шукати взаєморозуміння з могутнім монополістом – Міжнародною організацією грамплавання ІСРІ (неурядовий орган, який захищає інтереси п’яти найбільших світових власників прав на фонограми).

Виявляється, що уряд України, з одного боку, налаштований на боротьбу з “піратством”; а з другого – нам дорогі наші фірми – виробники цієї продукції, тим більше, що ціна дисків (10 дол. США) для більшості наших покупців недоступна.

Тому українські виробники готові були взяти на себе зобов’язання не вивозити диски за умови, що монополісти – власники фонограм знизять для наших споживачів ціни на ці вироби. У відповідь вони отримали законопроект про державне регулювання діяльності у сфері виробництва, експорту та імпорту лазерних дисків. Цей документ розроблений людьми, які представляють інтереси ІСРІ, і спрямований на знищення у нашій країні цієї перспективної галузі.

На думку вітчизняних спеціалістів, західні монополісти налякані високою якістю українських дисків, спроможних скласти конкуренцію їхній продукції, і тому вирішили задушити її, вимагаючи негайного закриття наших підприємств. Але, за українськими законами, якщо заводи платять податки і не є банкрутами, цього зробити не можна. В цих умовах, виконуючи вимоги міжнародного права, держава має одночасно обстоювати національні інтереси та інтереси своїх виробників.

Таким чином, незважаючи на проведену значну роботу зі створення системи охорони інтелектуальної власності, вона є недосконалою. Так, щоб отримати український патент, треба мати гроші і терпіння, бо розгляд заявок на винаходи триває протягом кількох років. Але ще гірше те, що нинішні українські патенти не визна-

ють ні на Заході, ні в окремих країнах СНД. Тому перед нашою системою стоїть завдання домогтися отримання західних патентів, хоча це коштує надто дорого. Навіть з порівняно простих питань у США патент коштує 5–6 тис. дол.

Як не прикро, але наші громадяни не вміють захищати свої права на інтелектуальну власність. Нерідко права на товарний знак, на нові технології належать або третім особам, або взагалі нікому не належать. Причому це виявляється лише тоді, коли стикаються комерційні інтереси і виникає судова справа. Від цього страждають не лише конфліктуючі сторони, але насамперед імідж держави. Істотним недоліком системи охорони інтелектуальної власності є неузгодженість українського законодавства з європейським і світовим. До речі, причина глибокого конфлікту навколо компакт-дисків криється теж у цій площині.

Фонд “Україна – XXI століття” спільно з Національною академією наук України розробив програму врегулювання нашого законодавства у цій галузі, щоб воно стало дієвим, гнучким та адаптованим до світових норм і стандартів. Аналіз доводить, що особливій уваги потребує удосконалення Цивільного та Цивільно-процесуального кодексів України, а саме розробки положень щодо прав на об’єкти інтелектуальної власності та їх охорони, які відповідали б нормам і правилам цивілізованих країн. Мають бути забезпечені непорушність прав на об’єкти інтелектуальної власності, однаковий захист прав усіх власників цих об’єктів, визначені випадки незаконного використання їх, гарантовані можливість звернення до суду та юридична відповідальність за порушення прав інтелектуальної власності. У Кримінальному та Адміністративному кодексах передбачена відповідальність, насамперед за привласнення авторства на об’єкти інтелектуальної власності, а юридична практика свідчить, що нині більшість правопорушень пов’язано з незаконним використанням інтелектуальної власності. Санкції кодексів не передбачають ув’язнення правопорушників чи конфіскацію контрафактної продукції, а суми штрафів значно менші, ніж загальноприйняті. Тому в Кримінальному кодексі потрібно поновому сформулювати відповідальність за привласнення авторства на об’єкт інтелектуальної власності, визначити, які саме дії є незаконним використанням цих об’єктів і яке покарання має бути накладене на правопорушника.

Практика свідчить, що за великої завантаженості судів та відсутності у суддів спеціальної фахової підготовки доцільно запровадити в Україні спеціалізовані суди з питань інтелектуальної власності (Патентний суд). Такі суди існують у багатьох країнах світу. Потрібні ефективні способи досудового розгляду справ, як це передбачено Угодою з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС). З метою забезпечення позову у справах про порушення авторського права і суміжних прав передбачається законодавчо надати право суду або судді за наявності достатніх даних про вчинення злочину до розгляду справи, по суті, виносити ухвалу про заборону відповідачеві здійснювати певні дії (виготовлення, відтворення, продаж тощо), про накладення арешту і вилучення всіх контрафактних примірників і фонограм, а також матеріалів і обладнання, призначених для їхнього виготовлення та відтворення.

Прогаლიною в українському законодавстві залишається правова охорона використання комп’ютерних програм та баз даних. Розвиток глобальної інформа-

ційної структури, зокрема інтернету, та інтенсифікація інформаційних процесів усувають національні кордони, потребують прискорення фіксації та реєстрації інформаційних об'єктів, що захищаються авторським правом. Кількість користувачів системою інтернет не десятки, а сотні мільйонів осіб, що значно ускладнює проблеми захисту інтелектуальної власності. За цих умов правове регулювання відносин щодо створення і використання комп'ютерних програм і баз даних потребує поєднання внутрішнього, національного і міжнародного законодавства.

Країни, які підписали Бернську конвенцію про охорону літературних і художніх творів, віднесли комп'ютерні програми і бази даних до категорії об'єктів, що охороняються як літературні твори. Тому в Україні охорона комп'ютерних програм та баз даних здійснюється відповідно до Закону України "Про авторське і суміжні права", який в основному відповідає вимогам міжнародних конвенцій та угод. Разом з тим специфічні особливості цих об'єктів інтелектуальної власності роблять недостатніми норми авторського права, зокрема, не захищають від запозичення принципів, реалізованих у них. Розвинуті країни застосовують системний підхід до охорони комп'ютерних програм і баз даних, який включає і можливість їх захисту патентним законодавством. В країні згідно із Законом України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" програми для ЕОМ не належать до цієї системи об'єктів і не мають правової охорони. Очевидно, ця проблема має вирішуватися окремо.

Швидкий розвиток системи інтернет потребує вироблення нових підходів, нових концепцій охорони інтелектуальної власності. Адже навіть самі поняття "комп'ютерна програма" і "база даних" по-різному визначаються в окремих країнах і міжнародних організаціях. Тому сьогодні відбувається інтенсивний процес обґрунтування і самих понять і нових підходів до розробки законодавчих актів. Так, щоб забезпечити охорону комп'ютерних програм, поряд з нормами закону про авторське право необхідно законодавчо закріпити спеціальну статтю про визначення термінів, що стосуються охорони комп'ютерних програм та права на державну реєстрацію комп'ютерних програм і процедуру її здійснення. Закон повинен заборонити імпортування, виготовлення, поширення та використання апаратних засобів або надання послуг з метою зняття технічного захисту комп'ютерних програм. Доцільно забезпечити охорону комп'ютерних програм і баз даних нормами патентного права, зазначивши, що комп'ютерні програми є патентоздатними. Отже, комп'ютерні програми та бази даних як специфічні об'єкти інтелектуальної власності поряд з авторським правом повинні охоронятися патентним законодавством.

Швидке розширення глобальної інформаційної інфраструктури призвело до того, що в різних країнах по-різному трактують ключові поняття, а для мережевих технологій ці поняття ще взагалі не вироблені. Для законодавчого врегулювання цих процесів необхідно уніфікувати термінологію, визначити випадки неправомірного використання комп'ютерних програм і баз даних та умови виникнення відповідальності за неправомірне використання цих об'єктів інтелектуальної власності, встановити санкції за неправомірне використання комп'ютерних програм і баз даних, визначити специфіку системи інтернет і внести зміни до чинного законодавства щодо охорони інтелектуальної власності.

Аналіз стану і проблем охорони інтелектуальної власності в Україні свідчить про те, що вкрай необхідні прискорена розробка понять, їх уніфікація, створення концепції правової охорони використання комп'ютерних програм і баз даних відповідно до основних засад розв'язання проблем захисту інтелектуальної власності. Це велика і невідкладна робота.

4.5. СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК РИНКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

На сучасному етапі інтелектуальна праця набуває дедалі більшого значення і в процесі виробництва і в процесі обміну. Поступово вона перетворюється на самостійний елемент ринкової структури, який створює і визначає пропозицію інтелектуального продукту.

Становлення і розвиток ринкових відносин у сфері інтелектуальної праці виявляються у зростанні витрат на професійне відтворення робочої сили вищої кваліфікації, розширенні підготовки спеціалістів у нових галузях науки і техніки, що істотно позначається на динаміці вартості (ціни) інтелектуальної праці.

На попит і пропозицію інтелектуальної праці значний вплив справляють масштаби міграції робочої сили вищої кваліфікації. Разом з тим зростає попит на інтелектуальний продукт, у створенні якого все більшу роль відіграє інтелектуальна праця. Всі ці фактори визначають, що за всіх реальних суперечностей ринок об'єктів інтелектуальної власності зростає, а інтелектуальна праця – джерело інтелектуального продукту – набуває дедалі більшого значення. Тривала і тяжка економічна криза негативно позначилася на зайнятості і рівнях доходів працівників у сфері науки, освіти, інтелектуальної праці загалом. Оплата праці, її рівень і організація виявилися не лише неспроможними мотивувати працю, а в багатьох випадках навіть такими, що не забезпечують елементарного відтворення робочої сили, в тому числі висококваліфікованої (вчителі, лікарі тощо).

Значно погіршилося фінансування науки. В Україні витрати в розрахунку на одного науковця на два порядки менші, ніж у розвинутих країнах. Унаслідок цього сфера інтелектуальної праці звузилася, зменшилися її масштаби, деформувалась структура, знизилася якісні показники. За даними експертів, національний науково-освітній потенціал використовується лише на 20 %.

Великою бідою для України є вплив інтелекту, тобто від'їзд за кордон висококваліфікованих спеціалістів, що не тільки зменшує національний інтелектуальний потенціал, а й спустошує передові галузі, що визначають науково-технічний прогрес. США і Німеччина оголосили про пільгове прийняття спеціалістів зі створення програмного забезпечення. Враховуючи рівень оплати праці та інші набагато сприятливіші умови реалізації творчих здібностей людини, спеціаліста, можна стверджувати, що це посилить вплив фахівців у галузі інформатики та кібернетики.

Аналіз засвідчує, що коли частка видатків на науку та освіту в ВВП протягом 5–7 років не перевищує 1 %, то це неминуче призводить до руйнації національного інтелектуального потенціалу. В Україні цей показник (нижчий 1 %) незмінний вже протягом тривалого часу. Частка осіб з вищою освітою у загальній кількості зай-

нятих у народному господарстві, яка ніколи у нас не була високою, зменшується. За цих умов необхідне якнайповніше використання насамперед внутрішніх джерел фінансування, у тому числі самофінансування закладів та установ, що займаються інтелектуальною діяльністю. Разом з тим важливо використовувати також зовнішні джерела фінансування і комерціалізувати діяльність наукових та навчальних установ. На цій основі можна істотно підвищити заробітну плату в галузі науки та освіти.

Розвиток інтелектуальної праці та підвищення її ефективності є джерелом збільшення інтелектуального продукту, а значить, розвитку ринкових відносин, становлення національного ринку об'єктів інтелектуальної власності. З переходом до економічного зростання складаються умови, за яких роль процесів розвитку ринкових відносин і відносин інтелектуальної власності посилюються. Починаючи з 1997 р., по всіх основних об'єктах промислової власності спостерігається зростання активності. Але це лише початок, бо наслідки кризи далеко відкинули виробництво і обмін інтелектуального продукту. Достатньо згадати, що у 1997 р. рівень пропозиції інтелектуальних товарів становив лише 1,5 % обсягів докризового 1990 р.

Подальший розвиток національного ринку інтелектуального продукту пов'язаний не з простим зростанням виробництва інтелектуальних товарів, а з глибокою зміною структури виробництва інтелектуальної продукції. Цілком слушно зменшується частка об'єктів інтелектуальної власності, призначених для використання у так званих базових галузях промисловості. Водночас, як переконує світовий досвід, має зростати виробництво об'єктів інтелектуальної власності, пов'язаних з новими галузями промисловості, що виробляють складну електронну техніку, радіотехніку, сучасне медичне устаткування, екологічно чисте обладнання, надають технічно складні послуги.

Хоча Україна істотно відстає від розвинутих країн, проте іноземний капітал сприяє розвитку інформатизації суспільства. Виникла інформаційно-телекомунікаційна індустрія (телекомунікації, комп'ютерна та аудіовізуальна техніка). На наших очах виник і швидко розвивається в Україні сектор мобільного зв'язку, набуває поширення кабельне телебачення, швидко зростає сфера інтернету, великі перспективи у персональному супутниковому зв'язку тощо. Все це забезпечує значне розширення інформаційного продукту та істотне поліпшення обслуговування населення, повніше задоволення його потреб. Вже сьогодні неймовірно збільшилися потоки інформації у вигляді телефонних розмов, факсимільної інформації, електронної пошти та телебачення. Засоби телекомунікацій змінюють бізнес, стиль життя, стирають кордони між культурами, розподіл інформації стає одним із найвагоміших напрямів економічної активності.

Ринок інформаційних технологій та телекомунікацій швидко зростає, збагачується новими продуктами та послугами. Інтернет-процес прискорює конвергенцію (злиття) інформаційних технологій, телекомунікацій та медіа.

Незважаючи на значні позитивні зрушення, все ж треба визнати, що в нашій країні ринок телекомунікацій відстає у своєму розвитку порівняно з європейськими країнами. Активність іноземного капіталу недостатня, капіталовкладення у національне інтелектуальне виробництво все ще обмежені. Хоча іноземні заявники

збільшують подання заявок на знаки для товарів і послуг і розглядають Україну як потенційний ринок для своїх товарів, все ж пропозиція інтелектуальних товарів зростає повільно, творча активність представників інтелектуальної праці недостатня, що гальмує розвиток й інтелектуального, й загальнопромислового виробництва. Залежність тут пряма: слабе зростання попиту на інтелектуальний продукт неминує стримує інноваційну активність. Більше того, якщо в інтелектуальному продукті не зацікавлені вітчизняні виробники, то цей продукт неминує опиняється за кордоном. Як не прикро, але кожний четвертий винахід реєструється за межами України.

Тиражування матеріальних об'єктів авторського права сформувалось у крупну галузь індустрії з низкою підгалузей, зосереджених на випуску книг і кінофільмів, копій програмного забезпечення і комп'ютерних ігор, аудіо- та відеозаписів. Ця індустрія у забезпеченні економічного прогресу відіграє сьогодні в цілому таку ж важливу роль, як і патентна система, величезне значення якої стало загальноновизнаним вже давно.

На жаль, і в нас і в Росії знайшлося чимало ділків, які паразитують на цьому прогресі, нелегітимно використовують досягнення в галузі інтелектуальної праці та інтелектуальної власності для власного збагачення. "Піратство" набуло надто поширеного характеру. Так, американські аналітики оцінюють втрати від розповсюдження "піратської" продукції в Росії на суму 200 млн дол. США. Росію було попереджено про можливу відміну деяких торговельних пільг, наданих їй з боку США. Дійшло до того, що Росія потрапила до списку країн, у яких, на думку США, законодавство з охорони інтелектуальної власності фактично не виконується. Посол США змушений був звернутися з листом до уряду Росії з цього приводу.

Те саме стосується України. Представник Держдепартаменту США Дж. Паркелл після візиту в Україну зазначив, що до невирішених питань належить охорона права на інтелектуальну власність. Ця проблема має багато аспектів, найвідоміший з них – виробництво нелегальних копій компакт-дисків та фільмів. Це може означати впровадження у перспективі торгових санкцій проти України. І саме через те, що Україна зволікає з вирішенням питання про право на інтелектуальну власність.

Ці серйозні зауваження було зроблено тоді, коли уряд України вже вжив рішучих заходів щодо "піратства", незаконного тиражування і масового продажу аудіо- та відеозаписів. Без подолання цього ганебного явища, по суті, крадіжки інтелектуальної власності, країна не може увійти до світової чи європейської цивілізованої спільноти.

Отже, становлення і розвиток ринку продукту інтелектуальної власності мають здійснюватися під керівництвом і суворим контролем держави. Саме держава створює законодавче середовище, яке сприяє створенню та використанню інтелектуального продукту. Держава може забезпечити підтримку власного виробника інтелектуальної продукції, створити стимули до цього – пільгове оподаткування та кредитування. На жаль, у 1993 р. в Україні були скасовані податкові пільги на виробництво та використання об'єктів інтелектуальної власності. З тих пір у нашому законодавстві немає прямих пільгових норм ні для виробників інтелектуального продукту ні для тих осіб, які його використовують. Все це негативно впли-

ває на творчу активність представників інтелектуальної праці, а значить, скорочує обсяги виробництва інтелектуальної продукції.

Важливим заходом розвитку інтелектуального виробництва є наявність державного контролю за експортом-імпортом результатів науково-технічної діяльності. Неконтрольованість цих процесів спричиняє умови, коли оригінальні та охороноспроможні вітчизняні розробки опиняються за кордоном, завдаючи значної шкоди нашій державі, її економіці.

Головним у цій ситуації є створення дієвого механізму державного регулювання і стимулювання науково-технічної творчості, створення і широкого використання продукту інтелектуальної власності в національній економіці. Для цього мають бути приведені в дію інструменти державної фінансової та кредитної систем, впроваджені ринкові умови (комерціалізація) виробництва і використання інтелектуального продукту шляхом розробки та фінансування перспективних проектів, посилена правова охорона результатів науково-технічних розробок, розроблені і впроваджені механізми стимулювання та заохочення інтелектуальної праці у створенні інтелектуального продукту.

4.6. ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ (ЦІНИ) ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ

Практика господарювання дедалі настійніше потребує врахування вартості інтелектуального продукту в економічній діяльності. Такі елементи інтелектуальної власності, як винаходи, знаки для товарів і послуг (товарні марки) можуть повністю або частково передаватися іншим особам за відповідну винагороду. У цьому разі ці елементи інтелектуальної власності виступають товаром, який має споживчу вартість і вартість, а значить, може приносити певний прибуток їхньому власнику. Незважаючи на всебічне підвищення ролі інтелектуальної власності, досі по-справжньому не вирішене питання обліку нематеріальних активів у цілісному майновому комплексі господарюючих суб'єктів. Для цього необхідно визначити їхню вартість. На жаль, і на Заході і в нас проблема визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності не розв'язана. Єдиний нормативний акт, що діє сьогодні, це Порядок експертної оцінки нематеріальних активів, зареєстрований у Міністерстві юстиції України 10.08.1995 за № 292/828. Як бачимо з назви, йдеться лише про експертну оцінку вартості нематеріальних активів під час приватизації. Немає потреби доводити (тим більше, що практика приватизації дала чимало прикладів довільного визначення ціни не лише інтелектуальної власності, а й самих матеріальних активів) неспроможність цієї методики, коли мовиться про вартісну оцінку об'єктів науково-технічної сфери, де значну частку вартості складає інтелектуальна власність.

Верховна Рада України прийняла закон про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні. Його призначення – узгодити існуючі нормативні документи у сфері оцінки, в тому числі об'єктів інтелектуальної власності, а також створити організаційну інфраструктуру оцінки господарських об'єктів.

Складно не помітити недоліків цього закону. Так, відповідно до ст. 61 питання контролю оцінювальної діяльності, видачі ліцензій на право професійної діяльності оцінювачів, кваліфікаційних іспитів осіб, що бажають займатися цією діяльніс-

тю, належать до компетенції Комітету з оцінювальної діяльності. Він створюється і функціонує як незалежний самостійний орган регулювання оцінювальної діяльності, що діє на засадах самоврядування. Комітет формується шляхом делегування п'яти представників від саморегулювальних громадських організацій, які займаються оцінювальною діяльністю, і по одному представнику від п'яти державних установ. Очевидно, що такий порядок формування Комітету неминує принижувати роль держави у регулюванні і контролі за оцінкою майна, майнових і немайнових прав.

Досвід приватизації наочно продемонстрував стан справ в оцінці підприємств у разі, коли роль держави принижена. Оцінка прав інтелектуальної власності – справа складна й відповідальна і вона має проводитись під управлінням та контролем таких важливих державних органів, як Фонд державного майна й Державний департамент інтелектуальної власності. Саме вони можуть управляти процесом оцінки майна, у тому числі інтелектуальної власності, виробляти правила і наглядати за їхнім виконанням. Оцінювальну діяльність мають здійснювати незалежні професійні оцінювачі або оцінювальні фірми. Відповідно до об'єкта оцінки Фонд Держмайна мав би перебрати на себе управління і контроль за оцінкою нерухомого майна, цілісних майнових комплексів, транспорту, рухомого майна тощо, а Держдепартамент – оцінку інтелектуальної власності.

Система оцінки майна, яка ґрунтується на державному управлінні і контролі, забезпечує вищу дієздатність та ефективність такої оцінки, сприяє піднесенню ролі державного майна, особливо інтелектуальної власності, у розвитку економіки.

З проблемами інтелектуальної власності тісно пов'язаний такий термін, як “гудвіл”. Під цим словом розуміється і ділова репутація підприємства, і ціна, яку покупець готовий заплатити за фірму понад ринкову вартість її матеріальних активів, тощо. Найчастіше цей термін вживають підприємці під час продажу підприємств. Він дедалі ширше входить у ділову практику. Лише в Україні він вживається у 38 законодавчих актах. Але для глибокого розуміння його суті і значення необхідно вдосконалити вітчизняну систему обліку, яка досі базується на врахуванні лише матеріальних активів. З розвитком інтелектуальної власності спостерігається швидке кількісне зростання і підвищення ролі нематеріальних активів у виробництві. Ці активи, що становлять масу гудвілу, системою обліку не враховуються.

Широка приватизація підприємств та науково-дослідних інститутів засвідчила, що неврахування нематеріальних активів, а значить, інтелектуальної власності, неминує спотворює ціну об'єкта. Адже не враховується саме те, що становить “гудвіл”: технології, персонал дослідників, місця розташування, зв'язок, замовники тощо. Для подолання цього недоліку запропоновано оцінювати їх за адаптованою до наших умов формулою американського податкового відомства, що дає можливість визначити розмір вартості неврахованих нематеріальних активів.

На Заході дуже уважно враховуються витрати, все має ціну. Спеціальні фахівці стежать за витратами і можуть конкретно визначити, що і куди віднесено. У нас же традиційно не враховуються витрати. Ми вживаємо таке поняття, як вплив інтелекту (“вплив мізків”), у них же “гудвіл” має конкретну ціну.

Загалом життя в умовах ринкової економіки вимагає, щоб і матеріальне і нематеріальне багатство точно враховувалося, навіть міграція кваліфікованих кадрів.

Зрозуміло, що людину не можна насильно примушувати працювати або не відпускати з роботи. Однак у разі переходу в іншу фірму, за юридичними нормами, вона має довести, що характер її праці не пов'язаний з виробничими секретами (особлива технологія, організація виробництва тощо), що можна порушити судову справу з приводу нечесної конкуренції і т. ін. На жаль, в Україні ще немає ні спеціальних судів, ні кваліфікованих спеціалістів з цих проблем. Як наслідок, ми втрачаємо інтелектуальну власність, бо й самі не знаємо, чого вона вартує, а відтак, що ми втрачаємо.

Інтелектуальний продукт – це товар, але товар особливий, бо в ньому втілена творча праця, здібності і вміння людини. В умовах ринкової економіки не можна жити і працювати, не навчившись високо цінувати цю працю, ефективно продавати інтелектуальну продукцію.

Отже, глибинні процеси інтеграції науки і виробництва, інтелектуалізація праці, перетворення знань на головний ресурс розвитку економіки і суспільства в цілому неминуче зумовили формування таких категорій, як інтелектуальна праця та інтелектуальна власність, швидко зростання їхньої ролі у суспільно-економічному розвитку. Електронні, інформаційні технології, комп'ютерна і телекомунікаційна техніка, тобто інтелектуальний продукт, за швидкого вдосконалення потребують величезних витрат і на їхній розвиток і на захист прав інтелектуальної власності. Європа, наприклад, має вікові традиції у галузі захисту винаходів та інших предметів інтелектуальної власності. За дослідженнями, проведеними Європейським патентним відомством, витрати європейської промисловості на патентування склали мільярди німецьких марок. Однак і цю доволі значну суму зазначене відомство оцінює як явно недостатню. Це означає, що ще багато фірм не розуміють економічних переваг, пов'язаних з патентним захистом. Тому Україна повинна виявляти повсякденну увагу до проблем науково-технічного прогресу, інтелектуалізації праці, нарощування інтелектуальної власності, вдосконалювати законодавство в галузі інтелектуальної власності, поліпшувати державне регулювання цих процесів, домагатися, щоб усі правові акти працювали, забезпечували активізацію діяльності в галузі нарощування інтелектуальної власності та посилення її впливу на розвиток економіки і підвищення рівня життя українського народу.

Капітал: сутність і форми

5.1. КАПІТАЛ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Капітал – це ключова категорія, фактор виробництва. Його роль настільки значна і багатогранна, що він визначив назву суспільства – капіталістичне. Складність цієї категорії зумовила визначення її сутності як предмета дослідження різних поколінь економістів і різних шкіл економічної теорії. Перші знахідки на цьому напрямі відомі ще з часів Давньої Греції. Її видатний мислитель Арістотель розумів, яку важливу роль відігравав у житті суспільства торговельний і грошовий капітал. Тому він запровадив до вжитку поняття “хремастика” від грецького слова “хremos” – майно, володіння, що означає нагромадження багатства в грошовій формі.

В економічній літературі найчастіше раніше і тепер капітал зводиться до його грошової форми. І в наш час це тлумачення повторюється. Так, відомий англійський економіст Дж. Р. Хікс у книзі “Вартість і капітал” віддає перевагу визначенню капіталу як “грошової вартості, відображеній на бухгалтерських рахунках фірми”. Видатний економіст Й. Шумпетер бачив капітал тільки в грошах, за які підприємець отримує потрібні йому для виробництва блага. “Ми визначаємо капітал, – зазначав він, – як суму грошей та інших платіжних засобів, які в будь-який час можуть бути надані в розпорядження підприємця”¹.

Капітал, на думку Й. Шумпетера, – це засіб отримання благ. Отже, він не втілений у конкретних благах, це засіб залучення благ, які мають використовуватись безпосередньо у виробництві. Вчений ще більше звужує поняття капіталу, вважає капіталом не просто гроші, не всі платіжні засоби, а тільки ті, що виконують специфічну функцію капіталу. Якщо платіжні засоби не допомагають підприємцю у придбанні виробничих благ, вони не є капіталом.

Справді, грошова форма капіталу загальна й універсальна. Але обмежуватись цим при визначенні капіталу не можна. Варто

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – С. 231.

поставити одне питання: хіба гроші самі по собі можуть приносити додаткову вартість? Звичайно, ні. Тому слід визнати заслугу класичної школи, яка здійснила серйозний поворот у пізнанні капіталу. А. Сміт у праці “Дослідження про природу та причини багатства народів” висвітлює питання природи капіталу, його нагромадження та застосування. Він виходив з того, що капітал являє собою сукупність речей (засобів виробництва). А. Сміт намагався виявити природу запасів, дію, здійснювану нагромадженням їх у різні капітали, та наслідки різного використання цих капіталів¹.

Навіть розглядаючи капітал, позичений під проценти, що, як правило, виступає у формі грошей, А. Сміт залишається вірним трактуванню капіталу як речей (засобів виробництва). Він пише, що позичальнику потрібні не гроші, а вартість грошей або товари, які можна купити на них. А. Сміт вважає, що величина капіталу, або сума грошей, яка може віддаватись у позику під проценти, визначається не вартістю грошей, паперових або металевих, а вартістю тієї частки річного продукту, яка отримана від землі і від праці робітників. Інакше кажучи, А. Сміт виходить з того, що гроші – це форма руху капіталів, а сам капітал – частина вартості суспільного продукту².

Д. Рікардо, Дж. С. Мілль також вважали, що капітал складається із благ, хоча в процесі обігу він набуває грошової форми. Учень Мілля Фосет писав, що вважати начебто капітал – це гроші, означає впадати в поширену оману. Насправді капітал – це багатство, накопичене для того, щоб підтримувати виробництво.

Здавалося, що класична школа, яка переводила дослідження із сфери обігу, на чому базували свою теорію меркантилісти, у сферу виробництва, цілком логічно виступала проти винятково грошового тлумачення капіталу і бачила його у виробництві, в матеріальних носіях. Безперечно, це був певний прогрес у пізнанні капіталу. Як не дивно, але навіть в “Економічній енциклопедії” зазначається, що “у з’ясуванні сутності капіталу Сміт та Рікардо зробили крок назад порівняно з Арістотелем”³. На нашу думку, перехід від грошової форми капіталу до розкриття його матеріальної основи – це крок вперед. Позиція класичної школи знаходить підтримку і поширення серед західних економістів. Американський економіст І. Фішер під капіталом розумів запас багатства у певний час, здатність багатства і власності приносити її власнику постійний дохід у вигляді “потоків послуг”. Для П. Хейне капіталом є виготовлені засоби виробництва або блага, які можна використовувати для виробництва майбутніх благ. Отже, сучасні вчені-економісти слідом за класичною школою доволі широко розглядають матеріально-речовий зміст категорії капітал.

Водночас західні економісти, як правило, обмежуються матеріально-речовою складовою капіталу, вони, по суті, недооцінюють або просто ігнорують соціально-економічний бік цієї проблеми. Тим часом наукова методологія потребує розкриття органічного взаємозв’язку матеріально-речового змісту і соціально-економічної форми, які у єдності спроможні дати характеристику цієї категорії. Недооцінка

¹ Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики : в 2-х т. – М. : Эконов, 1991. – Т. 1. – С. 268.

² Там же.

³ Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Т. 1. – К. : Академія, 2000. – С. 719.

соціально-економічного аспекту неминуче призводить до неповного, однобічного тлумачення сутності категорії “капітал”.

Тому слід віддати належне К. Марксу, який дав ґрунтовне визначення економічної категорії “капітал”. Він теж виходив із грошової форми капіталу і давав йому первісне визначення самозростаючої вартості. Як бачимо, навіть у цьому визначенні йдеться не про збільшення грошей, яке можна досягти в процесі обігу, а про зростання вартості, що досягається у процесі виробництва. Саме в процесі виробництва, внаслідок взаємодії засобів виробництва і робочої сили створюється нова, додана, вартість, яка втілює додаткову вартість.

Отже, самозростання вартості – це не самі гроші, а процес виробництва, функціонування робочої сили і засобів виробництва. Тому таємницю капіталу треба шукати у виробничому процесі. Класична школа бачила капітал у самих речах, у засобах виробництва. К. Маркс переконливо доводить, що капітал – це не річ, а суспільні відносини, перш за все відносини власності. Машина, верстат, устаткування самі по собі є знаряддями праці, але за певних суспільно-виробничих відносин, стаючи приватною власністю частини суспільства, вони перетворюються на капітал, засіб експлуатації. Монополізація засобів виробництва в приватній власності однієї частини суспільства неминуче позбавляє їх другу частину, змушує продавати свою робочу силу і в такий спосіб з’єднуватися із засобами виробництва. Як наслідок, частину створюваної нової вартості у вигляді заробітної плати отримує робітник, а додаткову вартість привласнює власник засобів виробництва. Так досягається самозростання вартості.

Разом з тим К. Маркс дав повну характеристику матеріально-речового змісту капіталу. Він включає знаряддя праці, сировину, засоби до існування, матеріальні продукти, певну суму товарів, мінові вартості.

Отже капітал – це економічна категорія, сутність якої визначається суспільно-виробничими відносинами, передусім відносинами власності на засоби виробництва. Суспільна форма органічно поєднується з матеріальним змістом, який становить сукупність засобів виробництва. Глибоке розуміння взаємозв’язку суспільної сутності, суспільної форми і матеріального змісту є важливою умовою пізнання капіталу як економічної категорії. Одночасно К. Маркс розглядав капітал як нагромаджену працю, як відношення уречевленої праці до живої.

Капітал, як і інші категорії економіки, не є незмінним. Сучасна епоха людської цивілізації пов’язана з переходом від індустріальної до інформаційної, постіндустріальної, стадії, коли панівним стає нематеріальне виробництво, коли поряд з традиційними матеріальними факторами виробництва – землею, працею, капіталом з’являється якісно новий фактор виробництва – інформація і знання. Він визначає інтелектуалізацію праці і виробництва, виникнення і поширення людського капіталу. Адже саме людина є носієм знань і вмінь застосовувати й використовувати їх у процесі виробництва.

Поняття “людський капітал” означає, що поряд з матеріальним капіталом зростає нематеріальний капітал з його різними формами (інтелектуальний, соціальний, гуманний капітал). Визначення сутності людського капіталу виявилось складною проблемою. І західні, і вітчизняні економісти вважають, що людський капітал – це

капіталізована вартість робочої сили, яку використовує підприємець як головний елемент виробничого капіталу. “...Людський капітал – це вартість, втілена в здібностях людини до творчої праці, які використовуються з метою створення додаткової вартості”¹. Все це мало відрізняється від вартості робочої сили як товару, що забезпечує не лише фізичне відтворення, а й включає історичний і моральний елементи, тобто певну освіту і певний рівень культури тощо. Такий підхід ігнорує конкретно-історичний характер поняття “людський капітал”, усуває робочу силу як товар, дає змогу представляти справу у такий спосіб, начебто людський капітал існував завжди. Тим самим вартість товару робоча сила начебто не існувала, в усякому разі вона повністю ігнорується, заперечується її роль в історії.

Поряд з вартісною характеристикою людського капіталу західні вчені визнають іншу. І. Фішер, розглядаючи роль людини у виробництві, виходив з теорії корисності. Він вважає, що людський капітал включає не лише економічну складову, а й знання та вміння людей, суспільні, культурні та психологічні якості людини. Наші вчені стверджують: оскільки вартість може бути втілена в різноманітних матеріальних і духовних, предметних і соціальних формах, то й капіталом може стати все, що може мати вартість, увійти у ринковий обіг і використовуватися для примноження вартості. Інакше кажучи, капітал повністю ототожнюється з “вартістю, яка здатна приносити додаткову вартість”. Як відомо, ця формула свого часу розкрита К. Марксом. Але він передбачав часи, коли товарне виробництво і породжена ним вартість відірвуться. З переходом суспільства на постіндустріальну стадію одночасно відбувається перетворення людини економічної на людину творчу. Поширення творчої праці посилює її індивідуалізацію, що робить неможливим усереднення затрат праці і формування вартості. Ціна продукту творчої праці визначається не її затратами, бо їх врахувати неможливо, а корисністю речі. Все це підриває категорію вартості. Вже нині існує поняття: вартість, створена знаннями. І чим більше цінних знань втілено у продукті чи послугі, тим вища їх ціна. Втілені знання – це інтелектуальний капітал, втілений у них. Тому інтелектуальний капітал – це не вартість, хоча він має грошовий вимір. Отже, інтелектуальний капітал – це знання, які мають грошову ціну. Очевидно, що сьогодні це проблема не теорії, а практики. Візьмемо плату за навчання. Не лише в різних вузах, а навіть в одному. На різних факультетах і навіть спеціальностях встановлена різна оплата. Хіба тут справа у затратах праці? Добре відомо, що кількість днів і годин навчання для студентів, педагогічне навантаження для викладачів на всіх факультетах однакові. Тут визначальну роль відіграє імідж спеціальності, її значення для майбутнього фахівця. Отже, в основі ціни навчання лежить корисність майбутньої професії, а не затрати праці. Все це дає підстави для висновку: вимір капіталу і капіталізації здійснюватиметься через вартість тією мірою, якою матеріальні фактори визначатимуть їх зростання; і через ціну, грошову форму оцінюватиметься частка нематеріальних факторів. Враховуючи, що у багатьох випадках матеріальні і нематеріальні фактори переплітаються, не виключені можливості використання вартісних і невартісних (але грошових) форм для розв’язання цього завдання.

¹ Капіталізація економіки України / за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – С. 66.

Якщо уважно придивитися до сучасної практики обчислення національного багатства, то неважко переконатися, що цей метод вже застосовується. Поряд з основним капіталом, який обчислюється на основі вартості, природний капітал обчислюється на основі ціни землі. І хоча застосовується індексація грошової оцінки земель, це суті справи не змінює. На початку 2006 р. за кадастром встановлено нормативні ціни одного гектара землі: сільськогосподарських угідь – 9,3 тис. грн, лісів – 20,1 тис. грн, землі в межах населених пунктів – 259,6 тис. грн і т. ін. Помноживши площу певних земель на відповідну нормативну ціну одного гектара, отримуємо її грошову оцінку. Ця оцінка не включає вартості корисних копалин. Отже, хоча іноді йдеться про вартісну оцінку землі, насправді це її грошова оцінка.

Як бачимо, категорія “людський капітал” трактується надто широко, вона охоплює усю багатоманітність людини, її економічні і людські якості. З одного боку, це капіталізована вартість, яка створює додаткову вартість. З другого боку, її основою є корисність, яка включає не лише знання і вміння людей, а й суспільні і культурні якості людини, її психологічні особливості. З таким підходом погодитися неможливо тому, що як капітал взагалі, так і людський капітал – категорії конкретні. Останній пов’язаний з продуктивними якостями людини, її здатністю до праці, до здійснення виробництва. Поряд з економічними, продуктивними якостями людини існують соціальні, духовні, культурні і психологічні якості. Тому в економічній літературі вирізняють не лише людський капітал, а й концепцію людського розвитку. Зміни співвідношення між цими якостями людини визначаються загальною закономірністю цивілізаційного прогресу, розкритою К. Марксом – перетворення людини економічної (*homo economicus*) на людину творчу (*homo creator*). Ця закономірність з усією очевидністю проявляється в сучасну епоху.

Якщо нещодавно економічна теорія досліджувала працю, робочу силу, її відтворення, трудовий потенціал країни, тобто економічну складову людини як фактора виробництва, то нині з посиленням постіндустріальних тенденцій у світі предмет дослідження розширюється. Поряд з економічними, продуктивними все частіше досліджуються соціальні, духовні, культурні, психологічні якості людини. Людський розвиток охоплює широке коло умов життєдіяльності людини: демографічні процеси, відтворення народонаселення, споживання населення та поліпшення його структури і якості; стан здоров’я та досконалість його охорони; екологічні умови; можливості освітньо-культурного розвитку людини; рівень особистої безпеки; міграційні процеси; політичні і громадянські, етнокультурні та суспільно-правові умови життєдіяльності людини¹. Отже, в процесі перетворення людини економічної на людину творчу відбуваються глибокі зміни у виробничих, продуктивних якостях людини, що й знайшло вияв в утвердженні категорії “людський капітал”. Водночас розвиваються і збагачуються людські, суспільні якості людини, що виявляється у зростанні духовності і свідомості людини, її інтелектуального потенціалу.

¹ Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : моногр. / НАН України. Ін-т економіки промисловості / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. – Донецьк, 2008. – С. 25; Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 27; Задорожний Г. В. Комплексне дослідження людського потенціалу України / Г. В. Задорожний // Соціальна економіка. – 2009. – № 1. – С. 253–255.

В основі цих змін лежить подолання відчуження людини від засобів виробництва, поєднання в людині власника основного виробничого ресурсу – інформації та знань і власника виробничих навичок та вмінь використовувати знання, перетворювати їх на результати виробництва. Вона як власник знань виступає рівноправним партнером з підприємцем, їхні відносини регулюються контрактом. Знання і вміння людини, її корисність для виробництва отримують грошову оцінку. Але це не той мінімум, що забезпечує відтворення фізичних і розумових сил, її здатності до праці, а достатній для створення сприятливих умов усебічного розвитку людини, високого рівня її освіти і культури, глибоких знань і професійної майстерності та їх реалізації.

5.2. КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сутність капіталізації

Нагромадження капіталу і розширене відтворення економіки. Становлення ринкової економіки нерозривно пов'язане з розвитком її капіталізації. Нагромадження капіталу, тобто капіталізація економіки – це визначальний процес розширеного відтворення, забезпечення економічного зростання. Трапилось так, що теорія відтворення, яка займала важливе місце у розумінні макроекономічних процесів, у визначенні і регулюванні макроекономічних пропорцій з переходом до ринкової економіки була підмінена регулюванням попиту і пропозиції та іншими заходами. Досвід переконує, що відмова від дотримання макроекономічних пропорцій, від системи планування економіки обертається відчутними втратами. Теорія відтворення і його планового регулювання нині виступає нагальною проблемою розвитку економіки. Причому це не просте відновлення того, що було, а подальший розвиток теорії відтворення та її застосування у практиці управління і регулювання економіки в сучасних умовах.

Відомо, що теорію відтворення розробив К. Маркс стосовно свого часу, що відбулося у своєрідності положень, у визначенні основних підходів, на яких базувалась ця теорія.

Так, всередині ХІХ ст. науково-технічний прогрес відбувався порівняно повільно і К. Маркс вважав за можливе при розробці схем відтворення виходити з того, що органічна будова капіталу залишається незмінною, тобто співвідношення постійного капіталу, який виражав рух матеріально-технічних умов виробництва, і змінного капіталу, який виражав рух вартості необхідного продукту, умови праці і життя людини, залишались однаковими.

З часом науково-технічний прогрес прискорився, швидко зростала його роль у техніко-технологічному оснащенні виробництва. І стало ясно, що теорія відтворення визначає побудову схем відтворення з урахуванням випереджального зростання технічної озброєності праці. Ще наприкінці ХІХ ст. В. І. Ленін у роботі “З приводу так званого питання про ринки” зазначає, що К. Маркс не бере до уваги технічний прогрес, спирається на незмінність органічної будови капіталу, тому розподіл додаткової вартості характеризується тим, що половина її йде на нагромадження, а друга половина споживається особисто. Коли ж технічний прогрес набрав обер-

тів і його треба було враховувати в теорії відтворення, то В. І. Ленін розвиває і збагачує схеми відтворення К. Маркса шляхом збільшення нагромаджуваної частини капіталу порівняно з тією її частиною, що йде на споживання. В. І. Ленін, враховуючи технічний прогрес, зростання органічної будови капіталу, доходить висновку, що все це призводить до “більш швидкого зростання засобів виробництва” порівняно із збільшенням робочої сили, вартості її необхідного продукту¹. Це один із загальних законів соціально-економічного розвитку, який проявив себе на повну силу ще наприкінці ХІХ ст. і має не лише наукове, а й практичне значення сьогодні. Наприклад, Україна має переважно низькотехнологічне виробництво, значно відстає не тільки від розвинутих, а й від постсоціалістичних країн, які не дуже відрізнялися від нашої країни. Ця закономірність проявляється й у сучасних умовах.

Таким чином, капіталізація як одна з форм реалізації головного виробничого ресурсу індустріального суспільства являє собою глибинний внутрішній процес, за якого нагромадження капіталу зумовлює не лише його зростання, а й зрушення у формах власності на засоби виробництва, які відображають ступені в усупільненні економіки, у всій системі виробничих відносин.

Нагромадження капіталу є основою розширеного відтворення, тобто розвитку економіки у зростаючих масштабах, це активний фактор трансформації економіки, переходу її до панування нових технологічних укладів, нового технологічного способу виробництва. Нагромадження капіталу забезпечує економічне зростання, структурну перебудову суспільного виробництва на новій технологічній основі, розв'язання складних соціальних проблем, зростання народного добробуту. Отже, нагромадження капіталу – один з ключових факторів соціально-економічного прогресу. На сучасному етапі капіталізація органічно поєднує розвиток та удосконалення індустріальних форм виробництва і технологій з постіндустріальними, взаємодію традиційних факторів виробництва – землі, капіталу і праці – з якісно новим фактором виробництва – інформацією і знаннями. Саме це визначило, що поряд з індустріальними формами капіталу (основний, оборотний, позиковий, фінансовий тощо) швидко зростають і відіграють вагомую роль людський, інтелектуальний, соціальний, гуманітарний та інші форми капіталу, притаманні новому суспільству.

Форми капіталізації

Капіталізація – це складний і багатогранний процес. Її сутнісну природу не можна обмежити виробничою, економічною капіталізацією, хоча, безперечно, вона відіграє визначальну роль. Тим більше її не можна зводити до фінансової капіталізації, що нерідко трапляється в економічній літературі. Слід, однак, визнати, що і ця форма реально існує і є впливовою у цьому процесі. Отже, капіталізація – це глибокий системний процес, який проявляється і здійснюється в різних формах і на різних рівнях. Це економічна, виробнича капіталізація, коли частина прибутку підприємства спрямовується на збільшення основного й оборотного капіталу; це фондова капіталізація, пов'язана з ростом вартості цінних паперів, що

¹ *Ленін В. І.* По поводу так называемого вопроса о рынках / *В. И. Ленин* // *Ленин В. И. Полное собрание сочинений.* – М. : Госполитиздат, 1958. – Т. 1. – С. 72–82.

котируються на фондовому ринку; банківська капіталізація, яка виявляється у зростанні власного капіталу банків; фінансова капіталізація, коли фінансові процеси, фінансові ринки самі по собі забезпечують збільшення капіталу. Проте це має місце в умовах розвинутого фондового ринку, коли курси акцій відповідно до структурних чи технологічних зрушень значно зростають. Отже, у фінансовій капіталізації в кінцевому підсумку проявляється реальна, виробнича капіталізація.

Капітал – це рух, постійний кругообіг. Ще К. Маркс довів, що капітал у процесі руху змінює одну форму на іншу: грошову – на виробничу, виробничу – на товарну, товарну – на грошову. І так без кінця. Це характеризує економічну, виробничу форму капіталу і притаманне іншим формам: чи це форми руху позикового капіталу, чи фондового.

Як будь-яка економічна категорія, капіталізація має конкретно-історичну визначеність. Вона виражає і реалізує панівні суспільно-виробничі відносини. Класичний її тип проявився у процесі первісного нагромадження капіталу, становленні індустріальної економіки. Відбулося переростання простого товарного виробництва в капіталістичне, мануфактурного виробництва – у велике машинне виробництво. Класична капіталізація зумовила послідовне зростання усупільнення виробництва, закономірний перехід від індивідуальної приватної власності до колективної, акціонерної, корпоративної і, нарешті, державної форми власності. Капіталізація, яку здійснюють країни в процесі переходу від директивно-планової до ринкової економіки, характеризується принципово новими ознаками. Рух йде від тотального одержавлення економіки, тобто тотальної державної власності, до плюралізму форм власності, від єдиного державного плану до створення ринково конкурентного середовища, від державного управління до його органічного поєднання з дією механізму ринкової саморегуляції. Все це зумовлює істотні відмінності змісту, шляхів і методів здійснення сучасної капіталізації.

Друга принципово важлива відмінність сучасної капіталізації полягає в тому, що в системі суспільно-виробничих відносин поряд з матеріальними елементами дедалі зростаючу роль відіграють нематеріальні елементи. Якщо нещодавно суспільне багатство вимірювалось матеріально-речовим змістом, то сьогодні важливу роль відіграють нематеріальні форми, багатство людської особистості. Цілком зрозуміло, що сучасний капітал визначається не тільки своєю матеріальною частиною, а й нематеріальним, передусім людським, капіталом та його різними формами (інтелектуальний, соціальний, культурний, гуманітарний капітал). Все це зумовило внесення істотних змін у статистику національного капіталу і національного багатства.

Нова економіка значно змінює саму сутність процесу капіталізації.

Економічна, виробнича капіталізація

Це основоположна форма капіталізації, за якої частина створеної у процесі виробництва доданої вартості перетворюється на елементи нового капіталу, тобто на капіталізовану додану вартість. Вона формує фонд нагромадження, який є джерелом коштів для придбання додаткових засобів виробництва, робочої сили, а в сучасних умовах – і фонд розвитку наукових досліджень, створення нових технологій, удосконалення організації виробництва.

Як бачимо з табл. 5.1, статистика виокремлює необоротні активи. Фактично це основні фонди, тобто земельні ділянки, споруди, будинки, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, багаторічні насадження, робоча і продуктивна худоба. На жаль, автори не пояснюють, чому замість визначеної категорії “основні фонди”, “основний капітал” вживається особливий термін “необоротні активи”. Таблиця характеризує співвідношення необоротних та оборотних активів за видами економічної діяльності. Якщо в цілому по економіці необоротні активи становлять 50,3 %, то в промисловості – 52,3 %, в діяльності готелів і ресторанів – 69,4 %, на транспорті і зв'язку 75,6 %. Велика питома вага необоротних активів також в операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу – 74,6 %; в комунальних та індивідуальних послугах, сфері культури і спорту – 77,2 %. Саме в цих галузях найбільша матеріально-технічна база, тобто наявність споруд, машин, обладнання і т. ін. Водночас питома вага необоротних активів нижча, ніж в середньому по економіці у сільському господарстві, будівництві, торгівлі і ремонті, фінансовій діяльності. Це визначається характером економічної діяльності цих видів економіки.

Оборотні активи – сировина, паливо, матеріали тощо в середньому становлять 49,2 %. Але в таких галузях, як торгівля і ремонт предметів особистого вжитку вони сягають 76,7 %; у фінансовій діяльності – 67,9; будівництві – 57,4; сільському господарстві – 51,2 %. Це пояснюється тим, що, наприклад, у торгівлі і ремонті необоротні активи становлять лише 22,7 %, але запасні частини до автомобілів та

Таблиця 5.1

Структура капіталу за видами економічної діяльності на кінець 2007 р., %

Вид економічної діяльності	Необоротні активи	Оборотні активи	Власний капітал	Рентабельність операційної діяльності
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	48,5	51,2	55,4	19
Промисловість	52,3	47,1	47,0	5,8
Будівництво	41,5	57,4	23,4	2,6
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку	22,7	76,7	15,2	13,1
Діяльність готелів та ресторанів	69,4	30,0	49,7	1,3
Діяльність транспорту та зв'язку	75,6	24,2	60,0	9,8
Фінансова діяльність	31,7	67,9	47,0	6,8
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	74,6	24,9	58,7	3,7
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури і спорту	77,2	21,2	66,4	2,6
У середньому по економіці	50,3	49,2	42,1	6,8

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 59, 64–65.

інших предметів особистого вжитку й різні матеріали, як правило, коштують дорого. Саме це визначає особливості такого виду виробництва і співвідношення між основним і оборотним капіталом. І навпаки, у діяльності транспорту і зв'язку головну частину становлять транспортні засоби (75,6 %), але питома вага оборотних активів незначна (24,2 %), тому що вартість палива та інших оборотних засобів важко порівнювати з вартістю необоротних активів. Співвідношення між необоротними та оборотними активами свідчить про особливості видів економічної діяльності. Розуміння цих особливостей структури капіталу має практичне значення для управління тими чи іншими видами економічної діяльності.

Не менш важливим є співвідношення між власним і запозиченим капіталом. Розвиток кредиту сприяє тому, щоб його використовувати дедалі ширше. Із табл. 5.1 бачимо, що власний капітал в середньому по економіці становить 42,1 %, але різні види економічної діяльності характеризуються відмінним співвідношенням власного і запозиченого капіталу. Так, у промисловості власний капітал становить 47 %; сільському господарстві – 55,4; фінансовій діяльності – 47; операціях з нерухомістю – 58,7; комунальних та індивідуальних послугах – 66,4 %. Це означає, що провідні галузі більшою чи меншою мірою спираються на власний капітал. У той же час у будівництві, торгівлі і ремонті побутових приладів широко використовують кредит. Запозичені кошти у будівництві становлять 76,6 %, торгівлі та ремонті предметів особистого вжитку – 84,8 %. Ці показники свідчать про серйозні недоліки у розвитку кредиту. Провідні галузі економіки, особливо промисловість і сільське господарство, використовують його недостатньою мірою. Він дорогий, а цикл виробництва значний, і комерційним банкам, як це не прикро, не вигідно надавати кредити промисловим і сільськогосподарським підприємствам. Зате такі галузі, як будівництво, торгівля і ремонт предметів особистого вжитку, де виробничий цикл (будівництво) порівняно коротший, а в торгівлі і ремонті зовсім короткий, широко користуються кредитом. У цьому зацікавлені й комерційні банки. Такий стан з кредитами є гальмом розвитку економіки в цілому, передусім її провідних галузей. Необхідні дійові заходи, аби піднести роль кредиту у розвитку всієї економіки.

Структурний аналіз капіталу за видами економічної діяльності розкриває особливості співвідношення основного та оборотного капіталу, власного і позикового капіталу у кожному з них, визначає головні потреби, задоволення яких сприяє успішному розвитку як окремого виду економічної діяльності, так і економіки країни в цілому. І все ж за всієї значущості структурного аналізу капіталу процес виробництва здійснюється у поєднанні капіталу з робочою силою. Праця людини приводить у рух засоби виробництва, забезпечує здійснення виробничого процесу. Якість і досконалість засобів виробництва разом з високим рівнем освітньої і професійно-технічної підготовки працівників є умовою ефективного функціонування економіки. Тому надзвичайно важливо розкрити співвідношення основних засобів і зайнятого населення у провідних сферах економіки (табл. 5.2).

Як відомо, постійний капітал включає усі матеріальні елементи виробництва. Ми ж беремо основні засоби, але й цього достатньо, щоб бачити їхнє виробниче зростання порівняно із зайнятою робочою силою, що й визначає збільшення

Таблиця 5.2

Динаміка основних засобів і зайнятості населення в економіці України

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Промисловість</i>							
основні засоби, млн грн	–	311 089	339 259	362 598	420 080	456 738	525 222
зайнятість населення, тис. осіб	–	4 254,0	4 074,9	3 999,5	3 897,2	3 878,0	3 808,9
<i>Сільське господарство</i>							
основні засоби, млн грн	–	93 392	86 192	77 979	75 447	76 034	75 511
зайнятість населення, тис. осіб	–	2 348,0	2 101,1	1 754,8	1 613,8	1 418,1	1 295,3
Економіка в цілому							
основні засоби, млн грн	828 822	915 477	964 814	1 026 163	1 141 069	1 276 201	1 568 890
зайнятість населення, тис. осіб	20 175	19 971,5	20 091,2	20 163,3	20 295,7	20 680,0	20 730,4

основних засобів у розрахунку на одного зайнятого. Це є однією з основних форм нагромадження капіталу, а значить, капіталізації економіки.

За 2000–2006 рр. основні фонди в економіці зросли більше ніж в 1,8 раза, а зайнятість населення – в 1,02 раза, фондоозброєність одного працівника у 2000 р. становила понад 41 тис. грн, у 2006 р. досягла 76 тис. грн, тобто перевищила рівень 2000 р. майже в 1,9 раза. У провідній галузі економіки – промисловості фондоозброєність у 2001 р. складала майже 73 тис. грн, у 2006 р. вона зросла до більш як 140 тис. грн. У сільському господарстві у 2001 р. цей показник дорівнював 40 тис. грн, а у 2006 р. він досяг 58 тис. грн. Але відбуваються ці процеси, наприклад, у сільському господарстві інакше. Загальна вартість основних фондів у 2006 р. порівняно з 2001 р. зменшилась майже на 18 млн грн, а чисельність зайнятих – більше ніж на 10 млн осіб. При цьому фондоозброєність зросла майже у 1,5 раза. Отже, загальна закономірність зростання технічної оснащеності, фондоозброєності праці здійснюється за різних умов. Зростання випереджальними темпами основних засобів порівняно із зайнятим населенням потребує збільшення частки прибутку, яка спрямовується на нагромадження капіталу, порівняно з частиною, яка йде на споживання. Для цього необхідно, щоб збільшувалася прибутковість, рентабельність виробництва. Вона розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності. В цілому по економіці рентабельність становила 6,89 % (див. табл. 5.1). Найвищою вона була у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (19 %), найнижчою – у діяльності готелів та ресторанів (1,3 %), будівництві (2,6 %) та комунальних послугах, культурі і спорті (2,6 %). Зазначимо, що величина прибутку як джерела нагромадження незначна. Потрібні істотні зрушення у науково-технологічній сфері, організації виробництва, праці, аби зменшити виробничі витрати, підвищити ефективність економіки, що дасть змогу розширити джерело нагромадження, посилити процеси капіталізації економіки. Отже, капіталізація – це зростання обсягів капіталу, його примноження і посилення впливу на розвиток економіки, її трансформацію у ринкову економіку.

На жаль, сталося так, що за роки незалежності перехід до ринкової економіки пов'язувався в основному з роздержавленням і приватизацією державного майна,

тобто створенням ринково конкурентного середовища. Це необхідна умова, але вона пов'язана головним чином з перетворенням форм власності, створенням системи ринкових відносин. Водночас залишилися поза увагою питання технічного удосконалення виробництва, становлення нового, інформаційного, технологічного способу виробництва. Як наслідок, ми не розширили високотехнологічні виробництва і головне – не піднесли якості економіки. Навпаки, індустріально розвинуту економіку України перетворили на другорядну, з переважанням сировинного виробництва.

Капіталізація, будучи джерелом розвитку виробництва, водночас нерозривно пов'язана із споживанням. Додана вартість, яка створюється у виробництві, поєднує оплату праці і прибуток. Складність управління економікою полягає в тому, щоб дотримуватись цієї важливої макроекономічної пропорції. Підвищення оплати праці понад об'єктивно зумовлені межі неминуче призводить до зниження прибутку, який є джерелом накопичення капіталу. І навпаки, надмірне підвищення нагромадження неминуче обмежує споживання. Досвід переконує, що ця проблема є особливо гострою для країн з недостатнім рівнем розвитку економіки. З одного боку, такий стан економіки зумовлює низький рівень життя населення, а з другого – бажання його підвищити. Але, як це нерідко буває, необґрунтоване підвищення оплати праці обмежує нагромадження, можливості розширеного відтворення, що ще більше загострює економічну ситуацію. Саме так трапилося в Україні.

У табл. 5.3 зазначено, що за питомою вагою оплата праці перевищувала валовий продукт, змішаний дохід. Хоч і непослідовно, але проявилась тенденція до зростання частки ВВП, що йшла на оплату праці, на споживання. Водночас валовий продукт, змішаний дохід до 2004 р. лише зростав, а в подальші роки – значно знизився. Якщо у 2004 р. він досяг 44,2 %, то у 2006–2007 рр. – становив відповідно 37,1 і 37,7 % ВВП. Під впливом сучасної фінансово-економічної кризи суперечність між нагромадженням і споживанням ще більше посилилась. Як відзначають спеціалісти Інституту економіки і прогнозування НАН України, у I кв. 2009 р. частка оплати праці у ВВП досягла пікового рівня і становила 53,8 %, що на 23,2 % перевищило частку

Таблиця 5.3

Утворення і розподіл ВВП в Україні, % ВВП

Показник	1998	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Оплата праці найманих працівників	48,1	44,3	42,3	45,7	45,7	45,6	49,1	49,4	48,8
Валовий прибуток, змішаний дохід	32,7	38,1	40,9	42,1	43,0	44,2	38,2	37,1	37,7
Податки на продукти	–	–	16,8	12,2	11,3	10,2	12,7	13,5	12,5
Інші податки, пов'язані з виробництвом	–	–	0,6	0,3	0,2	0,3	0,7	0,6	0,4

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 34.

валового доходу, змішаного прибутку¹. Необґрунтоване, надмірне зростання заробітної плати, тобто споживання, значно обмежило нагромадження, а отже, скоротило можливості подальшого економічного розвитку. Ми стали свідками економічного парадоксу. З одного боку, відставання України в економічному розвитку призвело до того, що за рівнем оплати праці вона опинилася на одному з останніх місць у Європі. Тому підвищення рівня оплати праці було життєво необхідною потребою. З другого боку, рівень оплати праці не може підвищуватися довільно. Досвід незаперечно свідчить, що підвищення оплати праці має узгоджуватись із забезпеченням рівня нагромадження, який є джерелом розширеного відтворення економіки і тим самим створює передумови для зростання оплати праці в майбутньому. Тому ще раз підкреслимо, що лише оптимальне поєднання споживання і нагромадження може бути основою капіталізації і зростання економіки, добробуту народу.

Свого часу К. Маркс, розробляючи теорію відтворення економіки, вважав за можливе абстрагуватися від зовнішньої торгівлі, бо в ній, мовляв, відбувається заміна одних вартостей іншими, що істотно не змінює відтворювальні процеси, їх основи. В епоху глобалізації світової економіки відбуваються істотні зміни, які значно підвищують роль зовнішньоекономічних зв'язків та їх вплив на процеси відтворення всередині країни, капіталізацію її економіки. Так, економічне зростання в Україні, яке розпочалося 2000 р., спиралося на сприятливу кон'юнктуру на світових ринках металургійної і хімічної промисловості – основних товарних груп українського експорту, що збільшився на 18,8 %. Цьому сприяло зростання інвестицій, вітчизняних і зарубіжних, прибутків суб'єктів господарювання і т. ін. Розвиток міжнародного поділу праці зумовив вузьку спеціалізацію України на цих типах сировинного виробництва, формування сектора експортно орієнтованого виробництва. Це означало, що Україна не лише стала суб'єктом світового ринку, а розвиток її економіки виявився у глибокій залежності від кон'юнктури цього ринку. І поки кон'юнктура була сприятливою, попит на вітчизняні товари зростав, збільшувалися доходи від зовнішньої торгівлі. З початком світової фінансово-економічної кризи попит на металургійну і хімічну продукцію значно знизився, впали ціни на сировину, що негайно позначилося на економіці України.

У IV кв. 2008 р. почався спад виробництва, приріст ВВП знизився, а експорт скоротився у цей період на 45,7 % порівняно з попереднім кварталом. У 2009 р. криза поглибилася, що зумовило істотне зменшення обсягів виробництва в усіх секторах економіки, крім сільського господарства (завдяки рекордному врожаю 2008 р.), що спричинило падіння ВВП на 20,3 % у I кв. та на 17,8 % у II кв. 2009 р. Значне скорочення експортних надходжень призвело до погіршення економічної і соціальної ситуації в країні. Інакше кажучи, вузькоспеціалізоване експортне виробництво зробило економіку України надто вразливою через зміни світової кон'юнктури. У 2000–2005 рр. сприятливі умови світового ринку забезпечували зростання попиту і цін на вітчизняну сировинну продукцію, збільшення доходів від експорту, стабільність національної валюти. За 2000–2007 рр. експорт товарів зріс у 3,4 раза, а імпорт – більше ніж у 43 рази. Розрив між експортом та імпортом значною мірою покривався зрос-

¹ Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К., 2009. – С. 21.

танням прямих іноземних інвестицій, які у 2007 р. досягли 21,6 млрд дол. США. Прямі іноземні інвестиції мають різні форми (грошові внески, цінні папери, реінвестування доходів, внески у вигляді рухомого і нерухомого майна, нематеріальних активів, придбання корпоративних прав та інших їх видів). Варто зауважити, що у 2007 р. прямі іноземні інвестиції зростали і на кінець року їхній обсяг збільшився до 29,5 млрд дол. А якщо додати позиковий капітал, то їх сума сягне 33,5 млн дол. Але наприкінці 2008 р. розгорнулася фінансово-економічна криза, яка зумовила уповільнення надходжень довгострокового капіталу і значний відплив короткострокових коштів. Все це, а також падіння експорту спричинило збільшення від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу, яке досягло 12,9 млрд дол. ВВП.

Економічна ситуація набула особливої гостроти. Але, як це нерідко трапляється, вихід із складної ситуації продиктувало саме життя. Стрімке падіння експорту і доходів від нього зумовило скорочення обсягів імпорту, що сприяло врівноваженню торговельного балансу, а отже – балансу поточного рахунку. У серпні 2009 р. він зменшився до 44 млн дол. Водночас дещо відновився експорт металургійної продукції та продукції АПК, імпорт залишився незмінним.

І хоча ще виникали гострі проблеми з плановими погашеннями суб'єктами господарювання (сектором державного управління, банками, іншими суб'єктами) своїх зовнішніх зобов'язань, проте поступовий рух економіки та допомога МВФ дали змогу розв'язати і цю проблему. Досвід України переконливо довів, що вузька спеціалізація економіки робить її дуже залежною від кон'юнктури ринку. Тому вкрай важливо удосконалювати структуру економіки шляхом налагодження високотехнічного виробництва, диверсифікації товарної структури експорту.

Джерелом фонду нагромадження є валовий внутрішній продукт, який створюється у сфері виробництва. Він характеризує кінцевий результат виробничої діяльності у сфері матеріального і нематеріального виробництва. ВВП – це сума первинних доходів: оплата праці найманих працівників, чисті податки на виробництво та імпорт, валовий прибуток та валові змішані доходи. Щоб уявити структуру і динаміку ВВП, розглянемо табл. 5.4.

Таблиця 5.4

ВВП за категоріями кінцевого використання, % (ВВП = 100 %)

Показник	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кінцеві споживчі витрати	73,6	76,4	75,2	76,6	75,4	75,4	71,2	76,5	78,7	78,6
Валові заощадження	36,0	16,5	26,4	25,6	27,7	27,8	31,7	21,8	24,0	17,9
Валове нагромадження	27,4	26,7	19,8	21,8	20,2	22,0	21,2	22,6	24,7	28,2
Валове нагромадження основного капіталу	23,0	23,3	19,7	19,7	19,2	20,6	22,6	22,0	24,6	27,5
Зміна запасів матеріальних оборотних коштів	3,4	3,3	0,0	2,1	1,0	1,4	-1,4	0,6	0,1	0,7
Інвестиції в основний капітал	18,6	17,2	13,9	16,0	16,8	18,6	22,0	21,0	22,6	25,4

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 34.

Як бачимо з таблиці, основну масу ВВП складають кінцеві споживчі витрати. Хоча вони коливаються по роках, але становлять приблизно три чверті ВВП. Для нас дуже важливий показник – це валові заощадження, тому що саме вони є джерелом нагромадження. Так от, валові заощадження, які у 1990 р. становили 36 % ВВП, за роки кризи зменшилися до 16,5 %, тобто більше ніж у два рази. Потім відбувається повільне їх зростання і в 2004 р. вони вже перевищили тридцятивідсоткову позначку. Динаміка валових заощаджень визначила рух нагромадження. Більша частина заощаджень перетворюється на нагромадження, частина нагромаджень перетворюється на основний капітал, незначна частина – на запаси матеріальних оборотних коштів. Інвестиції в основний капітал, які у 1990 р. становили 18,6 % ВВП, у 2004 р. перевищили цей показник і досягли 22 % ВВП.

Найбільші інвестиції спрямовуються у промисловість (35,8 % загального обсягу). Принципово важливо, що дві третини цього обсягу припадає на переробну промисловість (24 %). Саме вона створює знаряддя праці, різне устаткування. На другому місці – інвестування операцій з нерухомістю, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям. Третє місце посідає транспорт і зв'язок (16,2 %). Сільське господарство, мисливство та лісове господарство – на четвертому місці (5,8 %) і будівництво займає п'яте місце (5 % загального обсягу) (рис. 5.1). Динаміка індексу інвестицій в основний капітал у 2006 р. становила порівняно з 1990 р. 67,6 %, а отже, ВВП України як головний показник економічного розвитку в 2006 р. досяг 67,1 % рівня 1990 р. Все це свідчить про тісну кореляцію між обсягами інвес-

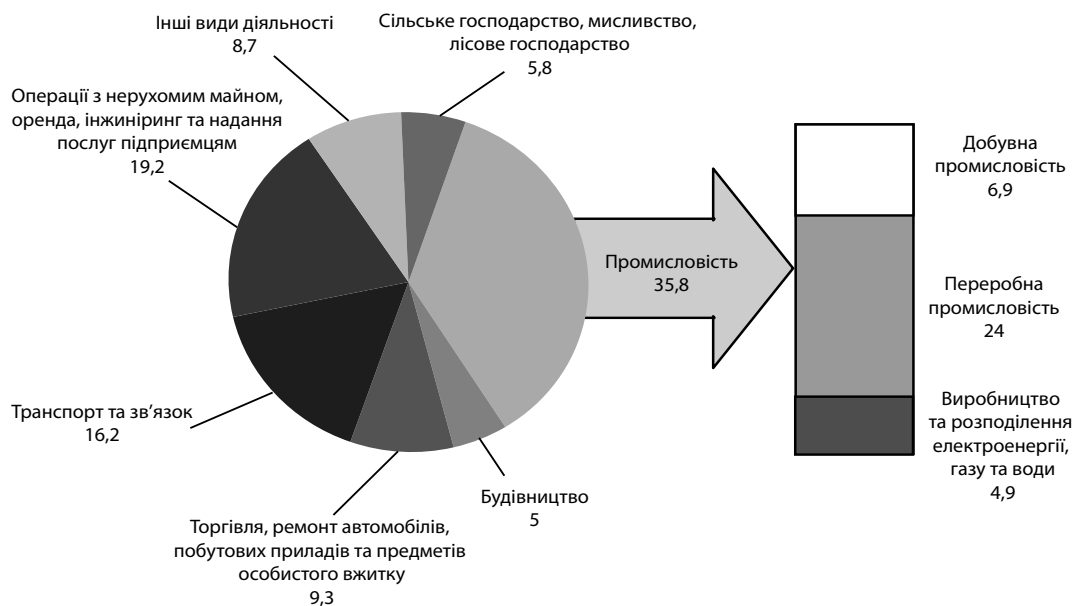


Рис. 5.1. Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у 2006 р., %

Джерело: Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2007. – С. 205.

тицій в основний капітал і зростанням ВВП, нагромадженням і економічним зростанням. І все ж як рівень інвестицій в основний капітал, так і рівень ВВП у 2006 р. становили трохи більше 2/3 рівня 1990 р. Довготривала і тяжка криза зумовила такий спад виробництва в економічній діяльності, що й на восьмий рік економічного зростання не вдалося подолати всієї його глибини. Ще потрібен час, аби вийти на рівень 1990 р. Разом з падінням виробництва первісне нагромадження капіталу зумовило стрімку поляризацію суспільства – поділ на власників засобів виробництва, власників капіталу і найманих працівників. Водночас приватний капітал зрісся з владою, утворилася фінансова олігархія. Збагачення шляхом перерозподілу національного багатства призвело до зосередження основної частини капіталу не в реальному секторі економіки, а в сфері обігу, фінансовій сфері. До того ж частина його спрямовується або у тіньовий сектор, або за кордон. Все це зумовило падіння інвестицій в основний капітал. Низький технологічний рівень економіки, висока питома вага застарілого і зношеного устаткування, а значить, низька прибутковість виробничого капіталу разом з високими податками, недостатнім розвитком ринку спричинили падіння інвестицій в основний капітал і пояснюють, чому вони за обсягом ще значно відстають від рівня 1990 р.

Які джерела нагромадження капіталу та яка їх роль у здійсненні інвестицій?

Як свідчать дані табл. 5.5, інвестування основного капіталу здійснюють переважно підприємства й організації, хоча їхня частка в інвестиціях має тенденцію до зниження. Очевидні дві обставини, які могли б відігравати значно більшу роль. По-перше, це кредити банків. За роки економічного зростання (2000–2007) питома вага їхніх коштів зросла більше ніж у 9 разів й у 2007 р. досягла 16,6 %. Цей показник надто скромний, тим більше порівняно з іншими країнами. І тут перед банківською системою стоять певні завдання. По-друге, надто низька питома вага коштів іноземних інвесторів, особливо коли порівняти з країнами Центральної і Східної Європи, де нагромадження капіталу і модернізація економіки здійснювалися завдяки значним вкладенням іноземного капіталу. У поєднанні з внутрішніми ресурсами

Таблиця 5.5

Питома вага інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування, %

Показник	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кошти державного бюджету	8,4	5,1	5,4	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6
Кошти місцевих бюджетів	3,5	4,1	4,1	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9
Власні кошти підприємств, організацій	75,2	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5
Кошти іноземних інвесторів	1,1	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	8,1	5,0	4,4	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5
Кредити банків та інші позики	...	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6
Інші джерела фінансування	3,7	9,6	10,7	10,4	10,2	8,5	9,8	9,1	4,2

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 206.

це створило умови для швидкого просування шляхом прогресу. Цьому сприяло й те, що згадані країни стали членами Євросоюзу. Це прискорило освоєння ними ринково-конкурентного середовища ЄС. Вони домоглися технологічного вдосконалення економіки, підвищення її конкурентоспроможності, збільшення частки продуктів з високою питомою вагою доданої вартості. Зростання і підвищення ефективності виробництва дало змогу збільшити обсяги виробництва, знизити інфляцію і безробіття, підвищити реальні доходи населення. Хотілося б сподіватися, що зближення з ЄС, створення зони вільної торгівлі сприятиме збільшенню іноземних інвестицій в економіку України, її модернізації, підвищенню конкурентоспроможності, прискоренню економічного і соціального розвитку нашої держави.

Досі йшлося про інвестиції в основний капітал в цілому, що дало можливість прослідкувати тенденції зростання основного капіталу як підґрунтя економічного піднесення. Проте цей процес пов'язаний із задоволенням важливих виробничих потреб, які слід класифікувати (табл. 5.6).

Як бачимо, є два головних напрямки інвестицій в основний капітал – капітальне будівництво, тобто створення різних споруд, в яких розміщується устаткування, і придбання машин та обладнання безпосередньо для виробничого процесу. Дуже важливий напрямок витрат – капітальний ремонт, який має модернізувати виробництво, підвищити його технічний та економічний рівень. У сільському господарстві, в його тваринницькій галузі – витрати на формування основного поголів'я. Хоча питома вага їх невелика, проте важливе значення. Інвестиції також спрямовуються в нематеріальні активи, причому питома вага цих витрат не йде ні в яке порівняння з витратами на матеріальні активи.

Отже, капітальні інвестиції (тому вони й називаються капітальними) безпосередньо забезпечують зростання основного капіталу, капіталізацію економіки.

На рис. 5.2 чітко бачимо динаміку інвестицій. До 1997 р. відбувалося стрімке падіння інвестицій в основний капітал у 4,5 раза. У наступні роки спостерігається спочатку незначний ріст, а з 2000 р., тобто з початком економічного піднесення,

Таблиця 5.6

Капітальні інвестиції, % загального обсягу

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Інвестиції в основний капітал, у тому числі:	79,8	85,2	84,8	83,7	84,1	84,6
капітальне будівництво	44,7	47,6	46,9	45,5	48,0	49,2
придбання машин та обладнання	35,1	37,6	37,9	38,2	36,1	35,4
Витрати на інші необоротні матеріальні активи	1,5	1,6	2,0	2,6	1,7	–
Витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (капітальний ремонт)	8,7	10,0	10,3	10,4	10,7	10,6
Інвестиції у нематеріальні активи	9,1	2,4	2,4	2,8	3,1	2,9
Витрати на формування основного поголів'я у тваринництві	0,9	0,8	0,5	0,5	0,4	0,3

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 205.

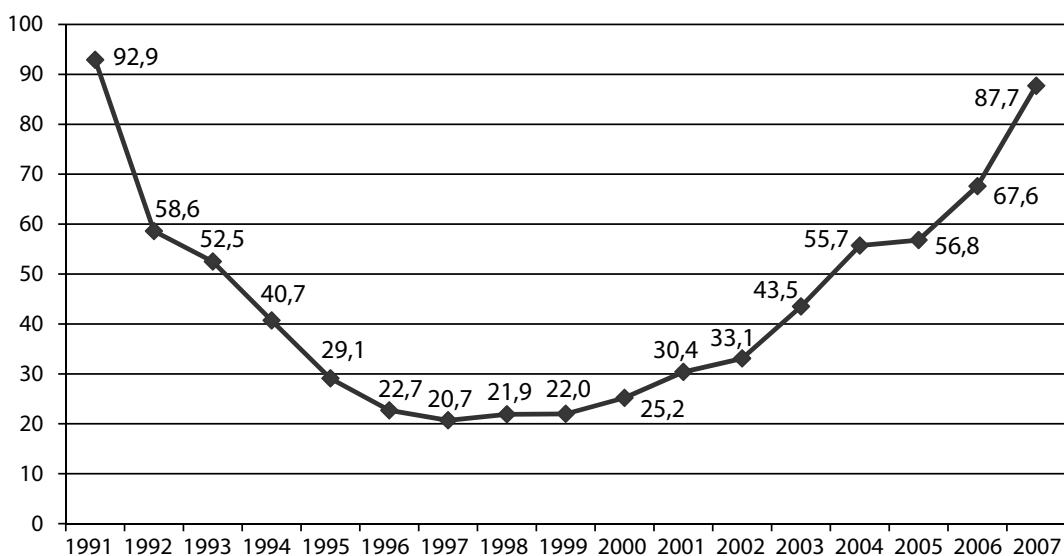


Рис. 5.2. Індеси інвестицій в основний капітал, % до 1990 р.

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 205.

інвестиції збільшуються прискореними темпами. І все ж вони становлять 67,6 % рівня 1990 р.

Отже, і обсяги, і рівень інвестицій в основний капітал зумовляють необхідність подальшого посилення процесів капіталізації, нагромадження основного та оборотного капіталів. Для цього необхідно підсилювати роль чистого нагромадження, тобто тієї його частини, яка виступає у формі інвестицій у виробництво. На жаль, і за часів СРСР Україна відставала за нормою чистого нагромадження від провідних країн світу. Економічна криза значно погіршила ситуацію. Частка чистого нагромадження основного капіталу у ВВП, яка у 1990 р. становила 6 %, знизилася за роки кризи до 0,8 % ВВП. З початком економічного зростання починаються позитивні зрушення. За останні 10 років реальний капітал, тобто вартість активів підприємств (основних і оборотних засобів), подвоюється кожні п'ять років. Але, на жаль, ці зміни мають здебільшого кількісний характер. Модернізації економіки, технологічного її оновлення не відбувається. Це визначає порівняно низьку рентабельність виробництва, тобто його прибутковість, що обмежує можливість розвитку капіталізації економіки.

Інтереси розвитку економіки, підвищення рівня її капіталізації, зростання основного капіталу визначають необхідність: по-перше, зростання норми валового нагромадження капіталу до 23–25 % ВВП; по-друге, утримання норми чистого нагромадження основного капіталу на рівні 8 % ВВП; по-третє, зростання капіталовкладень не менше ніж на 9–10 % на рік¹.

¹ Капіталізація економіки України / за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – С. 204.

Банківська система і капіталізація економіки

Роль банківської системи в процесах капіталізації двоїста. З одного боку, вона має нарощувати свою капіталізацію, а з другого – активно впливати на капіталізацію економіки. Залежність тут така: чим вищий рівень капіталізації банків, тим сильніший їх вплив на капіталізацію економіки. Але за цією зовнішньою простотою відбуваються складні процеси.

Як зазначалося, наприкінці XIX ст. відбулося зрощування промислового і банківського капіталу в розвинутих країнах, утворився фінансовий капітал. Банки із розрахункових центрів перетворились на провідні центри фінансово-промислових груп. Цілком зрозуміло, що ці процеси в Україні перебувають на початковому етапі, але очевидно, що й великі промислові і фінансово-промислові об'єднання мають свої банки. Сучасна фінансово-економічна криза засвідчила, що рівень капіталізації банків ще недостатній. Чимало з них не витримали ударів кризи і держава мала виділяти величезні кошти для рекапіталізації банків. Це дуже повчальний урок. Адже саме банки вирізнялись великими доходами, високими зарплатами, демонстрували свою потужність, проте розгортання кризи розкрило їхню неспроможність діяти у складній ситуації. Тому аналіз капіталізації банківської системи має практичне значення.

Банківська система нерозривно пов'язана з грошовим ринком і ринком капіталу. В ході операційної діяльності гроші як гроші перетворюються на гроші-капітал і, навпаки, гроші-капітал можуть перетворюватися на гроші як гроші. Тому досягнення оптимального рівня монетизації економіки є необхідною умовою успішної діяльності банківської системи. Ще у 2000 р. ступінь монетизації економіки становив трохи більше 20 %, а у 2007 р. перевищив 50 %. Це означає, що навіть значно зрослий рівень монетизації нашої економіки залишається недостатнім. Світовий досвід доводить, що монетизація економіки, її нижня межа, визначається 70–80 %. В Україні збільшення грошової маси відбувається високими темпами: від 32 % у 2004 р. до 54 % у 2005 р., які дали змогу істотно підвищити рівень монетизації (табл. 5.7). Але він залишається все ще недостатнім, що стало однією з причин припливу іноземного капіталу. Цьому сприяла прив'язка гривні до долара. За деякими даними, іноземна валюта перевищувала 80 % пропозиції грошей. Можливо, це так, але реальне співвідношення національної та іноземної валюти можна визначити шляхом зіставлення коштів суб'єктів господарської діяльності і фізичних осіб у національній та іноземній валюті.

Таблиця 5.8 засвідчує, що кошти у національній і в іноземній валютах щорічно зростали, але кошти в іноземній валюті зростали набагато швидше. У зазначений період кошти в національній валюті зросли приблизно у 9 разів, в іноземній – більше ніж у 19 разів. Питома вага іноземної валюти у грошовому агрегаті М2 (це майже уся грошова маса, М3 у 2007 р. склав 396 156 млн грн, тобто лише на 5 млн грн перевищував М2) у 2000 р. становила близько третини, у 2007 р. – більше 53 %. Невипадково монетарна політика НБУ була майже повністю зосереджена на валютній політиці. І лише фінансова криза зумовила значний вплив іноземної і національної валюти з банків. Тому з усією гостротою постало питання про підвищення

Таблиця 5.7

Показники діяльності банківської системи України

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП, млн грн	170 070	204 190	225 810	267 344	345 113	441 452	544 153	712 945
% до попереднього року	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,6
Грошова маса (М3), млн грн	32 252	45 755	64 870	95 043	125 801	194 071	261 063	396 156
% до попереднього року	145,0	142,0	142,0	147,0	132,0	154,0	135,0	152,0
Облікова ставка НБУ на кінець періоду, %	27,0	12,5	7,0	7,0	9,0	9,5	8,5	8,0
Відсоткова ставка рефінансування (середньозважена річна), %	29,6	20,2	9,2	8,0	16,1	14,7	11,5	10,1
Відсоткові ставки банків у національній валюті, %								
за кредитами	37,3	29,6	19,6	17,7	17,5	16,4	15,1	13,9
за депозитами	9,2	10,8	6,9	8,0	7,9	8,0	7,6	8,2

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 29, 66.

ліквідності банківської системи, формування пропозиції грошей шляхом розвитку системи рефінансування.

Світова фінансова криза в умовах панування монетаризму зумовила використання багатьма провідними країнами грошово-кредитних важелів для її подолання (валютний курс, платоспроможність банків, списання боргів тощо). Але виявилось, що теорія монетаризму, яка пов'язана з приниженням ролі держави і перевищенням ролі ринку, саме є однією з причин кризи. Тому лише посилення ролі держави, використання притаманних їй засобів (бюджет, податки і т. ін.) дадуть змогу подолати кризу. Практика переконує, що ті країни, які пішли цим шляхом (підсилення ролі державних фінансів, підтримання домашніх господарств, збільшення пільг у сфері податків і зборів, обмеження росту доходів тощо), домоглися кращих результатів у боротьбі з кризою. НБУ лише на початку 2009 р. розпочав переорієн-

Таблиця 5.8

Співвідношення національної та іноземної валюти в Україні, на кінець року, млн грн

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Переказні кошти у національній валюті	7963	10 331	13 847	18 421	24 745	38 341	48 292	70 546
Переказні кошти в іноземній валюті та інші кошти	10 782	15 390	24 040	43 315	58 393	94 573	136 138	209 608
Грошова маса (М2)	31 544	45 186	64 321	94 855	125 483	193 145	259 413	391 273

Примітка. Держкомстат запровадив нове поняття “переказні кошти у національній чи іноземній валюті”. Це кошти, які на першу вимогу можна обміняти на готівкові.

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 29, 66.

тацію своєї політики з регулювання валютного курсу до забезпечення ліквідності банків шляхом розширення та вдосконалення механізмів рефінансування. Зміна структури грошової маси та вдосконалення методів грошово-кредитної політики сприяють розгортанню процесів капіталізації банків. НБУ здійснив класифікацію банків за потужністю станом на 2008 р., розподіливши їх на чотири групи. До першої групи було віднесено найбільші банки з активами понад 10 млрд грн (раніше – понад 5 млрд грн). До другої групи – теж великі банки, але з активами 3–10 млрд грн (раніше – 2–5 млрд грн). Третя група – це середні банки з активами 1–3 млрд грн (раніше – 0,7–2 млрд грн). До останньої, четвертої, групи увійшли невеликі банки з активами до 1 млрд грн (раніше – до 0,7 млрд грн).

Порівняльний аналіз цих груп засвідчив, що перша і друга групи банків характеризуються високим рівнем концентрації капіталу. Першій групі належить 60 % банківського капіталу, тобто майже 46 млрд грн. Це означає, що 72 % усіх прибутків банківської системи зосередились у цій групі. Щоб переваги великих банків були ще більш очевидними зазначимо, що у другій, третій і четвертій групах цей показник становив відповідно 13,8; 8,8 та 5,8 %. Отже, концентрація капіталу не лише розширює коло активних операцій, а й забезпечує значні прибутки, які є джерелом капіталізації банків, подальшої концентрації в них капіталу.

На початок 2007 р. в Україні діяло 170 банків, з них до першої групи належить приблизно 10 %. Фінансова криза зумовила подальше поглиблення диференціації банків. Причому позитивні зміни властиві другій групі, де зосереджені також великі банки. Малоістотні зміни у банках третьої і четвертої груп. Звідси випливає, що поряд з концентрацією капіталу у високорентабельних банках мають використовуватися процедури централізації банківського капіталу, тобто злиття і приєднання банків, створення банківських об'єднань, входження банків до фінансово-промислових груп. Цілком зрозуміло, що це складні процеси. Напевно, найбільш доступними є банківські об'єднання, які найкраще поєднують приватні інтереси і швидко зміцнюють позиції вітчизняної банківської системи.

Зростання капіталізації банків України – нагальна проблема, зумовлена порівняно низьким рівнем капіталізації (6 % ВВП). І хоча наша банківська система стрімко розвивається, балансовий капітал збільшується, проте його питома вага у ВВП і роль у капіталізації економіки не відповідають ні сучасним потребам, ні сучасним можливостям. Достатньо зазначити, що балансовий капітал банківської системи Росії становить 37,2 %, у країнах Центральної Європи – понад 40 %.

Ріст капіталізації банківської системи України є необхідною умовою залучення і використання іноземного капіталу. Якщо банківська система буде висококапіталізованою, потужною, вона зможе протистояти світовим фінансовим корпораціям, які поглинають банки, особливо слабокапіталізовані, а потім поставити весь банківський сектор під іноземний контроль. Так сталося у країнах Східної Європи, де внаслідок скасування обмежень частка іноземних банків сягає 70–80 % банківського капіталу цих країн. Як не прикро, але ці процеси відбуваються і в Україні.

Таблиця 5.9 свідчить, що кількість діючих банків в Україні до 2008 р., хоч і поступово, але зростала. Чисельність банків з іноземним капіталом до 2005 р. зменшилася з 22 до 19. Починаючи з 2006 р., їх кількість подвоїлася. Аналогічна ситуа-

Таблиця 5.9

Діючі банки в Україні та роль іноземного банківського капіталу

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
								01.01	01.05
Кількість діючих банків,	153	152	157	158	160	165	170	175	177
з них:									
з іноземним капіталом	22	21	20	19	19	23	35	47	47
зі 100 % іноземним капіталом	7	7	7	7	7	9	13	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	13,3	12,5	13,7	11,3	9,6	19,5	27,6	35	36,3

ція банків зі 100 % іноземним капіталом. До 2005 р. їх чисельність фактично була незмінною. Але з 2006 до 2008 р. їх кількість зросла майже вдвічі. Питома вага іноземного капіталу у статутному капіталі банків до 2005 р. включно була незначною, причому 2003 р. вона підвищилася, але надалі, особливо у 2004 і 2005 р., значно знизилася. Потім ситуація швидко змінюється. Частка іноземного капіталу, яка не досягала 1/5 у 2006 р., у 2008 р. перевищила третину. Якщо порівняти 2008 р. з першими роками економічного зростання, особливо з 2004–2005 рр., то ця частка зросла у 3–4 рази.

Перед Україною стоїть складна проблема: з одного боку, необхідно захищати вітчизняну банківську систему, щоб не допустити перетворення іноземного капіталу на регульовальну силу монетарної, а тим більше економічної сфери, а з другого – прихід порівняно дешевого іноземного капіталу, спроможного надавати послуги широкого профілю, навіть такі, які не можуть запропонувати наші банки, робить необхідним його залучення і використання задля прискорення капіталізації банківської системи, підвищення її ролі у капіталізації економіки. Для оптимального поєднання національного та іноземного банківських капіталів необхідна активна регулятивна роль НБУ, держави в цілому.

Одна з головних функцій банківської системи полягає у забезпеченні економіки необхідними коштами для здійснення розширеного відтворення, підвищення капіталізації економіки.

Таблиця 5.10 свідчить, що кредитування економіки, хоча і не зовсім послідовно, зростало, за винятком кризових 2008–2009 рр. Темпи зростання дуже високі,

Таблиця 5.10

Кредитні вкладення в Україні

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кредити в економіку, млрд грн	28,4	42,1	67,8	88,6	143,4	245,2	426,9	734,1	717,5
% до попереднього року	152,6	148,2	161,4	130,6	161,9	171,0	174,1	172,0	97,8
Довгострокові кредити, млрд грн	5,7	10,7	28,1	45,5	86,2	157,2	291,9	507,7	441,8
% ВВП	–	4,7	10,5	13,2	19,5	28,9	40,5	53,5	48,3
Рівень відсоткової ставки за банківськими кредитами	26,1	20,8	17,5	15,2	14,4	14,1	13,1	15,5	18,1

особливо у 2005–2007 рр. Вони дещо зменшилися у 2008 р., а у 2009 р. значно знизилися. Позитивним є і те, що довгострокові кредити, які ще у 2002 р. становили 4,7 % ВВП, у 2008 р. перевищили половину ВВП України. Це вагоме якісне зрушення у розвитку банківського кредитування. Рівень відсоткової ставки за кредитами з року в рік знижувався, але в кризові роки (2008 і 2009) відбулося його підвищення. Активна діяльність банківської системи щодо кредитного забезпечення економіки і потреб населення дала позитивні фінансові результати.

Дані табл. 5.11 свідчать, що доходи банків зросли майже у 6 разів, а витрати – у 5. Це стало джерелом збільшення чистого прибутку. Причому, якщо у 2000 р. діяльність банків була збитковою, то, починаючи з 2001 р., відбувається стрімке зростання чистого прибутку. У 2007 р. він перевищив 6,4 млрд грн, що у 12 разів більше, ніж у 2001 р. Як бачимо, чистий прибуток значно випереджає зростання доходів банків. Це відкриває нові можливості подальшої капіталізації банківської системи.

Незважаючи на позитивні процеси становлення і розвитку банківської системи України, фінансово-економічна криза викрила істотні недоліки у її діяльності. Так, за рахунок зовнішніх займів банки надмірно розширили споживче кредитування. Необґрунтоване зростання кредиту на предмети споживання зумовило зростання їх імпорту, який не покривався доходами від експорту. Все це спричинило негативне сальдо зовнішньої торгівлі, збільшення зовнішніх боргів. У 2008 р. сума споживчого боргу (приватних компаній, зокрема банків) досягла 85 млрд дол., що майже втричі перевищило державний борг. Криза посилила девальвацію гривні. Вона знецінилася на 81 %, що набагато більше, ніж у сусідніх країнах. Фактично НБУ виявився неспроможним забезпечити стабільність національної грошової одиниці. Ріст інфляції негативно позначився на життєвому рівні населення. Зростання цін на предмети споживання та ліки стало безперервним. Не витримала кризи частина банків. У зв'язку з цим НБУ запровадив тимчасову адміністрацію в 10 банках. Довіра до банків була підірвана. Уряд розпочав рекапіталізацію банків за рахунок коштів бюджету. Умови доволі жорсткі.

Криза зумовила складну ситуацію в економіці і банківській системі. Тому держава і банки вживали заходів, аби поліпшити становище. Необхідно зробити все для розвитку економіки, зростання ВВП. Водночас потрібно удосконалювати структуру банківських послуг та підвищувати їхню якість. Так, аналіз довів, що структура банківського кредитування недостатньо раціональна. У 2006 р. значна частина кредитів, наданих комерційними банками, призначалася суб'єктам господарюван-

Таблиця 5.11

Фінансовий результат діяльності банків, млн грн

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Доходи	7 491	8 520	10 358	13 859	19 853	27 205	41 407	67 731
Витрати	7 520	7 990	9 675	13 033	18 592	25 038	37 297	61 280
Чистий прибуток	-30	530	683	827	1 261	2 166	4 110	6 451

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 66.

ня у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку (26 %), переробної промисловості (18,3 %) і підприємствам сільського господарства (6,2 %), на операції з нерухомим майном, орендою (4,7 %). Основна кредитна функція банків спрямовувалася на фінансування не інвестиційної, а поточної діяльності позичальників. У 2006 р. кредити банків у поточну діяльність досягли 186,1 млрд грн, тоді як в інвестиційну справу було вкладено 45,6 млрд грн. При цьому понад 24 млрд грн склали іпотечні кредити. Інакше кажучи, обсяги кредитів в інвестиційну діяльність були вчетверо меншими порівняно з кредитуванням поточної діяльності.

У післякризових умовах банки мають зробити все, щоб повернути довіру населення, створити умови для залучення заощаджень, збільшення депозитів – одного з головних джерел надходження коштів, перетворення їх шляхом кредитування на капітал економіки, який сприяє її розвитку.

Поряд з банківським науковцями та практиками широко вживається поняття “фінансовий капітал”. Тому, розглядаючи питання капіталізації економіки, важливо визначити роль і місце в ній фінансового капіталу. Спроби ототожнити його з грошовим капіталом неправомірні. До того ж давно відомо, що фінансовий капітал утворився унаслідок зрощування промислового і банківського капіталів. Тому цілком справедливо розглядати фінансовий капітал як єдність промислового (грошового, продуктивного, товарного) і банківського капіталів у широкому розумінні, тобто не лише банківський капітал, а й капітал пенсійних, страхових та інших, небанківських, фондів.

Якщо обрахувати фінансовий капітал за чистими активами, то на 2005 р. отримаємо його обсяг у 214,5 млрд грн. А якщо взяти до уваги загальні активи банків і небанківських фінансових установ, цифра зростає до 248,9 млрд грн. До того ж статутні фонди склали 22,8 млрд грн.

Сучасний етап висуває нові вимоги до капіталізації банківської системи як основи фінансової капіталізації. Йдеться насамперед про зростання довгострокового кредитування інноваційних проєктів, що має істотне значення для підвищення рівня капіталізації економіки. Для цього необхідно не лише нарощування капіталу банків, а й удосконалення форм і методів їхньої діяльності (демократизація банків шляхом переходу до відкритої акціонерної форми, ширше залучення фізичних осіб та їхніх коштів до діяльності банків, розширення системи кредитних установ, задіяння Українського банку реконструкції і розвитку, створення спеціальних венчурних фондів довгострокового фінансування інноваційних проєктів, використання податкового стимулювання довгострокових кредитів, підвищення активності держави на банківському ринку і т. ін.).

Особливу роль у розвитку банківської капіталізації має відіграти іноземний капітал, пов'язаний з упровадженням цивілізованих відносин, фінансово-банківських інновацій, залученням іноземних інвестицій. Разом з тим, як свідчить досвід, ці процеси мають узгоджуватися із зростанням конкурентоспроможності національного банківського капіталу, поліпшенням умов для розвитку банківського сектора, в тому числі з удосконаленням системи державного цінового і нецінового стимулювання корпоративного кредитування інвестиційного характеру. Одно-

часно слід підвищувати роль небанківського фінансового сектора. Останніми роками швидко розвиваються страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки тощо, хоча вони відіграють все ще незначну роль у капіталізації економіки.

Капіталізація фондового ринку

Фондовий ринок – це частина фінансового ринку, пов'язана з випуском, розміщенням купівлею-продажем акцій, облігацій та інших цінних паперів. Це складна система, яка включає фондові біржі та торговельно-інформаційні системи, первинний і вторинний ринки. Фондовий ринок в основному адекватний економіці країни, відбиває і її рівень розвитку, і її структуру. Безперечно, він відображає ступінь пізнання і рівень державного регулювання.

ВВП України щодо ВВП Росії становить приблизно 1/2 частину. Причому цей показник має тенденцію до зменшення. Якщо у 2000 р. він становив 12,05 %, то у 2006 р. знизився до 10,53 %. Співвідношення ВВП України і Польщі дещо інакше. У 2000 р. ВВП України становив 18,26 % ВВП Польщі, але у 2006 р. підвищився до 31,56 %, тобто досяг майже третини. Співвідношення обсягів ВВП визначили, зокрема, відмінності в обсягах фондового ринку. Оскільки узагальнених даних по Росії і Польщі немає, то доводиться порівнювати торговельний оборот фондового ринку України з торговельним оборотом фондових бірж цих країн. Так, лише торговельний оборот російської біржі РТС значно перевищував фондовий ринок України (у 2001 р. майже втричі), а в 2006 р. його питома вага знизилася до 64,1 %. Що стосується російської біржі ММВБ, то торговельний оборот фондового ринку України до торговельного обороту цієї біржі у 2002 р. становив 39,4 %, але в наступні роки знижувався і в 2006 р. мав лише 9,8 %. Це дає підстави для висновку, що падіння питомої ваги ВВП України щодо ВВП Росії визначило і зменшення торговельного обороту фондового ринку України стосовно торговельного обороту російської фондової біржі ММВБ. Інакше склалося співвідношення торговельного обороту фондового ринку України і польської фондової біржі ВФБ. Питома вага ВВП України щодо польського показника свідчить про неухильне його зростання – від 18,26 % у 2000 р. до 31,56 % у 2006 р. Але співвідношення торговельного обороту фондового ринку України до торговельного обороту польської фондової біржі склалося інакше. Протягом 2000–2003 рр. разом з ростом питомої ваги ВВП України щодо польського ВВП відбувалося зростання торговельного обороту України стосовно фондової біржі ВФБ. Якщо у 2000 р. питома вага українського фондового ринку становила 13,5 %, то у 2004 р. вона сягнула 86,4 %, але у 2005–2006 рр. відбулося падіння цього показника відповідно до 57,1 %, а потім і до 41,5 % (табл. 5.12).

Отже, за наявності відмінностей у русі ВВП і фондового ринку не можна не помічати, що між ними існує взаємозв'язок і взаємодія. Зрештою, за певної незалежності фондового ринку (спекулятивні операції, гра на різниці цін і т. ін.) можна стверджувати, що він є продуктом економіки і тією чи іншою мірою відображає рівень її розвитку, кількісні та якісні характеристики – від обсягів торговельного обороту до його структури, ступеня розвитку ринкових відносин, ринкової економіки в цілому.

Таблиця 5.12

Фондовий ринок України у порівнянні з Росією і Польщею, %

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП України щодо ВВП:							
Росії	12,05	12,81	12,43	11,11	11,00	11,07	10,53
Польщі	18,26	19,95	21,41	23,15	25,15	28,41	31,56
Торговельний оборот фондового ринку щодо ВВП України	23,0	33,5	47,8	75,9	93,1	91,5	91,6
Торговельний оборот фондового ринку України щодо торговельного обороту фондових бірж:							
ММВБ (Росія)	28,7	39,1	39,4	27,1	29,4	22,6	9,8
РТС (Росія)	124,1	282,7	215,1	184,2	159,5	126,2	64,6
ВФБ (Польща)	13,5	28,3	57,3	70,8	86,4	57,1	41,5
Обсяг угод з акціями на фондовому ринку щодо торговельного обороту фондового ринку України	29,3	28,3	31,5	37,9	43,2	44,5	45,8
Частка організованого ринку у загальному торговельному обороті фондового ринку України	7,1	13,4	6,0	1,7	2,9	4,1	6,0
Торговельний оборот організованого ринку цінних паперів України щодо ВВП України	1,6	4,5	2,9	1,3	2,7	3,7	5,4
Обсяг угод з акціями на організованому ринку щодо загального торговельного обороту організованого ринку України	76,1	17,9	14,5	24	19,5	27,3	23,9
Обсяг угод з акціями на організованому ринку цінних паперів України щодо ВВП України	1,2	0,6	0,4	0,3	0,5	1,0	1,3

Джерело: Назарчук М. І. Аналіз стану та перспектив розвитку фондового ринку України / М. І. Назарчук // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 85–86.

Разом з тим відносна самостійність фондового ринку, гонитва за прибутком корпорацій, інших суб'єктів фондового ринку, як виявила сучасна фінансово-економічна криза, спричиняє його відрив від реальної економіки, розширення спекулятивних операцій, збільшення фіктивного капіталу, що не лише знецінює валюту, а й зумовлює спад виробництва. Зазначені негативні процеси загострюються за недостатньої регулятивної ролі держави, яка має забезпечувати пріоритет загальнонаціональних і на цій основі визначати формат реалізації приватних інтересів.

Наведені в табл. 5.12 дані засвідчують, що, незважаючи на складні економічні процеси, фондовий ринок в Україні розвивається. Торговельний оборот фондового ринку України до динаміки її ВВП характеризується неухильним зростанням: 2000 р. – 23 %; 2001 р. – 33,5; 2002 р. – 47,8; 2003 р. – 75,9; 2004 р. – 93,4; 2005 р. – 91,5; 2006 р. – 91,6 %. Обсяги фондового ринку впритул наблизилися до величини ВВП України, про що свідчать не лише його масштаби, а й зростаюча роль у розвитку економіки України.

Інституційна структура фондового ринку та напрямки її удосконалення. Фондовому ринку належить визначальна роль у функціонуванні і розвитку економіки. Він здійснює розподіл і перерозподіл ресурсів між окремими компаніями і галузями, є катализатором науково-технічного прогресу, зосередженням капіталу на перспек-

тивних напрямках розвитку економіки. Ступінь розвитку фондового ринку – один з головних показників зрілості ринкової економіки, дії її механізму саморегуляції.

Фондовий ринок – це складна система, яка включає організаторів торгівлі – фондові біржі та торговельно-інформаційні системи, організований і неорганізований, первинний і вторинний ринки. Емісія акцій та інших цінних паперів дає змогу відкритим акціонерним товариствам і державі первісно шляхом продажу розміщати їх серед суб'єктів фондового ринку і залучати нові капітали. Це первинний ринок. Але ще більш важливим є вторинний ринок, який здійснює перерозподіл акцій та інших цінних паперів. Вільна купівля-продаж цінних паперів на вторинному ринку відповідно до попиту і пропозиції спрямовує рух капіталів у ті виробництва і компанії, які забезпечують створення продукції з елементами новизни та ефективності, що матиме великий попит і сприятиме зростанню прибутків. Між первинним і вторинним ринками цінних паперів є пряма залежність. Чим більше їх розміщується на первинному ринку, тим більше можливості вторинного ринку у здійсненні перерозподілу цінних паперів як стосовно їхніх обсягів, так і якості.

Одним з істотних недоліків українського фондового ринку є те, що організований ринок цінних паперів невеликий за обсягом: від 0,52 млрд дол. у 2000 р. він збільшився до 5,75 млрд дол. у 2005 р. хоча його частка у загальному торговельному обороті фондового ринку у 2003 р. зростає до 13,4 %. У подальші роки вона була набагато меншою. У 2006 р. його частка дещо підвищилася, проте становила лише 6 % фондового ринку України. Торговельний оборот організованого ринку цінних паперів України до ВВП підвищився від 1,6 % у 2000 р. до 5,4 % у 2006 р. Розрив між обсягами обороту фондового ринку України і фондовими біржами Росії і Польщі, який був відчутним і в попередні роки, особливо посилюється у 2005–2006 рр., коли ці біржі прискорили темпи розвитку порівняно з фондовим ринком України. До того ж у 2000–2006 рр. організований ринок зростає повільніше, ніж фондовий ринок загалом. Цілком зрозуміло, що таке становище з фондовим ринком в Україні позначається на її економіці.

Одним із показників, який характеризує якість і роль фондового ринку, є обсяг угод з акціями на організованому ринку у відсотках до загального обсягу угод з акціями на фондовому ринку України. У 2000 р. цей показник становив 18,5 %, а в подальшому значно знизився і у 2006 р. дорівнював лише 3,1 %. Якщо взяти обсяг угод з акціями на організованому ринку цінних паперів до ВВП України, то у 2002–2006 рр. він коливався від 0,4 % у 2002 р. до 1,3 % у 2006 р.

Водночас фондові біржі Росії (ММВБ) та Польщі (ВФБ) досягли угод з акціями щодо ВВП відповідно від 6,46 і 22,72 % у 2000 р. до 55,82 і 31,12 % у 2006 р. Велике відставання в обсягах торгівлі акціями, які безпосередньо відображають рух капіталізації вітчизняних підприємств і компаній, свідчить, що фондовий організований ринок не виключає тих функцій, які на нього покладаються в процесі розвитку економіки, її розширеного відтворення. Якщо для ряду країн Східної Європи (Румунія, Естонія, Словачія, Литва, Болгарія та Хорватія) співвідношення приросту обсягів торгівлі і капіталізації ринку в 2000–2006 рр. перебувало в межах 0,5–1,7 %, то для України це співвідношення становило 0,2 %. Отже, вітчизняний організований ринок акцій зростає у цей період переважно за рахунок підвищення цін

на акції, а не через збільшення їхньої кількості в угодах. Це, зокрема, свідчить про спекулятивний характер і низьку ліквідність ринку¹.

Важливим елементом інституційної системи фондового ринку є його інфраструктура. На кінець 2006 р. вона включала 8 фондових бірж і 2 позабіржові торговельно-інформаційні системи, що робить фондовий ринок надто "фрагментованим". Це особливо помітно, якщо порівняти організовані ринки цінних паперів України з російським чи польським. Як зазначалося, провідні фондові біржі Росії (ММВБ) та Польщі (ВФБ) значно перевищують торговельний оборот усього організованого фондового ринку України. Вони відіграють значно більшу роль в економіці, що виявляється у питомій вазі торговельного обороту згаданих російської і польської фондових бірж у ВВП країни. Так, цей показник російської ММВБ у 2006 р. становив 98,25 % ВВП країни, а польської ВФБ – 69,65 % ВВП. Водночас торговельний оборот організованого фондового ринку України становив лише 6 %.

Другою особливістю фондового ринку України є те, що поряд з вісьмома фондовими біржами провідна і визначальна роль належить позабіржовій фондовій торговельній системі (ПФТС). Саме вона є первинним і вторинним ринком. За даними 2003 р., частка ПФТС на організованому ринку за обсягами торгів становила 3216 млн грн, тобто 91,03 % загального обороту. Із них 138,1 млн грн, тобто 38,42 % – торгівля на первинному ринку і 3078,2 млн грн, тобто 96,97 % – на вторинному ринку. Однак спеціалісти зазначають, що більшість угод з акціями у ПФТС, яка є абсолютним лідером на вітчизняному організованому ринку, не мають конкурентного характеру, тут широко здійснюється переоцінка більшості цінних паперів, що зумовлює істотну корекцію курсів багатьох акцій².

Недосконалість фондового ринку виявляється у процесі сучасної фінансово-економічної кризи. Так, за 2008 р. основний індикатор українського фондового ринку – індекс ПФТС упав на 74,33 %. Разом з тим криза зумовила істотну зміну ринкових тенденцій. За зниження загального обсягу торгів відбувся перерозподіл активності різних секторів біржової торгівлі. Так, порівняно з аналогічним періодом 2008 р. частка акцій у загальному обсязі торгів ПФТС зросла на 22,87 %, державних цінних паперів – майже в 4 рази. Сектор корпоративних облігацій втратив більш як 50 %, біржова активність у секторах муніципальних облігацій та цінних паперів ІСІ була мінімальною³.

За даними ДКЦПФР, обсяг торгів на українських торговельних майданчиках за 8 місяців 2009 р. скоротився на 36 % (з 22,62 млрд грн до 14,45 млрд грн) порівняно з аналогічним періодом 2008 р. З початку 2009 р. істотно зменшився обсяг сектора корпоративних облігацій. Якщо у 2008 р. він становив 44 % обсягу біржового ринку, то у 2009 р. – 37,8 %. Починаючи з II кв. 2009 р., ринок акцій мав найвищі темпи зростання серед усіх ринків нашої країни, що забезпечено як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Перші, найбільш позитивні, такі: підвищення

¹ Назарчук М. І. Аналіз стану та перспектив розвитку фондового ринку України / М. І. Назарчук // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 87.

² Еременко А. Фондова епоха / А. Еременко // Бизнес. – 2007. – № 25. – С. 44.

³ Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К., 2009. – С. 177–178.

Standart&Poor прогнозу довгострокового рейтингу України з “негативного” на “позитивний”; зниження НБУ облікової ставки за кредитами овернайт під заставу ОВДП і банківськими кредитами; зняття НБУ заборони на здійснення стокових валютних операцій, а також проведення (починаючи з 20 жовтня) форвардних операцій; зростання індексу промислового виробництва; збільшення виробництва сталі металургійною промисловістю.

До негативних чинників динаміки індексу ПФТС можна віднести: скорочення обсягів капітальних інвестицій, знецінення гривні та посилення девальваційних очікувань, низький рівень корпоративного управління і т. ін.

На жаль, у функціонуванні фондового ринку України є чимало недоліків і невіршених питань, що потребує його розвитку та вдосконалення задля посилення інвестування економіки України. Перш за все треба покінчити з багатоманітністю інфраструктури фондового ринку, підвищити концентрацію торговельних угод по акціях на провідних біржах, що сприятиме залученню ліквідних цінних паперів і активізації торгівлі ними, здійснити законодавчі нормативно-правові заходи, які б створили систему гарантій прав інвесторів та власників. І нарешті, слід створити цілісну систему обліку прав власності. Все це означає серйозні перетворення на фондовому ринку – від техніко-технологічного переозброєння фондових бірж та скорочення їх кількості до створення єдиної, цілісної фондово-біржової системи відповідно до Концепції Державної цільової програми модернізації ринків капіталу, затвердженої Кабінетом Міністрів України 8 листопада 2007 р. (№ 976-р). Головною метою цих перетворень має бути створення Центрального депозитарію, покликаного консолідувати усі елементи фондового ринку і заснувати розгалужену мережу депозитарних установ, об'єднаних у єдину депозитарну систему.

В економічній літературі розробляється методика обчислення фінансового і фондового капіталів на основі акцій та інших цінних паперів (облігації, державні цінні папери, векселі, ощадні сертифікати, грошові кошти, дебіторська заборгованість, інвестиції тощо). Отже, можна об'єднати обсяги випусків цінних паперів на фондовому ринку й ВВП, розміщені на первинному ринку, власні капітали банківського сектора та небанківських фінансових установ і, як наслідок, отримаємо більш повну оцінку фінансового капіталу України.

Таблиця 5.13 свідчить, що фінансовий капітал України як складова капіталізації економіки в зазначені роки збільшився у 5 разів і склав у 2005 р. 431 млрд грн.

Тим часом розвиток фондового ринку все ще недостатній, далекий від потреб ринкової економіки. Це негативно позначається на процесах мобілізації та ефективного використання капіталу, а значить, на капіталізації економіки. Для підвищення рівня капіталізації фондового ринку важливо забезпечити зростання частки організованого фондового ринку, посилити концентрацію на біржах торгів цінними паперами стратегічних підприємств вітчизняної економіки та банків, створити єдиний Центральний депозитарій цінних паперів, відмовитися від оподаткування емісійного доходу не лише для банків, а й для відкритих акціонерних товариств. Особливої уваги потребує створення умов для залучення коштів фізичних осіб на фондовий ринок. Для цього має бути засновано фонд гарантування для приватних інвесторів у цінні папери.

Таблиця 5.13
Капітали грошово-кредитного та фондового ринків України, млн грн

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Грошовий капітал (M0)	12 799	19 465	26 434	33 119	42 435	60 231	74 984	111 119
Депозити	19 590	30 822	45 771	65 348	83 995	133 522	184 234	279 738
Цінні папери банків	642	477	475	188	317	925	1 650	4 884
Статутний капітал банківської системи	3 666	4 576	6 003	8 116	11 605	16 111	26 372	43 133
Торговельний оборот фондового ринку*	39 116	67 382	108 388	203 271	320 956	401 721	500 510	600 500
Первинний ринок державних цінних паперів	1 902	1 190	2 849	1 161	2 204	7 153	1 598	3 623
Усього	83 937	118 903	182 109	307 591	480 654	618 965	789 248	1 042 997

* Торговельний оборот фондового ринку розраховано на основі його відсотка від ВВП. Див.: Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 85.

Джерело : Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 66–67; Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 85.

Значні резерви посилення капіталізації приховує тіньова економіка. За висновками зарубіжних експертів, Україна належить до країн з найбільш тінізованою економікою. Тінізація сягає 50 %. За різними експертними оцінками, протягом останніх 10 років з України вивезено 20–60 млрд дол. США. Для детінізації капіталів потрібно чимало інституційних, економічних та фінансових зусиль. Це передбачає спільну і злагоджену роботу всіх гілок влади, спрямовану на довгострокову перспективу.

Підсумки і проблеми капіталізації економіки України

Аналіз основних напрямків капіталізації дає змогу визначити загальний обсяг капіталу, його структуру, виявити тенденції розвитку. Статистичні дані свідчать, що як окремі елементи капіталу, так і капітал України в цілому зростають. Темпи цього зростання доволі високі і стабільні. Вони, починаючи з 1998 р., становлять 9–12 %, а у 2004–2005 рр. досягли відповідно 16,3 і 17 %. Це визначило збільшення обсягів капіталу. Вже з 2001 р. відбувається його приріст у зростаючих масштабах (табл. 5.14).

На жаль, у ці розрахунки не включено капітал банків та бюджетних установ. Але й представлені дані свідчать, що реальний капітал України менше ніж за десятиліття збільшився у 4 рази, а порівняно з 2000 р. – майже вдвічі. Разом з тим дослідники звертають увагу на те, що співвідношення капіталу і ВВП зменшується. Якщо у 1999 р. капітал перевищував ВВП у 5,23 рази, то у 2005 р. – в 3,22 рази. Чим це пояснити?

Як бачимо з таблиці, ВВП зростає швидше порівняно з капіталом. Можна припустити: відбувається продуктивне використання капіталу, що забезпечує випереджальне зростання ВВП. Аналіз процесу капіталізації економіки свідчить, що нова епоха переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізації вносить істотні зміни у фактори виробництва, структуру економіки і капіталу. На зміну пануванню традиційних економічних ресурсів (праця, земля, капітал, під-

Таблиця 5.14

Реальний капітал України

Рік	Середня оцінка, млн грн	Приріст за період, млн грн	Відносна зміна за період, %	Капітал / ВВП
1996	360 449	253 340	336,5	4,42
1999	682 274	76 998	112,7	5,23
2000	759 584	77 311	11,3	4,47
2001	226 566	66 982	108,8	4,05
2002	906 908	80 342	109,7	4,02
2003	1 006 569	99 661	111,0	3,77
2004	1 170 233	169 664	116,3	3,39
2005	1 368 785	198 553	117,0	3,22

Джерело: Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2007. – С. 161.

приемництво), які притаманні індустріальній економіці, приходять якісно новий виробничий ресурс – інформація і знання. Будучи за своєю природою нематеріальним, цей фактор визначає перехід від панування матеріального виробництва, в якому капітал і земля зосереджувались в руках одного класу, а праця була надбанням трудящих, тобто різні ресурси належали різним класам, що визначало і співвідношення класів, становище і роль їх у суспільстві, до нематеріального. В постіндустріальну епоху з утвердженням інформації і знань як головного виробничого ресурсу не лише забезпечуються панування нематеріального виробництва і послуг як його результату, а й глибокі зміни у характері капіталу, його сутності та ролі у розвитку економіки і суспільства. Інформація і знання породжують нематеріальні, невідчутні за своєю природою форми капіталу – людського, інтелектуального, соціального, що істотно змінює структуру суспільного капіталу та його роль в організації та функціонуванні не тільки економіки, а й суспільства. Замість протистояння капіталу і праці, що було характерно для індустріальної епохи, на новій стадії цивілізації відбувається поєднання в людині власника і носія знань як основного виробничого ресурсу та вміння і навичок їх застосування й використання у процесі виробництва. Це змінює не лише становище людини-трудівника у виробництві і суспільстві, а й соціально-класову структуру суспільства. Утворюється як головний і панівний середній клас, в якому розчиняються і перетворюються традиційні класи капіталістичного суспільства.

Все це означає, що поняття “капітал”, яке ми широко вживаємо, нині наповнено новим змістом і виступає у нових формах. Якщо раніше ми знали одну, матеріальну форму капіталу, то нині поряд з нею існує низка нових, нематеріальних, невідчутних форм капіталу. Причому в міру наукового пізнання цих форм капіталу стає зрозумілим, що і людський, інтелектуальний і соціальний капітали виражають взаємопов’язані відносини людини і суспільства: так, людський капітал характеризує наявність певних знань, виробничих навичок, мотивації у людини, спрямованих на підвищення продуктивності праці і отримання доходу. Але поряд з вузькими межами трактування людського капіталу (раціональність і самостійність поведінки індивіда), економічна наука розкриває, що це поняття виражає людські ресурси, які виходять за межі волі і свідомості людини. Адже людина є часткою соціуму. Тому людський капітал тісно пов’язаний з таким поняттям, як соціальний капітал, який виражає норми взаємодії індивідів, що об’єктивно складаються між людьми і забезпечують зростання продуктивності праці і доходів. Окремі соціологи, наприклад Фукуяма, вважають, що важливим компонентом соціального капіталу є довір’я. Це означає, що соціальний капітал ще більш невідчутний порівняно з людським та інтелектуальним капіталом. Він існує у взаємовідносинах індивідів: зв’язки, норми та цінності соціальних груп, колективів людей, рівень довіри та інші культурно-ментальні фактори.

Розвиток поряд з матеріальним, тобто традиційним, капіталом нових, невідчутних форм капіталу, передусім соціального, зумовлюють у процесі зростання капіталізації економіки глибокі структурні зрушення. Замість простого накопичення традиційного капіталу, що було характерно для індустріального суспільства, в сучасних умовах процес капіталізації ускладнився. Він є результатом взаємодії

насамперед матеріального і нематеріального, невідчутного, капіталів, які мають свої складові.

З одного боку, традиційний матеріальний капітал виступає у формі природного капіталу (корисні копалини, родюча земля, інші природні ресурси) та фізичного капіталу (споруди, будівлі, устаткування та інші активи). Цей поділ дає змогу бачити, що національна економіка отримала від природи і що створено людьми. З другого боку, соціальний капітал з його багатим внутрішнім змістом, що виступає у формі “гуманного”, “культурного” капіталу та інших, його глибока взаємодія з матеріальними формами капіталу не лише змінює структуру процесу капіталізації економіки, а й природу національного багатства. Якщо раніше вона була сумою матеріальних капіталів, то нині його всезростаюча частка виступає у нематеріальній формі, у формі невідчутних активів. Саме вони вже тепер становлять переважну складову національного багатства.

Як бачимо з табл. 5.15, на початку XXI ст. у розвинутих країнах частка природного капіталу у національному багатстві становила лише 2 %; фізичного капіталу – 17 %; а питома вага невідчутних ресурсів, тобто соціального, людського капіталів – 80 %. Це зовсім нова структура національного капіталу і національного багатства. Загальний характер цього процесу знаходить вияв і в бідних країнах, а ще

Таблиця 5.15

Структура національного багатства по групах країн, 2000 р.¹

Група країн	Середньодушова величина національного багатства, дол. США				Структура національного багатства, %		
	Природний капітал	Фізичний капітал	Невідчутний капітал	Усього	Природний капітал	Фізичний капітал	Невідчутний капітал
Бідні	1 925	1 174	4 434	7 532	26	16	59
Середні	3 496	5 347	18 773	27 616	13	19	68
Багаті	9 531	76 193	353 339	439 063	2	17	80
Україна*	–	–	–	–	34	15	51

* Дані за 2008 р.

Джерело: Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century. – Washington, D.C. : World Bank, 2006. – Р. 4, 162 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : siteresources.worldbank.org/INT/EEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf; Україна – за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

¹ За розрахунками Інституту економіки та прогнозування НАН України, у 2005 р. структура національного багатства в Україні була такою: природний капітал – 34,9 %; фізичний капітал – 18,4 %; невідчутний, людський, капітал – 46,7 %. (Див.: Капіталізація економіки України / за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – С. 196). Порівнюючи ці дані з даними 2008 р., відзначимо: частка природного капіталу зменшилась на 0,9 %, а фізичного капіталу – на 3,4 %, водночас зросла питома вага невідчутного, людського, капіталу з 46,7 до 51 %. Отже, на прикладі груп країн, відмінних за рівнем розвитку, і нашої країни ми наочно бачимо, що з ростом капіталізації економіки відбуваються структурні зрушення, пов'язані із швидким зростанням і питомої ваги, і ролі людського та соціального капіталів.

більше у країнах середнього рівня розвитку. Так, у бідних країнах на природний і фізичний капітали припадає трохи більше 40 % національного багатства, а невідчутний капітал досяг 59 %. У країнах середнього розвитку співвідношення природного і фізичного капіталів, з одного боку, і соціального, невідчутного капіталу, з другого, ще більш виразне. На долю перших припадає лише 32 %, тоді як невідчутний капітал становить 68 %. Порівняння показників України з бідними країнами свідчить, що у нас структура національного капіталу гірша. Частка природного капіталу значно більша, а фізичного капіталу – трохи менша, ніж у них. І головне – частка невідчутного людського капіталу у нас дорівнює 51 %, а у них – 59 %. Треба мати на увазі, що це макроекономічні показники. На рівні господарюючих суб'єктів інтелектуальний капітал, тобто нематеріальні активи, враховуються ще менше.

На відміну від світових тенденцій, у Росії, Україні питома вага нематеріальних активів залишається низькою. Наприклад, навіть у найбільших російських акціонерних товариствах вона становить менше відсотка. У той же час у провідних зарубіжних компаніях питома вага нематеріальних активів у балансах сягає двох третин суми активів, а в середньому по промисловості для розвинутих країн ця частка коливається від 7 до 15 %¹.

У балансах великих і середніх українських підприємств частка нематеріальних активів є незначною і коливається від 0,6 до 1 %. Інвестиції у нематеріальні активи – від 2,4 % у 2003 р. до 3,1 % у 2006 р.² Інакше кажучи, і за обсягами інвестицій у нематеріальні активи баланси підприємств далекі від того значення, яке відіграє інтелектуальний капітал. І все ж факти свідчать, що вартість нематеріальних активів у групі великих і середніх підприємств України в номінальному виразі збільшилася в 1,7 раза: із 4390,1 млн грн у 2000 р. до 7319,5 млн грн у 2005 р. У тому числі в промисловості у 2000 р. вона складала 2019,5 млн грн, тобто вдвічі була нижчою, а в 2005 р. зменшилася до 1973,4 млн грн³. Щодо загального показника в групі великих і середніх підприємств в Україні вартість нематеріальних активів стала меншою майже у 3,5 раза. Розрив у вартості нематеріальних активів між великими і середніми підприємствами, з одного боку, і усією промисловістю, з другого – зростає. Це зумовлено вищим науково-технічним рівнем великих і середніх підприємств і відставанням решти підприємств, перш за все малого бізнесу. Очевидно, не випадково в Україні, де малий бізнес не отримав такого розвитку, як в інших країнах, у роки економічного зростання, тобто починаючи з 2000 р., питома вага малого підприємництва знижується за всіма напрямками економічної діяльності. Так, у 2006 р. питома вага малого підприємництва порівняно з 2000 р. становила: сільське господарство – 7,8 і 15,5 %; промисловість – 34,5 і 44,3 %; будівництво – 18,3 і 31,4 %; транспорт і зв'язок 8,5 і 15,2 %; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 26,4 та 66,8 %. Ці процеси знайшли

¹ Просвирина І. І. Перспективи інтелектуального капіталу російських компаній / І. І. Просвирина // *Фінанси*. – 2005. – № 12. – С. 57–60.

² Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2007. – С. 303.

³ Капіталізація економіки України / за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. – С. 167.

відображення в освіті, охороні здоров'я, комунальних та індивідуальних послугах, в діяльності у сфері культури і спорту тощо¹. Отже, досвід країн світу, навіть бідних, свідчить, що якісно нова структура капіталу і процесу капіталізації стала очевидною реальністю, яка має здійснюватись у господарській практиці як на макро-, так і на мікрорівні.

Для посилення процесів капіталізації необхідне техніко-технологічне оновлення виробництва, перехід на інноваційний тип розвитку. Головним, безперечно, є нарощування людського капіталу. Для цього вкрай важливо подолати тенденції, які призвели до зниження якості освіти: середньої, професійно-технічної, вищої. Необґрунтоване збільшення вузів, особливо приватних, які не мають сучасної матеріально-технічної бази і висококваліфікованого викладацького складу, зумовило зниження якості підготовки значної частини майбутніх фахівців. Замість стимулювання зростання вузів у процесі перетворення їх на університети, воно було здійснено формально, бюрократично і посилило розрив між реальною університетською освітою і фактичним її станом у вузах, де за зміни назви все залишалося майже по-старому. У той час, коли нові економіка і суспільство стимулюють зростання ролі людини як вільної особистості, всебічно освіченої, коли знання стають вирішальним чинником виробництва, будь-які огріхи в навчально-виховному процесі обертаються втратами у виробництві. Останніми роками біда полягає не тільки у зниженні якості освіти, а й у кількісних втратах. Чому у 2004 р. середній строк навчання зайнятого населення знизився з 12 до 11,3 років навчання? Чому у нас, за деякими даними, до 200 тис. дітей не відвідують школу, не вчаться? Чому підприємства недостатньо залучаються до професійно-технічного навчання безпосередньо на виробництві?

Очевидно, розв'язати це коло проблем може лише держава із залученням підприємців та широкої громадськості. Необхідні не звичайні, а кардинальні заходи, які б змінили не лише навчальний процес, а роль і місце освіти й науки в суспільстві. Це не тільки усвідомлення їхнього значення, а й істотне підвищення та вдосконалення їхнього фінансування, поліпшення матеріальних умов життя і праці вчителів, викладачів, професорів. Це високий престиж працівника освіти і науки.

¹ Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2007. – 551 с.

Зростання ролі інтелектуального капіталу

Серед категорій, народжених новим, постіндустріальним, способом виробництва, чільне місце посідає інтелектуальний капітал. Як і інтелектуальна власність, категорія “інтелектуальний капітал” не виникла несподівано, адже її змістом є знання, інформація. Людство поступово накопичувало знання і якоюсь мірою використовувало їх у власних інтересах. Проте найглибші зрушення почалися, коли розгорнулася промислова революція. За П. Дракером, на першому етапі цієї революції знання використовувалися для розробки знарядь праці, машин, виробничої технології та нових видів готової продукції. На другому етапі, який розпочався приблизно з 1880 р. і досяг своєї кульмінації наприкінці Другої світової війни, знання вже застосовувалися у трудовій діяльності, що зумовило революційні зміни в продуктивності праці. Третій етап розпочався після Другої світової війни, коли знання застосовувалися у сфері власне знань, що спричинило революцію у сфері управління¹.

Виникає питання: як розуміти співвідношення цих етапів? Адже вчений відводить першому етапу століття. Невже за межами століття знання не використовувалися для розробки знарядь праці, машин і технологій? Немає ніякого сумніву, що цей процес розпочався з часів промислової революції і триває сьогодні. Так само другий і третій етапи, розпочавшись свого часу, тривають і нині як удосконалення трудового процесу та управління. Глибоке проникнення знань у виробництво, все ширше охоплення ними різних його сфер і все відчутніший вплив змінюють характер виробництва, забезпечують зростання його ефективності. Інакше кажучи, все це перетворює науку, знання на безпосередню продуктивну силу, породжує й забезпечує функціонування інтелектуального капіталу. Однак, на нашу думку, висвітлення основних напрямів перетворення виробництва, створення інтелектуальних технологій, інтелектуального капіталу ще не є повним.

¹ Дракер П. Посткапиталистическое общество / П. Дракер // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Инноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 70–71.

Як відомо, головним знаряддям інтелектуальних технологій, інтелектуального капіталу є комп'ютер, а його створення стало можливим внаслідок накопичення знань, розкриття різних явищ, які в сукупності зумовили його виникнення. Ідея створення комп'ютера виникла у XVII ст., коли німецький математик і філософ Г. Лейбніц зрозумів, що всі числа можна виразити за допомогою двох цифр – 0 та 1, тобто двоїстої системи обчислень. Другою передумовою стало відкриття англійського винахідника XIX ст. Ч. Бебіджа, який винайшов справжню “обчислювальну машину”, здатну виконувати за допомогою зубчастих коліс, тобто механіки, в десятичній системі чотири найпростіші дії арифметики: додавання, віднімання, множення й ділення. Пізніше, на початку XX ст., двоє англійських учених-логіків – А. Уайтхед і Б. Рассел у праці “Основи математики” довели, що будь-яке поняття, подане в чіткій логічній формі, може бути виражене математично. На основі цього відкриття американець О. Нейрит дійшов висновку, що будь-яка інформація, подана в кількісній формі, має абсолютно однаковий вигляд, незважаючи на те, до якої сфери діяльності вона належить. Це дало змогу використати ті самі методи обробки та подання даних. Трохи раніше, перед Першою світовою війною, американський інженер Лі де Форест винайшов аудіон (ламповий підсилювач), здатний перетворювати електронні імпульси на звукові хвилі, що дало можливість передавати мову та музику по радіо. Двадцять років потому інженери, що працювали у невеликій фірмі з виробництва перфокарт під назвою “Ай-Бі-ЕМ” (IBM), усвідомили, що аудіон можна використати для електронного перемикання з 0 до 1 і назад. Без будь-якого з цих елементів не було б комп'ютера. Отже, поступове вивчення тих чи інших явищ і якостей зумовило виникнення комп'ютера, який швидко розкрив свої величезні можливості та набув значущості для різних сфер науки, освіти, усіх галузей народного господарства.

Разом з комп'ютером і швидким поширенням сфери його застосування великий розвиток отримали телекомунікаційні засоби. Тим самим було створено матеріальні передумови для перетворення інформації та знань на загальний виробничий ресурс, який відсунув на задній план і капітал, і робочу силу. Отже, виникнення інтелектуального капіталу – це закономірний результат розвитку науки й технології, глибокого проникнення їх у процес виробництва, рішучого піднесення ролі та значення науки, людського розуму, інформації і знань у розвитку економіки й суспільства в цілому.

Розширене відтворення – це перетворення частки додаткової вартості на нагромадження і використання його для здійснення нового процесу виробництва. Бюро економічного аналізу (БЕА) при міністерстві торгівлі США виявило, що, починаючи з 1982 р., витрати підприємств приватного сектора на купівлю засобів виробництва індустріальної епохи – верстатів, двигунів, турбін, вантажно-розвантажувальних механізмів, устаткування для сфери послуг, нафтової та будівельної галузей, а також сільського господарства – більш або менш стабільно тримаються на рівні 110 млрд дол. США.

Водночас витрати на придбання інформаційної та телекомунікаційної техніки швидко зростають. У 1982 р. на купівлю комп'ютерів і телекомунікаційного устаткування американські компанії витратили 49 млрд дол., тобто менше половини витрат на традиційні засоби виробництва. У 1987 р. ця сума збільшилася до 86,2 млрд дол.

і продовжувала швидко зростати. У 1991 р. витрати на традиційні засоби виробництва (індустріальної епохи) та витрати на інформаційну й телекомунікаційну техніку зрівнялися за незначної переваги останніх. Витрати на придбання традиційного промислового устаткування склали 107 млрд дол., а на закупівлю інформаційно-телекомунікаційної техніки – 112 млрд дол. Як зазначив Т. Стюарт, саме цей рік (1991) став першим роком інформаційного (постіндустріального) суспільства. Саме з цього часу витрати на устаткування, збір, обробку, аналіз та поширення інформації перевищили витрати на машини, верстати, турбіни та інші засоби виробництва індустріальної епохи.

6.1. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Капітал – категорія складна. На поверхні економічного життя він виступає як гроші, самозростаюча вартість. Таке тлумачення капіталу видається логічним для меркантилістів, оскільки вони обмежувалися сферою обігу і тому для них капітал – це гроші. Однак викликає здивування те, що Й. Шумпетер, який жив набагато пізніше меркантилістів, твердив, що “...капітал – це сума грошей та інших платіжних засобів...”¹.

Класики економічної теорії зосередили свої дослідження у сфері виробництва і вважали, що капітал – це речові чинники виробництва. “Капітал є та частина багатства країни, яка вживається у виробництві і складається з їжі, одягу, інструментів, сирих матеріалів, машин та ін., необхідних для того, щоб привести в рух працю”².

За капіталістичного ладу встановлюються такі суспільно-економічні відносини, коли засоби виробництва є власністю певної частини суспільства, а набагато більша частина позбавлена засобів виробництва і змушена продавати свою робочу силу, створюючи для власників засобів виробництва додаткову вартість. Це означає, що за певних виробничих відносин машини, будівлі, сировина та інші засоби виробництва, будучи власністю окремих осіб, є матеріальними носіями певних виробничих відносин.

І ще одне. Капітал – це не статика, це рух у процесі кругообороту і обороту, він проходить різні стадії і набуває різних форм – продуктивного, товарного та грошового капіталу. Вчення про капітал, його природу та функціональні форми є необхідною умовою дослідження інтелектуального капіталу.

Категорія інтелектуального капіталу нова й складна. Тому в економічній літературі мають місце суттєві відмінності в її тлумаченні. Американські економісти переконують, що до розкриття цієї категорії вчені йшли, починаючи з аналізу певних часткових ознак, що, врешті-решт, дали підстави для більш широких теоретичних узагальнень, які набагато повніше розкривають зміст інтелектуального капіталу.

Деякі вчені розуміють під інтелектуальним капіталом не тільки наукові кадри (інтелектуальну еліту), а й заводські марки, товарні знаки і навіть активи, занесені в бух-

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – С. 238.

² Рикардо Д. Сочинения : в 3-х т. / Д. Рикардо ; пер. с англ. – М. : Госполитиздат, 1955. – Т. 1: Начала политической экономии и налогового обложения. – С. 86.

галтерські книги із зазначенням їхньої історичної вартості, яка за минулі роки багатократно зросла (наприклад, ліс, який було куплено сто років тому і який перетворився на першокласну нерухомість). За словами прибічників цього підходу, всі ці активи не фігурують у балансових звітах, оскільки їхня вартість вважається нульовою.

Інші дослідники поширюють поняття інтелектуального капіталу і на такі чинники, як лідируючі позиції в галузі використання нових технологій, безперервне підвищення кваліфікації персоналу і навіть оперативність виконання заявок клієнтів на технічне обслуговування та ремонт поставленого устаткування. Прибічники цього підходу вважають, що треба створити нову, більш досконалу систему бухгалтерського обліку, яка б відображала поступальний рух компанії з погляду зміцнення її ринкових позицій, залучення постійної клієнтури, вдосконалення якості продукції тощо.

Як бачимо, ці підходи занадто звужують і приземлюють категорію “інтелектуальний капітал”. Тому, на наш погляд, Л. Едвінссон і М. Мелоун дають більш широке розуміння цих проблем. Насамперед склад інтелектуального капіталу неоднорідний. До нього входять знання, які невіддільні від людини, і саме люди ними володіють і розпоряджаються. Друга частина цього капіталу утворює своєрідні об'єктивні умови застосування цих знань для підвищення ефективності та конкурентоспроможності фірми.

Д. Белл, розкриваючи новизну сучасних джерел економічного зростання, нагадує, що для індустріальної епохи тривалий час основними чинниками виробництва вважали землю, капітал і працю. В. Зомбарт та Й. Шумпетер доповнили цю тріаду такими важливими поняттями, як “ділова ініціатива” та “підприємливість”. І все-таки, зауважує Д. Белл, в економічній науці домінував такий підхід, який акцентував увагу на комбінації капіталу і праці в душі трудової теорії вартості, при цьому майже повністю ігноруючи роль знань. Коли знання у своїй систематичній формі залучається в практичну переробку ресурсів (у вигляді винаходу або організаційного удосконалення), можна сказати, що саме знання, а не праця виступає джерелом вартості. Із скороченням робочого часу та зменшенням ролі виробничого робітника стає ясно, що знання та способи їх практичного застосування заміщують працю як джерело додаткової вартості. У цьому розумінні як праця і капітал були центральними змінними в індустріальному суспільстві, так інформація і знання стають вирішальними змінними постіндустріального суспільства.

Інтелектуальний капітал поділяють на дві великі частини: перша – людський капітал (*human capital*), втілений у працівниках компанії у вигляді досвіду, знань, навичок, здібностей до нововведень, а також у загальній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностей, докладених до виконання поточних завдань. Іншими його складовими є моральні цінності компанії, культура праці і культура управління, загальний підхід до справи.

“...Людський капітал тоді, коли людина (можливо з допомогою своїх рідних) інвестує в самого себе, оплачуючи освіту та придбання кваліфікації. Інвестиції в людський капітал з часом окупляться, даючи віддачу у вигляді більш високої заробітної плати або здатності виконувати роботу, яка приносить більше задоволення”¹.

¹ Экономика : учеб. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; пер. с англ., общ. ред. и предисл. Г. Г. Сапова. – М. : Дело, 1997. – С. 303.

Фундаментальна особливість людського капіталу полягає у тому, що він не може бути власністю компанії. Людей можна найняти, але їх не можна придбати у власність. У зв'язку з цим, зазначають фахівці, "...людський капітал не може бути віднесений не тільки до власних засобів фірми, а й взагалі не може розглядатись як одна із статей її активів"¹. Його можна вважати як тимчасово залучені засоби, які належать до пасивів подібно до боргових зобов'язань та випущених акцій і які внаслідок своєї невідчутності не підлягають традиційним вартісним оцінкам. Людський капітал, будучи у повному розумінні невідчутним чинником, невіддільним і невідчужуваним капіталом, не може бути скопійованим або відтвореним у жодній іншій організації.

Друга частина інтелектуального капіталу – це структурний капітал (structural capital), який включає технічне й програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торгові марки і все те, що дає змогу працівникам компанії реалізувати свій виробничий потенціал. Інакше кажучи, це те, що залишається в офісі після того, як службовці підуть додому. Структурний капітал також включає в себе відносини, які склалися між компанією та її важливими клієнтами. На відміну від людського, структурний капітал може бути власністю компанії, а отже, об'єктом купівлі-продажу.

Структурний капітал у цілому чи його окремі елементи, які існують об'єктивно, можуть бути скопійованими, відтвореними або відчуженими на користь іншої фірми чи навіть окремої особи.

Оскільки обидві частини інтелектуального капіталу беруть участь у виробництві, то обидві вони визначають цінність компанії, що має бути відображена в бухгалтерських документах.

Вартість елементів структурного капіталу нескладно виявити в балансі фірми у вигляді статей, позначених як "капіталізовані витрати на науково-дослідні та конструкторські розробки" або ціна, сплачена за окремі права інтелектуальної власності у вигляді ліцензії або патенту.

Придбані права власності, ліцензії, патенти, бази даних тощо повною мірою стають активами фірми, відображеними в балансі як її основні засоби. Отже, Людський капітал + Структурний капітал = Інтелектуальний капітал². На сучасному підприємстві поряд з інтелектуальним капіталом, який виступає у формі нематеріальних активів компанії, тобто знань її співробітників, а також її організаційної структури та інтелектуальної власності, можуть існувати і матеріальні активи, такі як нерухомість, обсяг касової готівки та устаткування.

Останнім часом і в нашій країні зроблено спроби розкрити категорію інтелектуальний капітал. Найбільш широким є поняття "гуманітарний потенціал нації", який визначається рівнем фізичного та психічного здоров'я нації, її соціального благополуччя, моральності, духовності, інтелектуального розвитку (інтелектуального потенціалу), психологічної єдності, гуманітарної активності (активності у прояві всіх перелічених вище ознак).

¹ *Едвінссон Л.* Інтелектуальний капітал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. А. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 434.

² Там же.

Складовою цього найбільш широкого поняття є “інтелектуальний потенціал”, який включає систему освіти, комп’ютерне забезпечення, системи зв’язку, бази даних (бібліотеки та електронні системи), систему науки, інтелектуальну власність (патенти, ліцензії, “ноу-хау”). Інтелектуальний капітал – це інтелектуальний потенціал, який активно використовується у процесах економічного розвитку.

Порівняльний аналіз цих двох підходів свідчить, що американські фахівці виходять із рівня компанії, тому людський капітал – це сукупність інтелектуальних якостей службовців компанії. До того ж це поняття включає моральні цінності компанії. Це справедливо, адже йдеться про людський капітал.

Другий підхід базується на загальнодержавному рівні, коли йдеться про гуманітарний та інтелектуальний потенціал. Що стосується інтелектуального капіталу, то він включає суму знань, досвід, професійну підготовку та інтуїцію всіх працівників підприємства, установи (або держави). До цього ще додаються напрацьовані людські зв’язки, інформація у вигляді баз даних, інтелектуальна власність, комп’ютерна мережа тощо. Отже, інтелектуальний капітал розглядається також на рівні підприємства, хоча прямо вказується, що це може бути і на рівні держави. Американські економісти поряд з людським виокремлюють структурний капітал, який включає низку елементів науково-технічного, організаційного та комерційного характеру.

На нашу думку, дослідження нових понять має велике теоретичне і практичне значення. Обидва підходи мають право на існування. Однак вже тепер можна висловити окремі пропозиції. Наприклад, потребує більш ґрунтовного та докладного дослідження співвідношення таких понять, як “гуманітарний” та “інтелектуальний” потенціал. Адже складається враження, що між ними немало спільного. Потребує більш глибокого розкриття структура такого поняття, як “інтелектуальний капітал”. На нашу думку, заслугоує схвалення виокремлення поняття “людський капітал” та розкриття його змісту й структури. Очевидно, правильно, що другу складову цього поняття вбачають у науково-технологічних та управлінських структурах. Проте навряд чи є вдалою назва “структурний капітал”. Вважаємо, що більш точно відбиває суть поняття назва “технологічний капітал”. Адже саме технологія відіграє роль критерію цивілізаційного прогресу.

Знання та інформація як головний ресурс втілюються в людині (проявляються у зростанні людського капіталу) і в новій технології, що знаходить вияв у збільшенні технологічного капіталу. З цього приводу американські економісти пишуть: “...в інтелектуальній економіці наголос робиться на інтенсивних інвестиціях в людський капітал та в інформаційні технології. Дивно, що ні те, ні інше не фігурує в традиційних фінансових звітах у розділі прибутків, а належать, скоріше, до збитків, хоча такі інвестиції є ключовим засобом створення нових цінностей”¹. Незважаючи на такі особливості обліку нових чинників розвитку економіки, ринок інтуїтивно враховує вплив цих активів і все наполегливіше потребує встановлення нового співвідношення між фінансовим компонентом бізнесу та його нефінансовою складовою – інтелектуальним капіталом як засобом виміру, конкретизації та

¹ *Едвінссон Л. Інтелектуальний капітал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 435.*

відображення реальної вартості своїх активів. І бухгалтерський облік, заснований на інтелектуальному капіталі, дає унікальну можливість комплексного використання усього того, без чого неможливі сучасні економіка, динамічні та високотехнологічні корпорації. Тісні та довготривалі зв'язки корпорації, постійність клієнтури, професіоналізм і компетенція провідних співробітників, спрямованість на вдосконалення і розвиток компанії – все це має посилювати та підвищувати імідж компанії, її авторитет на ринку.

Закономірність удосконалення виробництва полягає в тому, що воно починається, як правило, з часткових і навіть другорядних змін, які поступово охоплюють усе виробництво. Так, з появою комп'ютерів їх насамперед пристосували до вдосконалення бухгалтерського обліку, поліпшення фірмової звітності, складання платіжних відомостей, управління збутом тощо. Застосовуючи цей якісно новий науково-технічний засіб, люди все глибше усвідомлювали його можливості і спрямовували свої зусилля на їх реалізацію. Рух у цьому напрямі неминуче привів до інформаційної революції, яка перетворила і виробництво, і обмін, і усі сфери життєдіяльності не тільки підприємств, а й суспільства в цілому. Наприклад, у виробництві комп'ютери спочатку використовували для прискорення руху конвеєра, а в кінцевому підсумку замінили конвеєри з масовою гнучкою наладкою виробництва на виготовлення виробів із завчасно визначеними параметрами, про що не можна було гадати якихось десять років тому.

Л. Едвінссон і М. Мелоун доводять, що такий самий шлях долає інтелектуальний капітал. Зростає число дослідників, які все глибше усвідомлюють природу і роль інтелектуального капіталу. Підприємці, оволодіваючи теорією цього явища, налагоджують облік вартісних показників не тільки фінансового, а й людського та структурного (технологічного) капіталу. Інтелектуальний капітал все ширше охоплює господарство: комерційні підприємства й некомерційні організації, військові установи, церкву і навіть уряд. Все це виливається у величезну фінансову революцію. Нині категорія інтелектуального капіталу дедалі більше стає універсальним критерієм оцінки та порівняння динаміки вартісних показників будь-яких підприємств, видів колективної діяльності.

Особливості інтелектуального капіталу полягають і в тому, що зовсім повному розв'язуються проблеми його збереження і нагромадження. Оскільки його основною формою є знання співробітників фірми, то неминуче виникає необхідність, щоб ці знання не стали надбанням конкурентів, щоб вони використовувалися лише в певній компанії. Цьому мають слугувати різні заходи, починаючи від укладення керівництвом фірми договорів із своїми працівниками про нерозголошення таємниць, використання матеріальних інтересів працівників фірми шляхом різних форм матеріального заохочення у збереженні виробничих і комерційних таємниць, широкого залучення працівників до процесу прийняття рішень, планування та управління діяльністю компанії, створення сприятливих умов для професійного і творчого зростання працівників компанії. Це можуть бути курси підвищення кваліфікації, програми стимулювання бізнес-лідерства, удосконалення навичок керівництва для спеціалістів нижчої та середньої ланки та ін. Отже, якщо нещодавно керівники фірм головні зусилля зосереджували на тому, щоб як-

найбільше вичавити з робітника додаткової вартості шляхом застосування “потогінної” системи організації праці, то в умовах людського капіталу центр уваги переміщується до турботи про створення сприятливих умов для праці і життя людини, підвищення рівня її загальної і професійної освіти, посилення її заінтересованості у розвитку та вдосконаленні виробництва, зростанні його ефективності.

Слід наголосити, що збереження і нагромадження інтелектуального капіталу – справа важлива і складна. Наприклад, на який термін за договором компанія може “зв’язати” людину обов’язком не розголошувати таємниці? Як створити ефективну систему оцінки, стимулювання, збереження і нарощування інтелектуального капіталу? Звичайно, це непрості проблеми. Але цілком зрозуміло, що не можна обмежитися суто юридичними заходами, треба поєднувати правові зобов’язання з матеріальним заохоченням, із створенням комфортних умов праці і відпочинку спеціалістів. Окремі компанії налагоджують широкий обмін інформацією про досвід роботи. І якщо хтось із спеціалістів ґрунтовно вивчив і оволодів методами управління, наприклад взаємовідносинами із споживачами, то ці знання вводяться в комп’ютер, стають загальним надбанням працівників компанії, які можуть користуватися ними навіть тоді, коли цей спеціаліст перейшов на інше місце роботи. Звичайно, дуже важливим фактором нарощування інтелектуального капіталу є освіта і наука. Так, витрати американських фірм у галузі НДДКР за 1945–1965 рр. збільшилися у 15 разів при збільшенні ВВП США втричі, а число американців, які вступають до вузів, зросло з початку 30-х до середини 60-х років більш як утричі. У 1998 р. понад 60 % вищих менеджерів 500 найбільших американських компаній мали вчений ступінь доктора наук, причому половина з них – економічних та юридичних наук. Як бачимо, збереження і нарощування інтелектуального капіталу – це широкий простір для творчості.

Виникнення інтелектуального капіталу – закономірне явище, зумовлене глибокими історичними й технологічними процесами, не кажучи вже про інвестиційні потоки, які захопили весь світ і сприяють розвитку економіки, де знання відіграють ключову роль. Інтелектуальний капітал найближчим часом стане критерієм оцінки компаній і установ, оскільки тільки він спроможний відобразити динаміку організаційної стійкості та процесу створення цінностей. Тільки він придатний для оцінки сучасного виробництва, яке змінюється настільки швидко, що характеризувати його реальну вартість можна лише виходячи з таланту його працівників, їхньої відданості справі та якості знарядь праці, які вони використовують.

Отже, звичайний капітал, хоч і є відносинами між людьми, але його матеріальним носієм виступають такі матеріальні засоби, як знаряддя праці, предмети праці тощо. На відміну від основних і оборотних фондів, інтелектуальний капітал, насамперед інформацію та знання, не можна бачити або відчувати. Так, знаннями володіє працівник, він є їх носієм, а його праця – це реалізація знань, які в нього є. Система зв’язку дає змогу корпорації не тільки відчувати зміни ринкової ситуації, а й швидко реагувати на ці зміни, випереджаючи конкурентів. Нарешті, партнерство фірми та її клієнтів забезпечує не тільки сталість зв’язків, а й надійність реалізації продукції через систематичну взаємодію із споживачем. Інакше кажучи, інтелектуальний капітал акумулював наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднав

інтелектуальну працю й інтелектуальну власність, накопичений досвід, спілкування, організаційну структуру, інформаційні сітки, тобто все те, що визначає імідж фірми. Усі елементи інтелектуального капіталу є, по суті, більш або менш дійовими чинниками, що визначають створення багатства сучасного суспільства.

6.2. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ І ЗМІНИ В СОЦІАЛЬНО-ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СТРУКТУРАХ ВИРОБНИЦТВА

Перехід до постіндустріальної стадії як вищого ступеня цивілізаційного прогресу визначив глибоку суперечність між новим, прогресивним, властивим вищій стадії, і тим старим, що характерне для індустріальної епохи. Це стосується соціально-економічних відносин, організаційно-економічної структури виробництва і всієї системи управління.

Інтелектуальний капітал, інформаційно-інтелектуальні технології спричинили поширення інтелектуальної праці, що визначило суттєві зрушення у формах власності та соціально-економічній структурі виробництва. Якщо раніше людина була додатком до машини, а її праця поряд з капіталом – фактором виробництва, причому капітал визначав умови праці і життя людини, то нині ситуація істотно змінилася. Людина, її знання, освіченість і професіоналізм зумовили утворення нової категорії – “людський капітал”, яка визначає розвиток та вдосконалення виробництва, глибокі зміни в його організації та функціонуванні. Це дістало яскравий вияв, за образною характеристикою, у переході від фордизму до постфордизму. Як відомо, Форд поєднав наукову організацію праці (“потогінну систему”) з масовим механізованим виробництвом, високою централізацією управління, стандартизацією виробів, спеціалізацією устаткування, особливо складального конвеєра, що забезпечило велике зростання інтенсивності і продуктивності праці, запровадження нової системи колективно-договірної регулювання трудових відносин і масове споживання. Постфордизм як вияв нової, постіндустріальної, форми виробництва характеризується новим становищем і роллю людини. Їй не протистоять засоби виробництва, як було раніше, речі не панують над людиною, не визначають її працю. Навпаки, людський капітал означає, що в особі людини поєднуються капітал, тобто інформація і знання, інтелектуальний капітал і праця, а процес праці – це реалізація людиною своїх знань та інформації. Причому і праця – це не механічне виконання операцій, як було раніше, а творче застосування своїх освіченості та поінформованості. Поширення інтелектуальної праці, творчої діяльності людини зумовлює глибокі зміни у виробництві і споживанні людей – це індивідуалізація зазначених процесів. Внаслідок цього відбувається демасифікація виробництва, перехід до гнучкого виробництва, здатного на швидке переналадження, створення якісних товарів, спроможних задовольнити індивідуалізовані потреби людей з інтелектуально зрослим рівнем.

НТП значно здешевив технологічні досягнення. Так, в 1999 р. у США середня роздрібна ціна нового персонального комп'ютера стала нижчою 1 тис. дол., затрати на копіювання інформації протягом 1990-х років зменшилися майже в 900 разів, а частка американців, які підключилися до інтернету, за 1996–2000 рр. зросла у 5 разів.

Це забезпечує скорочення циклу виробництва спеціалізованих товарів і підвищення попиту на них, зростання висококваліфікованої робочої сили і питомої ваги інженерно-технічного персоналу. В США, наприклад, частка інженерно-технічного та адміністративно-управлінського персоналу за останні 40 років зростає вдвічі, перевищивши 35 %.

Нові умови виробництва визначили зміни соціально-економічних відносин, організаційно-економічної структури економіки, всієї системи управління. Якщо на перших етапах капіталіст-підприємець був самостійною фігурою, то в сучасних умовах підприємець, менеджер відокремлюється і з одноосібного власника стає членом групи, а потім і маси пайовиків. Навіть підприємці-менеджери поступово втрачають монополію на господарювання, оскільки зростає роль на виробництві фахівців, професіоналів, технократів. Відбуваються зміни, пов'язані з розширенням права працівника на його робочу силу (законодавче обмеження робочого дня, регулювання умов праці та відпочинку, підвищення ролі профспілок) тощо. З часом були визнані права всіх громадян на державне фінансування освіти та інших соціальних послуг. Незважаючи на певну дифузю капіталістичної власності, основні її характеристики в індустріальну епоху виявилися доволі стійкими. Вони зумовили соціальну визначеність суспільства, в якому існують два класи: капіталістів і найманих робітників, що є джерелом гострих класових конфліктів.

З переходом на постіндустріальну стадію поступово, але неухильно утверджується багатоманітність форм власності, поширюються акціонерна, державна та змішана форми власності, які в свою чергу набувають різноманітних видів і форм. Причому, як правило, ті або інші форми власності не мають абсолютної цінності. Кожна з них у процесі соціального відбору знаходить свою особливу "нішу", доводячи свою перевагу порівняно з іншими у певній сфері. Це означає, що випадає один з наріжних каменів формаційної концепції суспільного розвитку. Рух до змішаної економіки, яка ґрунтується на комбінації різних форм власності, означає перехід до якісно нової логіки й моделі суспільного розвитку.

Глибокого осмислення потребують вся сукупність відносин власності та їх роль у суспільному розвитку. Вони являють собою складний, внутрішньо суперечливий "клубок" відносин, які розвиваються.

Технологічні зрушення у виробництві, глибока модифікація відносин власності, зміни в системі поділу праці зумовляють радикальне оновлення соціальної структури суспільства. Воно стає все більш поліфонічним, згладжуються контрасти, розвиваються межі, з'являються різні змішані, перехідні групи.

Проте глибокі зрушення у відносинах власності зовсім не означають, що повністю долається основна суперечність капіталістичного суспільства – між капіталістами та найманими робітниками. Навпаки, у тій чи іншій формі вона виявляється. Наприклад, менеджери раніше не були власниками засобів виробництва і їх наймали як висококваліфікованих управлінців. Однак сьогодні вищі менеджери використовують своє панівне становище у фірмі для збільшення власного доходу. Так, у 100 американських найбільших корпораціях у 1960 р. голова адміністрації в середньому отримував дохід у 190 тис. дол., що співвідносилось із середнім доходом робітника як 40:1 до сплати податків і 12:1 після їх сплати. Наприкінці 80-х

років він отримував уже понад 2 млн дол., що співвідносилось із заробітною платою робітника відповідно як 93:1 і 70:1. Як бачимо, розрив між доходами менеджера і робітника поглиблюється. Хоча для сучасного капіталізму за всієї суперечливості відносин власності властиві процеси демократизації власності через своєрідну конвергенцію різних форм власності та організації виробництва. Р. Коуз доводить, що різноманітність форм власності, характерна для ринкової економіки, доповнюється різноманітністю комбінацій (пучків) основних правомочностей, яких налічується не менш як 1,5 тис. Це іноді є підставою для недооцінки форм власності або зведення їх до другорядних. Хоча, як правило, у фірмах, де робітники беруть участь у господарських рішеннях – від рівня робочого місця і до рівня фірми в цілому – їхні права реалізуються набагато повніше, більше це проявляється там, де робітникам належать також права власності. Всупереч цьому Дж. Манца вважає, що демократично організовані фірми базуються в основному на особистих правах працівників як членів фірми, а не на правах власності, які випливають з власності на основні фонди¹. Однак поняття “особисті права члена фірми” характеризується соціально-економічною невизначеністю.

У зміні форм власності важливу роль відіграє перерозподіл прав власності через придбання працівниками акцій тих компаній, де вони працюють. Найбільш відомою схемою наділення працівників акціями своїх компаній є американський Employee Stock Plan (ЕЗОР). За експертною оцінкою, на 1995 р. в цілому ця схема забезпечує приблизно 30 % акцій, які перебувають у володінні працівників у США, а решта їх надходить до них через інші канали – в основному через сукупність різних пенсійних фондів.

Станом на 1990 р. реалізація ЕЗОР передала в руки працівників 60 млрд дол. акціонерного капіталу американських компаній, що становить 3 % загального обсягу їхніх фондів. Зростання ЕЗОР відбувалося стрімко. Якщо в 1975 р. схеми ЕЗОР були реалізовані в 1601 фірмі з 248 тис. працівників, то в 1989 р. – у 10 237 фірмах з 11 530 тис. працівників. У 1984 р. на одного учасника ЕЗОР припадало в середньому акцій на 7 тис. дол. За даними Національного центру власності зайнятих, у 1991 р. в реалізації ЕЗОР брали участь 12 % робітників.

Акціонерна форма організації виробництва набула поширення у багатьох країнах світу. Однак ЕЗОР, як і різноманітні пенсійні фонди, тільки в незначній кількості випадків передає реальний контроль над створюваними фондами (трастами) в руки самих працівників – власників акцій. Отже, основна спрямованість цього процесу полягає в тому, що посилюється інституціональний корпоративний контроль над засобами дрібних інвесторів.

На попередніх етапах відбувалися концентрація й централізація капіталу, швидко зростав процес усупільнення виробництва. Саме це дало підставу для висновку про об'єктивну необхідність переходу до суспільної, загальнонародної форми власності. Відповідно до цього майже абсолютною істиною було положення про безумовні переваги великого машинного виробництва.

¹ *Manza J. Postindustrial Capitalism: The State, and the Prospects for Democracy / J. Manza // Journal of Political and Military Sociology. – 1992. – Vol. 20. – № 2. – P. 215.*

Історичний досвід переконливо довів, що особливості певного етапу соціально-економічного розвитку тлумачились як начебто незмінна загальна закономірність. Насправді НТР, новий технологічний спосіб виробництва, характерний для постіндустріальної епохи, особливо зростання ролі знань та інформації, зумовили зміни техніки та технології, зменшення кількості великих підприємств і бурхливе зростання дрібного бізнесу. Оволодіваючи новою технікою та технологією, дрібні й середні підприємства виявилися гнучкими й ефективними, що суттєво змінило структуру економіки розвинутих країн. Звичайно, це не означає усунення великих підприємств. Навпаки, йдеться про оптимізацію структури економіки, раціональне поєднання великого, середнього та дрібного бізнесу.

Цілком зрозуміло, що швидке зростання середнього та особливо дрібного підприємництва стало важливим напрямом демократизації власності, системи господарювання, дієвим способом реалізації сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій, інноваційного розвитку. Комп'ютери нерідко відіграють роль самодостатнього засобу виробництва, який дає змогу перетворювати найманих працівників на самостійних підприємців. У США набула розвитку комп'ютеризована надомна робота "електронного котеджу", яка не тільки долає відчуження працівника від засобів виробництва, а й забезпечує поширення інтелектуальної праці. "...Якщо індивіди підходять до свого власного електронного терміналу та устаткування, придбаного, можливо, в кредит, – пише О. Тоффлер, – то вони реально стають незалежними підприємцями, а не класичними найманими робітниками, що означає зростання власності на "засоби виробництва" серед робітників"¹. Персональні комп'ютери і розвиток економіки знань та інформації забезпечили об'єднання власних знань, комп'ютерів і доступу до телекомунікацій, що зумовило, врешті-решт, єдність праці та засобів виробництва.

Цілком зрозуміло, що цей процес не можна абсолютизувати. Адже сучасна економіка базується не на ізольованій праці, а на складній взаємодії багатьох фахівців – професіоналів різних спеціальностей, на використанні великих масивів інформації, системи інформаційного обміну. Тому професіонали-індивідуали виявляються елементами великої системи, яка спирається на власність, на умови і результати праці, банки даних, регулювання потоків інформації та телекомунікацій, що здійснюється багатьма класними спеціалістами. Тому мільйони людей в сучасних умовах можуть працювати вдома, використовуючи комп'ютери та інформаційні мережі. Втім, значна їх частина можуть бути надомними робітниками, що працюють на свого господаря.

Водночас із соціально-економічними зрушеннями глибокі зміни відбуваються в організаційно-економічній структурі господарства.

Аналіз незаперечно свідчить, що для корпорацій індустріальної стадії розвитку характерна наявність величезних матеріальних активів. Майно, основний і оборотний капітал становили, як правило, значну частину ринкової вартості промислових (переробних та гірничодобувних) компаній.

Постіндустріальна епоха породила новий тип підприємств, фірм, в яких основний капітал, тобто матеріальні активи, за своїми обсягами і питомою вагою не

¹ Тоффлер О. Третья волна / О. Тоффлер. – М., 1995. – С. 222.

йдуть ні в яке порівняння з фірмами індустріального суспільства. Наприклад, залишкова вартість основного капіталу найбільшої американської компанії “Майкрософт” на кінець 1996 р. становила всього лише 930 млн дол. за загального обороту у 600 млрд дол. На кожні 100 дол., інвестованих у “Майкрософт”, припадають фонди вартістю трохи більше одного долара¹. Як зауважує Т. Стюарт, деякі з фірм, які домоглися величезного успіху, практично не мають ніяких матеріальних активів. Він пише: “...для інтелектуальних компаній характерне намагання звільнити свої баланси від основних фондів. Штаб-квартира розміщується в орендованому приміщенні; банки перетворюють іпотечні закладні на цінні папери; замість того, щоб утримувати власні вантажні парки, виробничі компанії користуються для перевезень продукції найнятим автотранспортом; вертикальна інтеграція поступається віртуальній організації”².

Інтелектуальний капітал забезпечує тим більшу ефективність, чим менше матеріальних активів. Американські економісти доводять, що компанії, які володіють великими матеріальними активами, змушені нести великі витрати на їх утримання і функціонування, що неминуче зумовлює зменшення прибутків. Тому заміна матеріальних активів інформацією та знаннями, поліпшення управління інтелектуальним капіталом дає високі економічні результати.

Гігантські корпорації, що виникли на початку ХХ ст. і тривалий час визначали економічне життя, або пішли у небуття, або переважно втратили свій вплив. Дві третини компаній, які увійшли до списку 500 найбільших у 1954 р., або припинили своє існування, або виявились не настільки великими, щоб утриматися в цьому списку дотепер. Замість них виникли і стали провідними компанії, які базуються на інформаційній технології. З 25 найбільших за вартістю акціонерного капіталу компаній США 18 працюють у сфері інформаційних технологій. Очолює список компанія “Майкрософт” з капіталом понад 400 млрд дол. Причому вартість матеріальних активів – будівель, обладнання тощо – становить одиниці відсотків від загальної вартості компанії³.

На кінець 1960-х років галузі, які були безпосередньо пов’язані з виробництвом і використанням знань, отримали назву “Knowledge industries” (індустрія знань), а їхня частка у ВВП США оцінювалась у межах 29–34,5 %. Причому надзвичайно швидке зростання, яке почалося в середині 1970-х років і тривало до кінця ХХ ст., радикально змінило структуру суспільного виробництва. Так, частка зайнятих у промисловості США зменшилася з 34 % загальної кількості робочої сили в 1950 р. до 15 % у середині 1990-х років. До того ж приблизно третина цих людей – не промислові робітники, а спеціалісти, які мають справу з інформацією: бухгалтери, менеджери, дизайнери.

Головним елементом індустріального суспільства була фабрика. Тут концентрувалися сировина, робоча сила й організаційне мистецтво. Міста, де зосереджу-

¹ Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 377.

² Там же. – С. 378.

³ Там же.

валися численні підприємства, являли собою “суперфабрики”. Але фабрика була чимось більшим ніж засобом виробництва. Вона визначала спосіб життя, даючи гудок, за яким люди вставали й лягали спати, а також потребувала елементарної грамотності та обов’язковості робітників. Фабрика насамперед служила моделлю для інших інститутів, тому контори, державні установи, лікарні та особливо школи стали схожими на неї за своїм зовнішнім виглядом та організаційною структурою¹. В міру просування від машинної до інформаційної економіки прогрес у галузі телекомунікацій дає змогу людині брати участь у виробничих процесах, перебуваючи навіть на значній відстані від великих міст.

Скорочення витрат на передавання інформації, яке сприяло подальшому поширенню індивідуальних засобів зв’язку, робить непотрібною концентрацію робітників у кількох центрах і сприятиме розосередженню виробництва та перенесенню його в домашні умови, в офіси, конференц-зали та центри оперативного зв’язку, де взаємодіючі групи спеціалістів зустрічатимуться для вирішення поточних завдань.

У міру того, як усе більші обсяги роботи залежатимуть від особистих зусиль і маніпуляцій символами, величезні індустріальні об’єкти руйнуватимуться. Цілком можливо, що в результаті цього ми наблизимось до нової форми “кустарного промислу”, ґрунтованого на суперсучасній технології. Звичайно, це не означає, що фабрики зникнуть або масове виробництво припиниться. Це лише означає, що вони перестануть відігравати головну роль у нашому житті і як продуктивна сила, і як модель для інших інститутів.

Інформаційні технології активно сприяли децентралізації і демократизації впродовж усього життя нинішнього покоління. Теоретики епохи інформатизації стверджують, що техніка згубна для будь-яких форм ієрархії, в тому числі й для гігантських корпорацій... У 1980-ті роки компанію “ІВМ”, яка раніше посідала домінуючі позиції у виробництві комп’ютерів, потіснили на ринку такі новачки, як “Сан Майкросистемз” та “Компак”, що нерідко слугує повчальним прикладом того, як малі, гнучкі та новаторські фірми можуть конкурувати з великими, централізованими та бюрократизованими традиційними підприємствами, досягаючи при цьому більших успіхів.

Чимало авторів стверджують, що внаслідок революції в галузі телекомунікацій усі ми рано чи пізно будемо працювати в об’єднаних в єдину мережу невеликих “віртуальних” корпораціях. Це означає, що фірми почнуть безжально стискатися, зберігаючи лише свою “основну спеціалізацію”, а для решти видів робіт, включаючи замовлення на постачання сировини та матеріалів, надання бухгалтерських послуг та організацію збуту продукції, долучатимуть інші дрібні фірми, розміщуючи замовлення через волоконно-оптичні лінії зв’язку. Дехто вважає, що “саме мережі дрібних фірм, а не великі ієрархічні структури і стихійні ринки стануть у майбутньому під впливом невблаганного наступу електроніки магістральним шляхом розвитку... Очевидно, що революція в інформаційній сфері зумовить глибокі перетворення, однак епоха великих корпорацій з ієрархічною структурою ще зовсім не завершилася... У багатьох сферах економічного життя – від літакобудування і ав-

¹ Тоффлер О. Адаптивна корпорація / О. Тоффлер // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 452–453.

томобільної промисловості до виготовлення кремнієвих пластин – потрібні все більші обсяги капіталовкладень, техніки та людських ресурсів. Навіть у галузі телекомунікацій волоконно-оптична техніка більш зручна при її експлуатації єдиною гігантською компанією, яка забезпечує міжнародний та міжміський зв'язок... Зовсім не є очевидним, що інформаційна революція спричинить відмирання великих організацій з ієрархічною структурою...”¹.

На сучасному етапі впровадження нових технологій, дедалі повніше задоволення потреб покупців висунули нові вимоги до організаційної будови корпорацій. Без досконалих організаційних структур не можна реалізувати довготермінові стратегічні програми. Все це зумовило виникнення так званих віртуальних корпорацій. Це насамперед організації, які використовують високі технології, мають кваліфікований персонал, здатний перебудуватися і в разі потреби модифікувати форми своєї діяльності у масштабі реального часу. На практиці це означає скорочення керівного персоналу середньої ланки, заміну його різними комунікаційними системами і базами даних, розширення меж компетенції вищого керівництва й наділення рядових працівників правом приймати самостійні рішення.

Все це відбувається всередині компанії. Зовні ж ознаки віртуалізації виявляються у тісніших зв'язках між оптовиками і постачальниками по всьому ланцюгу системи постачання та між оптовиками і роздрібними торговцями по всьому ланцюгу системи реалізації. Вони відбиваються і в залученні користувача до “метапідприємства” з метою спільного створення та удосконалення споживчих цінностей. Адже покупець виступає як суддя в останній інстанції щодо всіх створених компанією продуктів та послуг і навіть усезростаючою мірою виконує функції спеціаліста з обслуговування, складальника і навіть конструктора. Таке співробітництво поглиблюється зі створенням всесвітньої комп'ютерної мережі.

Споживачі з готовністю йдуть на таке співробітництво, яке швидко приносить свої плоди і встановлює нову форму взаємовідносин, певний різновид “бригадної роботи”. В ньому беруть участь усі – від переробників сировини до місцевих роздрібних торговців. Кожний вкладає величезну кількість часу і ресурсів у загальну справу, проте головне – це впевненість у тому, що інші члени “бригади” також роблять свій посильний внесок у розвиток проекту та в його кінцевий успіх.

В усіх цих аспектах споживач наче займає унікальне становище, пов'язане з великою відповідальністю. Він має реагувати на критичні зауваження, щоб продукт можна було пристосувати до індивідуальних потреб замовника. З метою максимально ефективного використання продукту або послуги чим далі, тим більше буде витрачатися часу на різні програми навчання і споживач надовго зберігатиме вірність “своєму” постачальнику.

Саме в таких аспектах проявляється сутність нової економіки. У міру посилення конкуренції та зростання собівартості товарів, які відповідають все більш тонким індивідуальним вимогам споживачів, рівень дохідності знижується. Водночас з розширенням виробництва за індивідуальним замовленням відбувається сти-

¹ Фукуяма Ф. Доверие, социальные добродетели и созидание благосостояния / Ф. Фукуяма // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. А. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 131–133.

рання самого поняття моделі продукції, замість якої компанія пропонує набір різноманітних споживчих властивостей товару.

В епоху індустріалізму бюрократія залишалась домінуючою формою організації¹. Як фабрика виробляла стандартизовану продукцію, так і бюрократія була машиною, яка приймала стандартне рішення. Бюрократії властиві формалізований поділ функцій, виконання рутинних операцій, постійність і суворі ієрархічність. Вище керівництво приймає рішення, видає інструкції, які передаються вниз, де виконується робота. Така система спроможна виконувати обмежену кількість функцій, які повторюються у відносно передбачуваних обставинах. Тому вона стала основною формою людської організації в індустріальну епоху.

Такій системі управління найбільшою мірою відповідає вертикальна ієрархія підпорядкованості, за якої накази спускаються вниз по щаблях ієрархії.

Сьогодні суворі вертикальні ієрархії втрачають ефективність, оскільки зникають дві основні умови її успішного функціонування. Керівники стикаються з усе більш різноманітними проблемами, і їм при розв'язанні складних технічних та економічних проблем доводиться дедалі більшою мірою враховувати політичні, культурні й соціальні фактори. Водночас зворотний зв'язок з нижчими рівнями стає все більш неадекватним. Основна проблема сучасної компанії полягає у зовсім не задовільному зворотному зв'язку. Постіндустріальна революція робить значно різноманітнішим економічне, технологічне та соціальне середовище, в якому діє корпорація, і тому потребує від її керівництва більш гнучкої та швидкої реакції. В сучасних умовах зміна характеру попиту, можливостей і вимог відбувається швидше, ніж будь-коли раніше, а рух відповідної інформації вгору по ієрархічних щаблях – доволі повільно; керівники різних рівнів, включаючи верхні та нижні ешелони, не встигають повністю акумулювати досвід розв'язання будь-якої проблеми. Як наслідок, ефективні рішення сьогодні мають прийматися на всіх нижчих рівнях організації.

“У постіндустріальному суспільстві бюрократія буде поступово витіснитися адхократією, – вважає О. Тоффлер, – структурою холдингового типу, що координує роботу багатьох тимчасових робочих груп, які виникають і припиняють свою діяльність відповідно до темпів змін середовища, яке оточує організацію”².

Адхократії завтрашнього дня будуть потрібні працівники, які володіють зовсім новими якостями. Виникне потреба в людях, які здатні швидко перенавчатися та наділені багатого уявою. При розв'язанні проблем, які виникають вперше або вони одиничні, співробітник корпорації діятиме за “не за підручником”. Він повинен вміти виносити судження та приймати складні оціночні рішення, а не механічно виконувати спущені згори розпорядження, вміти вільно орієнтуватися серед багатьох завдань і організаційних обставин та вчитися працювати з колективом, що постійно змінюється.

В епоху індустріалізму влада зосереджена в столицях держав. Це основні центри влади. Потужне розгортання процесу дестандартизації в багатих країнах потребує фундаментального перерозподілу, за яким більше влади має перейти від

¹ Тоффлер О. Адаптивна корпорація / О. Тоффлер // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 453.

² Там же.

центру до територіально-адміністративних одиниць. Останні потребують самоврядування, децентралізації влади. Чимало процесів зумовлюють кардинальні зрушення влади в суспільстві із центру на місця. Соціум проявляє прагнення до фрагментації, а не до єдності, до розосередження влади, а не до її подальшої концентрації. Водночас однакові за потужністю сили діють у протилежному напрямі. Одночасно з частковим перерозподілом влади від загальнонаціональних інститутів спостерігається рух вгору до національних і наднаціональних структур¹.

Цю тенденцію відображає рух за об'єднання Європи, як і велика кількість маловідомих та недооцінених міжнародних угод, покликаних регулювати різні галузі економіки (наприклад, екологія, повітряний транспорт, метеорологічна служба та служба впливу на погоду, охорона морського дна тощо). Виникнення багатонаціональних корпорацій, вплив яких виходить за межі національних кордонів, прискорює переміщення політичної влади вгору.

Наслідки таких зовні парадоксальних впливів полягатимуть у тому, що загальнонаціональні інститути в столицях окремих держав упродовж наступних двох десятиліть будуть позбавлені значної частини своєї влади.

Отже, перехід до нової, постіндустріальної, стадії суспільно-економічного розвитку вносить кардинальні зміни в організаційну структуру суспільного виробництва і суспільства в цілому. Замість процесів стандартизації, уніфікації, масифікації виробництва, тобто утвердження одноманітності в житті і праці людини, замість масової "фабричної" системи, постіндустріальна економіка утверджує багатоманітність форм власності і форм господарювання, перехід від масового виробництва до поступового переважання індивідуальної інтелектуальної праці, яка спирається на інформацію, знання та інтелектуальні технології і створює не стандартизовані вироби, а індивідуалізовані товари й послуги, які найбільшою мірою задовольняють особисті потреби кожної людини.

Крім того, замість класичної бюрократичної ієрархії, пірамідальної побудови виробництва та системи управління постіндустріальна економіка породжує масу нових різноманітних форм організації виробництва і праці, зумовлює перехід від бюрократичного принципу до принципу адхократії, коли кожний організаційний компонент являє собою модуль, створений для вирішення нових завдань у взаємодії з багатьма іншими "по горизонталі", коли корпорація буде складатись із невеликих, напівпостійних елементів, які легко перегрупувати в разі зміни умов, адаптувати до нових умов життя і праці. Тобто, на зміну фірмам, побудованим за принципом піраміди, вертикальної ієрархії, приходять підприємства, орієнтовані на випуск продукції на основі великої частки інтелектуального капіталу, організовані за принципом мережевих структур. У міру розвитку телекомунікацій і транспорту такі підприємства об'єднуються з аналогічними підприємствами в інших країнах, створюють суперсучасну продукцію, яка забезпечує не тільки високий рівень споживання, а й перетворює спосіб життя людини. Саме таку роль відіграли і відіграють телебачення, мобільний та електронний зв'язок тощо.

¹ Тоффлер О. Адаптивная корпорация / О. Тоффлер // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 453.

6.3. ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ (ЦІНИ) ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Проблема визначення реальної вартості підприємства чи компанії є надзвичайно актуальною. Вона проявилася у західних країнах і має місце в Україні. У процесі приватизації було випробувано різні методи ціноутворення: за балансовою вартістю, за залишковою вартістю тощо. Згодом виявлялося, що цінний об'єкт продано за безцінь і на цьому збагатилися окремі ділки. Державне майно, створене працею народу, привласнювалося приватними особами, по суті, за символічну ціну. Все це змусило шукати обґрунтовані методи ціноутворення.

Постіндустріальна економіка від окремого товару до підприємства характеризується якісно новими ознаками, що утруднює визначення їхньої ціни (вартості). Візьмемо, наприклад, виробництво програмного забезпечення. Виявляється, що це якісно нове виробництво, де немає основних фондів у їх традиційному розумінні, непотрібні сировина, транспортування, оскільки його можна передати по факсу чи якимось іншим способом. Отже, такий ресурс, як програмне забезпечення та інтернет-технології – це 70 % затрат інтелектуальної праці і 10–30 % вартість використаного устаткування (комп'ютерів та ін.), електроенергії, будівель і комунікацій. Як бачимо, інтелектуальний продукт і за обсягами, і за структурою витрат – це якісно нове явище, оскільки він за обсягом може бути дуже малим (коробка сірників), а його ціна надзвичайно високою. До речі, переміщується цей продукт всередині країни і між країнами без фізичних носіїв (спутниковий зв'язок, інтернет тощо).

З погляду на підприємство чи компанію, ситуація є не менш складною. Адаже поряд з матеріальними швидко зростають нематеріальні активи, тобто інтелектуальний капітал. “Вартість компаній “Інтел” або “Майкрософт”, – пишуть Л. Едвінсон і М. Мелоун, – задається не ціною цегли і цементного розчину і навіть не цінністю їхніх товарно-матеріальних запасів, а категоріями іншого – нематеріального – активу, який іменується інтелектуальним капіталом”¹.

Раніше беззаперечно вважалося, що вартість підприємства – це ціна його активів, оскільки активи – вся власність компанії, яка піддається грошовій оцінці. Проте активи неоднорідні. Три види активів конкретні і порівнянні. Четвертий вид активів набуває конкретного вираження і порівнюється лише після продажу².

Перші два види активів – поточні активи, які можуть бути використані або реалізовані протягом наступного року. До них належать товарно-матеріальні запаси та дебіторська заборгованість, а також основні фонди, тобто промислове устаткування та майно із строком служби, що перевищує один рік. Якщо оборотні фонди, їхня вартість повністю входять у створюваний продукт, то основні фонди переносять свою вартість частинами – щорічно з основних фондів певний процент їхньої вартості переноситься на нову продукцію, яка після реалізації спрямовується у фонд амортизації. Впродовж усіх років служби машин та устаткування відбувається нагромадження фонду амортизації, і підприємство отримує можливість поновити основні фонди.

¹ Эдвинсон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинсон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 432–433.

² Там же. – С. 438.

Третій вид активів – це інвестиції, вкладені, наприклад, в акції чи облігації. Хоча обсяги і ціна цієї частини можуть істотно змінюватися, проте вони, як правило, мають визначену ринкову вартість. Четвертий вид активів – нематеріальні активи, тобто не мають матеріальної форми, однак вони дуже важливі для господарської діяльності фірми. І водночас їхня ціна не піддається точному визначенню, що серйозно ускладнює завдання бухгалтерського обліку. З одного боку, до цього виду активів можна відносити різноманітні, в тому числі недовговічні, активи, які не належать до перших трьох видів; з другого – існують нематеріальні активи, які не мають фізичної форми – невідчутні активи. Деякі з них, такі як патенти, торговельні марки, авторські та інші права дають їх власникам конкурентні переваги і впливають на підсумкові рахунки прибутків та збитків у річному звіті. Ці чинники тісно пов'язані з прибутком компанії. Інші чинники впливають на пасиви, наприклад, у разі якщо компанія протягом тривалого часу вкладала кошти з науково-дослідного фонду в створення нового технологічного процесу або технічного рішення. Цей внесок у кінцевому підсумку сприяв збільшенню вартості її активів. Розраховувалося це в процесі систематичного списання ціни нагромаджених таким чином невідчутних активів (амортизація) в міру відрахувань з балансових рахунків компанії.

Однак цього було недостатньо для того, щоб виявити всі невідчутні активи корпорації. Існували також інші, менш очевидні фактори, які часто давали про себе знати лише після продажу підприємства. Наприклад, Л. Едвінссон і М. Мелоун наводять такий факт, коли загальна вартість активів компанії, виставленої на продаж, становила 2 млн дол., але покупець побачив у ній щось таке, за що варто було переплатити 200 тис. дол. Що ж це за додаткова вартість? Вона може визначатися постійністю покупців їхньої продукції, тим, що її назва широковідома і зароблена багаторічною працею на ринку, місцезнаходженням її магазинів і навіть характером її службовців. Усе це в сукупності становить те, що називається “доброю волею”. За всієї невизначеності поняття “добра воля”, його можна амортизувати з інтервалами від п'яти до сорока років. Так, покупець підприємства, про яке йшлося раніше, переплативши за нього 200 тис. дол., має списувати ці затрати протягом усього періоду його економічної діяльності. Усе це має вигляд далекий від реальності, в усякому разі не відповідає бухгалтерському обліку, який у свідомості людей пов'язаний з точністю та конкретністю. Тому спеціалісти з обліку докладають багато зусиль, щоб упорядкувати поняття “доброї волі”, створити нові правила і нові норми.

Це тим більш важливо, що з часом значення невідчутних активів зростає, а в деяких компаніях воно навіть перевищує значення відчутних активів. Це підтверджує більш як дев'ятиразове збільшення балансової вартості активів американських компаній. Таким чином, можна стверджувати, що на кінець ХХ ст. невідчутні активи отримали перемогу над відчутними. Це означає, що традиційна модель бухгалтерського обліку суперечить об'єктивній оцінці компанії, заважає економіці зберігати свою конкурентоспроможність за умов ринкової кон'юнктури, яка швидко змінюється.

Якими ж ціновими критеріями потрібно керуватися? Насамперед, це такі відомі категорії, як доходи і прибуток. Вони є кінцевою мірою успіху комерційного підприємства і водночас підсумком при оцінці вартості корпорації.

Л. Едвінссон і М. Мелоун порівнюють комерційне підприємство з деревом, в якому є видима частина, тобто стовбур, гілки, листя. Ця частина компанії оцінюється за ринковими умовами та за фінансовими звітами. Однак дерево має і невидиму частину, тобто коріння і сильне, і розгалужене. Виявляється, що саме коренева система визначає міцність дерева і якість плодів. Так само компанія має невидиму, невідчутну, приховану вартість, яка визначає організаційну структуру компанії, величину її фінансового капіталу тощо. Добрий догляд за “кореневою системою” – і компанія буде добре “плодоносити”; неувага до неї – “коріння” може засохнути, компанія з часом почне гинути, навіть якщо вона зовні виглядає добре.

Отже, зовнішня міцність оманлива. Слід враховувати також приховані цінності при розрахунках вартості компанії. Це особливо важливо на сучасному етапі, коли відбувається бурхливий технічний прогрес, швидко змінюється номенклатура вироблюваної продукції, посилюється конкуренція; за цих умов базові цінності компанії забезпечують не тільки виживання, а й успіх.

Компанія “Лотус”, яка була створена у 1980 р. і швидко стала провідним постачальником комп’ютерних програм, у тому числі інтерактивних електронних таблиць для обробки даних, зіткнулася з масою конкурентів, включаючи такого гіганта, як “Майкрософт”. І хоча згідно з балансом справи йшли добре і ціна була високою, проте гостра конкурентна боротьба виснажила компанію. Її реальна вартість, що вимірюється в категоріях інтелектуального капіталу, катастрофічно падала. Тим часом відбувся новий поворот. Фірма “Лотус” розробила комп’ютерні програми нового покоління, втілені у продукті Notes (електронні таблиці та супутні програми), який мав забезпечити зростання продуктивності організаціям, а керівництво фірми повністю переорієнтувалось на групову обробку даних. Вкладаючи кошти в розвиток продукту Notes у ті важкі роки, вона розробила програму збуту і розвитку, яка вирішила усі проблеми фінансової звітності корпорації.

Отже, коли фірма “Лотус” мала вигляд процвітаючої, насправді справи були погані, а коли її стан начебто похитнувся, невідчутні активи принесли їй справжній успіх. У 1995 р. “Ай-Бі-Ем” поглинула “Лотус”. Однак ринкова ціна останньої у 15 разів перевищувала її опубліковану балансову вартість. Компанія привабила мільйони клієнтів тим, що активно розробляла нові продукти та технологічні процеси, завоювала сильні позиції на ринку і створила популярні програмні продукти, насамперед Notes. “Ай-Бі-Ем” заплатила 3,5 млрд дол. за компанію, яка на папері коштувала всього 230 млн дол. Чому? Тому що компанія мала великі невідчутні активи – ринок постійних покупців, компетентність та високий професіоналізм персоналу, а головне – новаторські програмні розробки, на базі яких був створений продукт Notes, і передбачуваність керівництва, яке зробило на нього ставку¹.

Вироблення критеріїв оцінки вартості інтелектуального капіталу може виявитися епохальною подією. Із заміною попередніх цінностей новими людиною змінює і свою мету, і методи її досягнення. Загальне визнання ролі інтелектуальної праці обов’язково

¹ Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 434.

внесе корективи до нинішніх методів організації та управління комерційними підприємствами і призведе до перерозподілу інвестицій у світову економіку.

Концепція оцінки вартості інтелектуального капіталу подолає традиційне уявлення про докорінну відмінність комерційних підприємств від некомерційних. Це зовсім новий погляд на речі, який дасть нам можливість вперше в історії порівняти цінність усіх організацій та установ, що існують у суспільстві.

Нова міра вартості – інтелектуальний капітал і методи його оцінки охоплюють широке коло об'єктів, до яких входять і комерційні, і некомерційні, навіть урядові установи. Це може спричинити виникнення нової форми обміну, в якій ця міра вартості використовуватиметься з метою торгівлі.

Вартість структурного капіталу відбивається у балансі фірми у вигляді низки статей, які звичайно зазначаються як капіталізовані затрати на науково-дослідні та конструкторські розробки, або ціна, сплачена за окремі права інтелектуальної власності у вигляді ліцензії чи патенту. Придбані права власності, ліцензії, патенти, бази даних тощо повною мірою стають активами фірми, які відбиваються в балансі як її основні засоби.

Людський капітал як частина пасивів врівноважується лише “доброю волею”, яка відповідно до правил рахівництва є борговим зобов'язанням (віра акціонерів в успіх компанії, відданість клієнтів вибору продукції саме цієї фірми та довіра, яка зміцнює зв'язки між виробником і споживачем). Отже, “добра воля” – це суб'єктивна оцінка невідчутних активів фірми покупцями її товарів та агентами фондових ринків. Так чи інакше “добра воля” стає основним критерієм, покладеним в основу ринкової ціни компанії і так само, як людський капітал, не може бути визначена шляхом калькуляції об'єктивних вартісних показників.

Пошук інструментів і методик визначення вартості людського капіталу – завдання надто складне, бо нездійсненним є завдання інкорпорування в традиційну бухгалтерію суб'єктивних оцінок. Сучасні спеціалісти в галузі інтелектуального капіталу пропонують оцінювати його за непрямими, усередненими показниками, які мають грошове вираження.

Наявність у сучасних фірм невідчутних активів і пасивів виявляється як багаторазове перевищення ринкової ціни компанії, визначеної множенням ціни однієї акції на загальне їх число, над балансовою вартістю її відчутних активів. Розміри цього перевищення дають загальне уявлення про розміри “доброї волі”. Тому пропонується обчислення інтелектуального капіталу здійснювати так: з ринкової вартості вирахувати преїскурантну вартість акцій і отримати вартісну форму інтелектуального капіталу, тобто інтелектуальної власності та всіх інших нематеріальних активів. Є також інший варіант визначення вартості активів, які не можна побачити – шляхом підрахунку перевищення прибутку компанії, яка має інтелектуальний капітал, над прибутком компанії, яка застосовує ті самі відчутні активи, але не використовує невідчутних чинників. Наприклад, прибуток фірми, яка має торгову марку і тим самим створює відповідний імідж, вищий, ніж у її конкурентів.

Як показник використання інтелектуального капіталу в цілому використовується коефіцієнт Тобіна – відношення ринкової вартості активу до його відновної вартості. Для інтелектуального капіталу цей коефіцієнт є більшим від одиниці. Коли ко-

ефіцієнт Тобіна дуже високий, компанія отримує екстраординарні прибутки від використання цього виду активів. Це – свідчення переваг інтелектуального капіталу.

Якщо конкуренти використовують приблизно однакові постійні активи, але хтось один використовує щось додатково – людей, системи, покупців, то це приносить більший прибуток.

Методики і підходи до визначення вартості інтелектуального, або людського, капіталу недосконалі, бо орієнтовані на судження про суб'єктивні сподівання щодо динаміки грошових показників. Ця суперечність нагадує “зачароване коло”, в якому опинилися представники австрійської школи в економічній теорії: вони визначали суб'єктивну цінність благ через ціни, які об'єктивно склалися на ринку. Це коло було розірване теоретиками неокласичного напрямку шляхом синтезу теорії граничної корисності й теорії витрат. Очевидно, для визначення методів оцінки інтелектуального капіталу в балансі фірми можна піти шляхом поєднання об'єктивних вартісних показників, які добре відомі, та суб'єктивних індивідуальних оцінок.

Проблема оцінки сучасних компаній з урахуванням людського, або інтелектуального, капіталу як чинника підвищення їхньої ринкової ціни ускладнюється тим, що на практиці оцінки компаній, як правило, відхиляються від вартості їх реальних активів тільки через суб'єктивні сподівання учасників ринку. З початку 70-х років ХХ ст. в американській економіці випереджальне зростання ринкових оцінок корпорацій порівняно з їх реальними активами набуло стабільного характеру, на який не впливають навіть циклічні коливання економіки. Якщо до початку кризи 1973–1975 рр. середнє відношення ринкової вартості до балансової становило 0,82, то вже через 20 років воно зросло більш як удвічі і досягло значення 1,691.

Іноді це пояснюють великою роботою компаній, спрямованою на розвиток досконалих технологій та зміцнення свого інтелектуального потенціалу. Але це лише один бік справи. Насправді існує стійка залежність між тим, наскільки високотехнологічною є основна діяльність компанії, і тим, якою мірою її ринкова оцінка перевищує балансову вартість: якщо в ділових та соціальних послугах, охороні здоров'я, радіотрансляції та видавничому бізнесі, виробництві електронної техніки та опрацюванні інформації реальні активи компаній, як правило, не досягають і третини їх ринкової ціни, то в традиційних галузях – металообробці, автомобілебудуванні, різних напрямках добувної промисловості – цей показник часто становить чотири п'ятих. Разом з тим не можна не бачити, що ці середні величини не відбивають тієї обставини, що головним джерелом розриву служить індивідуальна діяльність керівництва кожної компанії, яка забезпечує акціонерам високі дивіденди і підвищує ринкові сподівання щодо її перспектив. Якщо компанія досягає значних успіхів, які забезпечують підвищення її конкурентоспроможності, то це зумовлює швидке зростання ринкової ціни її акцій. Так, коли фірма “Майкрософт” вийшла на ринок з програмою Windows 95, це забезпечило таке зростання ціни акцій, яке всього за чотири дні зробило ринкову ціну компанії більшою, ніж ринкова ціна “Боїнга” – найбільшого американського експортера¹. У 1997 р. “Боїнг”;

¹ *Иноземцев В. Л.* За пределами экономического общества: постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia, 1998. – С. 343.

який зберігав позиції найбільшого експортера, пропустив уперед і “Компак”, акції якого лише за III кв. зросли на 88 % у зв’язку з початком серійного виробництва нового мікропроцесора¹.

Якщо розглянути оцінку фірм електронної промисловості та виробництва інформаційного продукту, то співвідношення ринкової ціни і балансової вартості становило 0,45:1 для “Ай-Бі-Ем”; 1,35:1 для “Хью-лет Паккард”; 2,8:1 для “Інтел”; 9,5:1 для “Майкрософт”; 10,2:1 для “Raiters”; 13:1 для “Фракл”; 60:1 для “Netscape”. Здавалося б, показники вражають, але якщо взяти “Ай-Бі-Ем”, у якої найнижчий показник, то виявляється, що це зовсім не свідчення її низької ефективності. Достатньо зазначити, що інвестовані в неї на початку 1950-х років 10 тис. дол. оцінювалися на початку 1980-х років більш як у 13 млн дол. США.

Що ж таке успіхи діяльності компанії? Виявляється, що це зовсім інше, ніж було кілька десятиріч тому – не збільшення виробництва продукції, а швидке зростання вартості акцій, “акціонерної вартості”. Тепер це стало і головним завданням, і головним показником діяльності керівництва фірми. Збільшення ринкової капіталізації компаній шляхом реалізації “програм створення вартості”, “вартісних драйверів” (Value Drivers) дає можливість досягти зростання ринкової ціни більшості компаній від 50 до 100 % протягом двох–п’яти років. Якщо в індустріальному суспільстві головним було збільшення прибутку фірм, то в сучасному – головним є зростання ринкової оцінки фірми. Ось чому акції фірми “Netscape”, заснованої у 1944 р. з фондами в 17 млн дол., де застосовується праця трохи більше 50 працівників і не було прибутку від діяльності, лише протягом 1995 р. подорожчали з 28 до 130 дол. і довели нині ринкову оцінку компанії до 6,5 млрд дол.

Швидке зростання “нової економіки” зумовило те, що в останній чверті XX ст. у США сформувалась біржа нового типу NASDAQ, яка спеціалізується на нестійких акціях компаній, що розробляють нові технології. NASDAQ користується масивними базами даних та швидкісними системами зв’язку і являє собою, по суті, фондову біржу, але оперує лише даними, тобто інформацією, без торговельної площі і робочих місць брокерів. Зростання економіки, що базується на інформаційно-інтелектуальних технологіях, наприкінці XX ст. було досить бурхливим. Воно супроводжувалося також швидким збільшенням ринкових цін компаній цього типу. Але трапилось так, що у 2000 р. (з березня по грудень) американський індекс NASDAQ знизився на 52 %, французький Le nouveau Marche – на 64, а німецький Der Neuer Markt – на 71 %. Звичайно, падіння вартості акцій високотехнологічних компаній – це серйозний сигнал. Дехто з дослідників поспішив оголосити про гальмування і навіть про завершення цього процесу. Насправді ж йдеться про те, що розвиток навіть нового, прогресивного явища не можна спрощувати і зображати справу так, начебто зникли суперечності, циклічний характер прогресу. Необхідним є поглиблення наших знань про становлення і розвиток “нової економіки”.

Велике зростання цін на компанії “нової економіки” зумовило розрив між суб’єктивними оцінками вартості компаній та реальними показниками ціни їхніх активів. Протягом останніх десятиліть такий хід подій став правилом. Як підтверджує бри-

¹ Greider W. One World, Ready or Not: The Maniac Logic of Global Capitalism / W. Greider. – N.Y. : Simon and Schuster, 1997. – P. 22.

танська статистика, реальна ціна купівлі компанії у 1976 р. перевищувала попередню оцінку відповідної корпорації в середньому на 1 %, а в 1987 р. відхилення становило більш як 1,5 раза¹. Сучасні процеси на фінансових ринках свідчать про домінуючу роль суб'єктивних корисностей як чинників оцінки компаній. Корисність все менше пов'язана з реальними процесами виробництва благ матеріальних і нематеріальних.

За умов, коли основою оцінки стає навіть не поточна, а потенційна суб'єктивна корисність блага, ціни визначаються вже не сукупністю відомих чинників, що спостерігаються, а низкою обставин, які неможливо ні прогнозувати, ні скільки-небудь охарактеризувати. Відповідно і ризики, які сприймалися як очевидний негатив в умовах індустріального суспільства, нині стають не лише неминучим супутником, а й самим змістом ринкової активності².

Усі ці процеси призвели до того, що фінансовий і фондовий ринки нечувано відірвалися від реального господарського розвитку, а гроші замість того, щоб бути мірилом вартості, стали у кожній розвинутій країні "козирною картою" у політичній, соціальній та економічній грі. Протягом останнього десятиріччя ХХ ст. економічне зростання було меншим, однак на серпень 1997 р. індекс Доу-Джонса збільшився у 4,75 раза. Очевидно, що ці процеси відбуваються у руслі руйнації традиційних вартісних відносин.

Отже, в інформаційній економіці у міру перетворення знань та інформації на дедалі ефективніший чинник виробництва суб'єктивні оцінки зростають і при визначенні споживчих благ, послуг, і в балансових звітах фірм. Якщо корисність завжди відігравала більшу або меншу роль у формуванні основи ринкової ціни товару, виступаючи головним атрибутом споживчого попиту, то поширення ірраціональних уявлень про цінність активів компаній є новим феноменом, що цілком логічно впливає із загальних закономірностей становлення економіки знань.

Як окремі нематеріальні товари, так і здібності людини як основний зміст інтелектуального капіталу оцінюються у грошовій формі, хоча вони не мають вартості, яка завжди виступала основою ціни. І це не якісь збочення, а об'єктивний процес становлення постіндустріальної економіки, яка відкриває якісно нове за своєю природою постеконімічне суспільство.

¹ *Morrison I. The Second Curve. Managing the Velocity of Change / I. Morrison. – L., 1996. – P. 62.*

² *McTaggart J. M. The Value Imperative. Managing for Superior Shareholder Returns / J. M. McTaggart, P. W. Kontes, M. C. Mankins. – N.Y. : The Free Press, 1994. – P. 67.*

Розвиток вартісних відносин на сучасному етапі

7.1. ВЗАЄМОДІЯ ТЕОРІЙ ТРУДОВОЇ ВАРТОСТІ ТА ГРАНИЧНОЇ КОРИСНОСТІ

Системотворними елементами класичної та неокласичної економічних теорій є, відповідно, теорія трудової вартості та теорія граничної корисності. Саме вони визначають найглибші фундаментальні основи цих теорій, а їхнє співвідношення та взаємодія відіграють, напевно, вирішальну роль у синтезі класичної та неокласичної економічних теорій.

Тривалий час ці теорії існували як протилежні, між прихильниками їхніх методологічних підходів точилася гостра суперечка. Слід визнати, що для цього були підстави. Так, згідно з теорією трудової вартості вартість товарів визначається затратами суспільно необхідної праці, а за теорією маржиналізму – граничною корисністю благ. Перша теорія досліджує об'єктивні процеси, тобто об'єктивні відносини між людьми у процесі виробництва, а друга – спирається на суб'єктивну оцінку благ, на ставлення людини до речей.

Водночас не можна не звернути уваги на те, що ці теорії беруть за основу дослідження дві різні, але, зрештою, єдині складові товару. Перша виходить з вартості товару, яка характеризує не лише кількість затраченої праці, а й враховує якість товару – його споживчу вартість. Друга теорія за основу бере корисність речі, тобто її споживчу вартість, яка одночасно враховує і вартість товару, його ціну.

З розвитком економіки зростають роль і значення споживчої вартості, корисності речей, що відображається у підвищенні якості продукції. На перших етапах товарного виробництва якість товару була невід'ємним його елементом, який свідчив, що вартість товару, а значить його ціна, є об'єктивною. Товар має вартість саме тому, що він є споживчою вартістю, спроможною задовольнити певну потребу покупця. І якість товару, його споживча вартість оцінюється покупцем так само, як його кількість вимірюється, зважується тощо.

У процесі економічного розвитку змінюється і саме виробництво. Замість протистояння його матеріально-речових та осо-

бистісних факторів зростає роль матеріально-речових, науково-технічних факторів, накопиченої інформації. Замість масового виробництва посилюється його індивідуалізація, підвищується попит на модні речі. Це підносить роль і значення якості продукції та послуг, робить її відносно самостійним чинником зростання ефективності економіки, адже від якості засобів виробництва залежить їхня надійність і безперебійність у роботі, обсяги створюваного продукту. Якщо техніка неякісна, вона часто виходить з ладу, потребує ремонтних робіт. Суспільство і підприємці змушені збільшувати витрати, а ефективність економіки знижується. Цілковито зрозуміло, якість продукції відіграє велику роль у поліпшенні споживання населення, забезпеченні якості життя.

Відносна самостійність категорії “якість продукції” пов’язана і з тим, що для її поліпшення необхідні додаткові витрати, які забезпечують удосконалення конструкторських розробок, техніки і технології, організації виробництва та праці тощо. Господарська практика свідчить, що підвищення якості продукції, а значить додаткові витрати, є ефективнішими, ніж виробництво неякісної продукції. Якість продукції – категорія історична. Вона залежить від досконалості техніки і технології, рівня кваліфікації та майстерності працівників, організації та стимулів до праці. Це категорія економічна, бо вона зумовлена можливостями економіки, ринкового попиту. Це категорія не абсолютна, а відносна. На кожному етапі розвитку є економічні межі, за якими збільшення витрат заради підвищення якості продукції стає не вигідним, бо воно надто підвищує ціну і обмежує попит. Отже, розвиток економіки потребує врахування і вартості, і споживчої вартості, і ціни, і корисності речі.

Ці процеси взаємозв’язку і взаємодії вартості та споживчої вартості визначили необхідність синтезу теорій трудової вартості та маржиналізму, граничної корисності. Ще у 1890 р. М. І. Туган-Барановський видав працю “Вчення про граничну корисність господарських благ як причину їх цінності”¹, у якій висвітлив напрями вивчення проблеми цінності як з позиції теорії трудової вартості, так і з позиції маржиналізму, поєднавши основні положення обох теорій. Ці розробки М. І. Туган-Барановського є міцними методологічними підвалинами синтезу теорії маржиналізму і теорії трудової вартості.

Майже одночасно з працею М. І. Туган-Барановського у 1890 р. вийшла книга “Принципи політичної економії” відомого вченого-економіста А. Маршалла, в якій він намагався розробити універсальну економічну концепцію шляхом об’єднання різних економічних теорій. Найбільшою його заслугою, як вважають окремі дослідники, є створення синтетичної теорії, що поєднала елементи теорії трудової вартості і теорії граничної корисності². А. Маршалл, переборовши суперечність теорії граничної корисності й теорії факторів виробництва, зосередив увагу на розробці теорії ціни. Це збагатило науку поглибленим аналізом взаємозв’язку виробництва і обміну на основі функціонального методу дослідження.

¹ Туган-Барановский М. И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности / М. И. Туган-Барановский // Юридический вестник. – 1890. – № 10. – Т. 2. – С. 192–230.

² Історія економічної думки : навч. посіб. / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко та ін. – К. : Фенікс, 1996. – С. 144.

А. Маршалл розглядає ціну продукту як найважливіший елемент ринкової економіки. Сутність його підходу полягає у синтетичному поєднанні двох груп факторів, що впливають на ринкову ціну. З одного боку, є ціна попиту, яка формується під впливом попиту на товар і визначається корисністю продукту. Ця група факторів, як бачимо, ринкового походження. З другого боку, є ціна пропозиції, яка залежить від витрат виробництва, а тому пов'язана з процесом виробництва. Середню ціну (вартість) А. Маршалл трактує як результат ціноутворення, коли на ринку перетинаються ціна попиту і ціна пропозиції.

А. Маршалл вважав, що дія попиту і дія пропозиції при встановленні ціни рівнозначні в умовах вільної конкуренції. Він визначив умови, необхідні для переведення попиту в ціну. Граничною ціною попиту стає ціна, за яку було придбано останній товар. А. Маршалл вивів головний закон попиту: необхідна кількість товару збільшується із зменшенням ціни і зменшується з її підвищенням. Він пов'язав з ціною товару його еластичність. Із співвідношення ціни і корисності вивів поняття споживчого надлишку, що становить додаткову суму до сплачуваної ціни, яку споживач згоден заплатити замість того, щоб відмовитися від речі.

А. Маршалл виходить з того, що сили попиту і пропозиції діють цілком вільно, що підсумкова ціна має бути ціною рівноваги. Визначають її з боку пропозиції граничні витрати, а з боку попиту – гранична корисність. Витрати на виробництво граничної одиниці товару і виручка від його продажу будуть однакові. Кожний із факторів виробництва – земля, праця, капітал і організаторські здібності – мають ознаки попиту і пропозиції, а їхнє використання визначається загальними умовами попиту відносно пропозиції. Кожний з факторів виробництва використовується до моменту, коли його гранична продуктивність дорівнюватиме його граничній вартості.

На жаль, ця проблема досі залишається не розв'язаною і дискусійною. І це не випадково, адже вартість – об'єктивно загальне, специфічне суспільне поняття, яке виражає властивість суспільних благ і робить їх реально порівнянними. Якщо вартість визначає однакісну кількісну характеристику благ, то корисність є різноякісною визначеністю благ, різноякісних корисностей, властивостей товару. Виходячи з протилежності цих категорій, окремі вчені роблять висновок, що "питання про синтез теорії трудової вартості і теорії граничної корисності... сама його постановка є некоректною, беззмістовною, ірраціональною"¹.

Які аргументи існують на користь цього висновку? Оскільки корисність, як пише автор цитованого дослідження, "покликана бути теоретичним "опонентом" вартості", то вона мусила б забезпечити порівняння, сумірність благ. Втім, "різномісні речі безпосередньо співвимірюватися не можуть" і "спроби вимірювання корисності та співвимірювання благ за критерієм останньої зазнали невдачі". Людину у процесі купівлі-продажу цікавить насамперед споживча вартість, вона шукає певну річ, а вже потім порівнює ціни на неї у різних місцях. Тому хоче цього хтось чи ні, а корисність речі, її споживча вартість відіграють певну роль. Вже у період панування теорії трудової вартості Є. Б. Кондільяк писав, що цінність не є чи-

¹ Хубиев К. Еще раз об "экономиксе": не сотвори себе кумира / К. Хубиев // РЭЖ. – 2000. – № 5. – С. 108.

мось притаманним певній речі, а відображає наше уявлення про її корисність і про те, наскільки вона відповідає нашим потребам. Тому застосування одного критерію – співвимірювання благ – і до теорії вартості, і до теорії корисності не може вичерпати змісту цих теорій, значення вартості і корисності в економічному житті.

Предметно ця відмінність виявляється у тому, що, по-перше, для політекономії ключовою категорією є вартість (саме на її основі здійснюється сутнісно-філософське пояснення економічного розвитку), для “економікс” – ціна, завдяки якій розкривається світ економіки з функціонального боку.

По-друге, у класичній політичній економії ключове місце відводиться соціально-класовим відносинам. Для неї важливо виявити, як розподіляється у суспільстві власність і влада, як формуються економічні інтереси індивідів та різних соціальних груп. “Економікс”, навпаки, соціально нейтральний, для нього головна проблема – обмеженість ресурсів, якими оперують основні агенти виробництва – продавці і покупці. Ось чому головні зусилля зосереджено в галузі пошуку рівноваги попиту і пропозиції через конкуренцію.

По-третє, дисципліни, які розглядаються, по-різному бачать об’єкт вивчення. В “економіксі” він описується за допомогою виокремлення його рівнів: мікро- та макроекономіки, а також інтереекономіки (світового господарства). Об’єкт політекономічного дослідження виступає в іншій структурній формі: він базується на відтворювальному принципі, який відображає рух продукту по стадіях (від виробництва через обмін і розподіл до споживання). Варто зазначити, що відтворювальний підхід більшою мірою відповідає пізнанню реальних відмінностей економічних процесів, розмежуванню відтворювальних фаз. Водночас виокремлення макро- і мікроекономіки не є ідеальним. Втрачається загальна логіка вивчення ринкового господарства.

Як бачимо з наведеного порівняльного аналізу, відмінності між класичною і неокласичною (“економікс”) теоріями доволі істотні. І кожна з них не може бути визнана ідеальною¹.

К. Хубієв, з одного боку, заперечує “економікс” як науку, всіляко аргументує “несинтезованість” теорії вартості і теорії корисності, а потім критикує тих, хто використовує “несинтезованість” згаданих теорій, щоб довести несинтезованість класичної теорії та “економіксу”. Він обурюється з приводу того, що “чомусь не допускається постановка питання про синтез останніх у будь-якій іншій площині”². Отже, дослідник, заперечуючи синтез теорій вартості і корисності, все ж допускає можливість синтезу класичної теорії і “економіксу” в інших площинах. Які ж ці площини? “Синтез, – пише він, – може розглядатися і в напрямку поглибленого проникнення категорії вартості у різні теорії маржинального сенсу, і в плані широкого використання маржинальних методів у класичній теорії”³.

¹ На нашу думку, найкраще визначено відмінності між цими двома науками у статті В. Рязанова. Див.: Рязанов В. Како́й быть базовой экономической дисциплине в вузах / В. Рязанов // РЭЖ. – 1996. – № 11–12. – С. 76–84.

² Хубиев К. Еще раз об “экономиксе”: не сотвори себе кумира / К. Хубиев // РЭЖ. – 2000. – № 5. – С. 108–109.

³ Там же. – С. 109.

Виникає питання: коли йдеться про “глибоке проникнення категорії вартості в теорії маржинального методу” і про “широке використання маржинальних методів у класичній теорії”, хіба це не синтез теорії вартості і теорії корисності? Та про це далі. Поки що наведемо висловлювання К. Хубієва: “Одночасний рух по цих двох лініях (див. вище. – *Авт.*), можна сподіватися, забезпечить наближення до головної мети – створення економічної теорії вищого рівня”¹. Отже, автор статті, який спочатку нищівно критикував “економікс”, доводячи його методологічну неспроможність, зрештою, дійшов висновку, що синтез класичної теорії та “економіксу” наближає до головної мети – створення якісно нової економічної теорії.

У цій самій статті є чимало визнань, які цілком відкидають твердження про “несинтезованість теорій вартості та граничної корисності”. Так, теорія вартості, “контрабандно” опинившись в “економіксі”, заснованому на маржиналізмі... міцно та багатоаспектно там облаштувалася...”². До того ж “визнання вартості як універсальної предметної категорії сприяє реалізації потенційної універсальності маржинального методу”³. “Звільнений від обмеженої неспроможної ідеї корисності та збагачений теоретичним змістом всезагальної категорії товарного господарства, цей метод демонструє непересічні можливості”⁴. І нарешті, дослідник зазначає: “Благодатним полігоном використання можливостей маржинального аналізу є заснована на вартості теорія земельної ренти; те саме можна сказати і про теоретичні сюжети, пов’язані із законом тенденції норми прибутку до зниження, з динамікою меж робочого дня та ін. Неважко показати, що скрізь, де застосовується маржинальний метод дослідження з використанням грошової форми вимірів та оцінок, так чи інакше використовується вартісна основа цієї всезагальної форми та універсального засобу порівнянності благ”⁵.

К. Хубієв ґрунтовно розкриває роль маржинальної теорії, підкреслює, що “цей метод демонструє непересічні можливості”. І хоча, на його думку, універсальна застосовуваність маржинальної методології “не абсолютна”, але головними у “маржинальній революції” стали ідеї, що стосуються динаміки норми заміщення у процесах, які гранично змінюються і широко використовуються у вирішенні оптимізаційних питань. Маржинальні методи застосовуються у мікроекономіці ширше, ніж у макроекономіці. Отже, автор статті краще, ніж будь-хто, розкрив напрямки, де теорія корисності, маржинальний метод виявляються з високою ефективністю. Відтак, він заперечує власну тезу про те, що навіть постановка питання про синтез теорії трудової вартості і теорії граничної корисності неприпустима.

Насправді синтез теорії трудової вартості та теорії граничної корисності дає можливість розкривати причинно-наслідкові та функціональні зв’язки в економіці, природу соціально-економічних явищ і шляхи та методи ефективного функціонування економіки.

¹ Хубієв К. Еще раз об “экономиксе”: не сотвори себе кумира / К. Хубієв // РЭЖ. – 2000. – № 5. – С. 108.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

У сучасному світі, коли розвинуті країни перейшли до постіндустріального суспільства, коли панівною стає сфера послуг, а визначальну роль відіграють інформаційно-інтелектуальні технології, теорія маржиналізму виходить на перший план. Теорія ж трудової вартості за всієї її важливості у постіндустріальному суспільстві, коли матеріальне виробництво, його питома вага значно зменшуються, потребує нових оцінок і підходів.

Україна поки що залишається на стадії індустріального суспільства, а отже, матеріальному виробництву належить визначальна роль в її економіці. Тому теорія трудової вартості посідає панівне місце. Втім, перехід на новий технологічний спосіб виробництва, на інтенсивний тип розвитку потребує істотного підвищення якості продукції як важливого чинника зростання ефективності виробництва. За цих умов синтез теорії трудової вартості та теорії маржиналізму має не лише теоретичне, а й практичне значення. Адже він забезпечує поєднання глибинних основ та функціональних форм.

7.2. ВАРТІСТЬ, СТВОРЕНА ЗНАННЯМИ

Як визначити вартість, створену знаннями? Більшість економістів і соціологів зображують цю категорію як продукт освіти або сфери інформації і характеризують її в контексті переходу від матеріальних цінностей до нематеріальних. Т. Сакайя називає такий підхід “спрощеним”, хоча насправді це явище належить до “найбільш масштабних соціальних перетворень”. Сфери освіти та інформації займаються реалізацією товарів, що містять у собі елементи вартості, створеної знаннями. Попит на створену знаннями вартість задовольняється продукцією, в якій вона знаходить вираження, зокрема, в неповторному дизайні. Т. Сакайя наводить приклад: якщо ви купуєте краватку усесвітньо відомої фірми “Гермес” або “Дорнхіл”, то вона коштуватиме понад 20 тис. єн. Якщо ви купите звичайну, “не фірмову” краватку, вироблену з такого самого матеріалу, вона обійдеться в 4 тис. єн, тобто у п’ять разів дешевше. В чому ж річ? Краватки, виготовлені з одного й того самого матеріалу, не відрізняються за затратами енергії чи ресурсів, розмірами, оздобленням, наприклад вишивкою. І що цікаво, багато людей охоче купують ці краватки, незважаючи на те що вони значно дорожчі. Отже, та обставина, що фірмова краватка коштує 20 тис. єн, отримує соціальне визнання. Цей вибір є носієм цінності, яка виходить за межі витрат, пов’язаних з її виготовленням. У свідомості людей укорінилося, що ця фірма має сталий імідж як виробник висококласної продукції, що її неперевершений дизайн втілює колективну мудрість усіх тих, хто пов’язаний з фірмою, що виготовляє цю продукцію. Тобто, вартістю, що створена знаннями, володіє фірмова назва, а рішення покупця про придбання цієї продукції відображає схвалення накопиченої колективної мудрості її виробників¹.

Таку саму вартість, створену знаннями, мають виробни, пов’язані з важливими технічними винаходами або унікальними новими матеріалами, чи такі, що мають

¹ Сакайя Т. Стоимость, созданная знанием, или история будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. А. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 340, 371.

властивості, які поки що відсутні в інших видах продукції. У тому разі, якщо загально визнано, що той чи інший товар має неповторні технічні характеристики, його продажна ціна в багато разів перевищуватиме його собівартість. Виробникам нерідко вдається в 2–3 рази збільшувати первісно встановлену ціну на деякі види продукції тільки завдяки тому, що в них демонстративно включено унікальні матеріали в окремій невеликій, але такі елементи, які є “на виду”. Існують товари, спеціально орієнтовані на нестримне бажання споживача володіти найсучаснішою технологією: за те, що вони здатні виконувати будь-яку малозначущу функцію, яку інші забезпечити поки що не можуть, ціни на них встановлюються цілком сюрреалістичні. В таких галузях, як сервіс та організація дозвілля, можна також знайти багато прикладів того, як маркетинг унікальної послуги здійснюється з величезним успіхом, незважаючи на встановлену на неї надвисоку ціну. Кожний з прикладів свідчить про те, наскільки важливе значення надається сьогодні створеній знаннями вартості. Той факт, що люди почали цінувати вартість, створену знаннями, не означає, що їх перестав цікавити матеріальний бік речей. Навпаки, значення матеріальних товарів як носіїв створеної знаннями вартості безспірно. Завдання полягає в тому, щоб визначити той ступінь, на якому значення цієї нової цінності береться до уваги при визначенні того, скільки коштує той чи той продукт. Треба зазначити, що в індустріальному суспільстві ціни на певні товари, такі як вироби мистецтва, предмети високої моди, прикраси або сучасні технології, можуть бути або в дуже малому, або в зовсім не значному ступені пов’язані з базовими витратами на використанні матеріали чи на виготовлення цих товарів. Їх виробники зуміли встановити на них значно вищу ціну, ніж та, яка відповідала б їх собівартості. Такі товари володіють елементами створеної знаннями вартості¹.

Однак така продукція трапляється рідко і є винятком із загального правила. В постіндустріальному суспільстві все буде побудовано на вартості, створеній знаннями, основна частка ціни тієї чи іншої продукції складатиметься з чинників, пов’язаних із створеною знаннями вартістю. Виробники, які прагнуть створювати продукцію за високими цінами, втілюватимуть в неї якнайвищу вартість, створювану знаннями.

Все це суттєво змінить перебіг подій. Так, відбудеться перехід від масового виробництва стандартних товарів до системи, що сприятиме випуску великого різновиду товарів, кожний вид яких обмежуватиметься невеликими партіями. Наявність у товарі створеної знаннями вартості визначатиме відмінність його від іншої продукції, що є на ринку. Переваги, які дають ці товари, спонукатимуть поширення таких товарів і посилення конкуренції на ринку. Все це зумовить посилення диверсифікації різних видів продукції та зниження витрат на їх розробку й виробництво. В кінцевому підсумку конкуренція прискорить реалізацію товарів, зумовить інтенсифікацію розробки нових товарів, технічних новинок, створення якісно нових товарів з неповторним поєднанням різних функцій, перетворить

¹ Ми наводимо скорочений виклад книги Т. Сакаїї, яка, на думку В. Іноземцева, є “...прикладом новаторського дослідження, яке серйозно розширює наші уявлення про сучасне суспільство. За своєю послідовністю, обґрунтованістю доказів і переконливістю викладу вона вигідно відрізняється від багатьох робіт сучасних західних авторів з цієї проблематики”.

створену знаннями вартість на товар одноразового використання, який треба швидко замінити.

Т. Сакайя вважає, що вартість, створена знаннями, за своїм характером потребує вищою мірою суб'єктивованого суспільства, оскільки інакше вона не зможе отримати свого визнання. В індустріальному суспільстві сировина, ресурси та інші товари, як правило, мали стабільну вартість. Матеріальні блага характеризувались однаковим використанням, отже, їхня корисність і цінність, навіть за деяких змін залежно від попиту й пропозиції, залишались відносно стабільними. Ціни незалежно від того, чи вони зростали, чи падали, з часом поверталися до своєї вартості. Щодо вартості, створеної знаннями, то її рух зовсім інший. Фірмова краватка, коли вийде з моди, потрапляє на розпродаж і продається за нижчою ціною. Інакше кажучи, вартість, створена знаннями, за яку ще вчора споживач згоден був платити ціну у п'ять разів більшу, нині майже повністю втрачає свою цінність. Ні в кого не може виникнути думка скупити ці краватки за низькою ціною, оскільки вони вже ніколи не повернуть собі високої ціни. Навпаки, їхня ціна буде лише знижуватися.

Отже, фірмовий, модний товар втрачає практично всю свою вартість. Т. Сакайя зазначає, що якщо ми спробуємо трактувати цей феномен як зменшення ціни, це буде означати некоректну постановку питання. Той факт, що схожа краватка все ще продається за ціною 4 тис. єн, зумовлений витратами на матеріал, використаний на її виготовлення. Однак вартість, що створена знаннями і знайшла своє вираження у крої та кольорі цієї краватки, впала до нуля. Це відразу стає очевидним, якщо розглядати крій і колір як самостійні чинники.

Такі тенденції властиві також новим технологіям. Створення й використання ефективної технології забезпечує високі прибутки, але поява нової, ще більш досконалої технології неминуче перетворює першу на застарілий товар, який знецінюється. Коли транзистори отримали повсюдне визнання, вартість радіоламп впала до надзвичайно низького рівня. Поява реактивних двигунів також зумовила значне знецінення гвинтових моторів. З розвитком тестових процесорів цінність технології, пов'язаної з виробництвом друкарських машинок, швидко знизилася до нульового рівня. Комп'ютерне програмне забезпечення нерідко втрачає свою вартість за один-два роки. Якщо не відбудеться нічого виняткового, ці товари вже ніколи не отримають другого життя.

Усвідомлення факту, що створена знаннями вартість складається, як підкреслює Т. Сакайя, з великого набору чинників, що швидко змінюються, має визначальне значення для розуміння того, чому вона не має ніякого прямого і навіть опосередкованого стосунку до витрат, пов'язаних з її створенням.

Отже, на відміну від вартості звичайних товарів, ціни на які можуть істотно коливатися вгору і вниз, проте все-таки повертатися до своєї основи, вартість, створена знаннями, спочатку забезпечує високе зростання цін, що робить вигідним і навіть дуже вигідним виробництво цієї продукції, однак із закінченням моди чи створенням більш досконалої продукції її ціна безповоротно падає. Доля творців вартості, створеної знаннями, перебуває у прямій залежності від долі створеного товару. Наприклад, фірма запрошує конструктора, дизайнера чи якусь іншу творчу особу, яка забезпечує великий успіх, і гідно її винагороджує. З часом втрата

майстром творчих досягнень відкидає фірму, вона втрачає свій імідж і, як правило, позбавляється цього майстра. Треба зазначити, що такі процеси властиві також розробці нових технологій та створенню нової продукції, у тому числі творів мистецтва. Тимчасовий характер створеної знаннями вартості відображає перехідний характер самого творчого процесу.

У суспільстві, основними ознаками якого є величезна багатоманітність благ та перехідний характер їх цінності, економічне середовище стане жорстким і безжалісним, а психологія ринку буде зводитися до девізу: “перемога або смерть”, що означатиме загибель недостатньо енергійних або працюючих без належного блиску фірм. Саме цей процес найжорсткішої конкуренції, де переможцю дістанеться по-справжньому ласий шматок, а той, хто програє, втрачає все, здатний слугувати засобом, який дасть змогу суспільству домогтися ще більших досягнень.

Вартість, створена знаннями, має унікальну особливість: вона створюється індивідуалізованими зусиллями людей. У суспільстві, яке базується на ній, є тенденція до об'єднання праці й засобів виробництва. Ця обставина надзвичайно важлива. Адже первісне нагромадження капіталу, яке передувало промисловій революції, супроводжувалось відокремленням людей та їх праці від засобів виробництва, що спричинило виникнення нової соціальної структури суспільства. Ті, хто втрачали засоби виробництва, ставали найманими робітниками, а ті, в чиїх руках засоби виробництва зосереджувались, – капіталістами.

В середні віки землероби за допомогою власних знарядь обробляли землю, яку їм надавали. Ремісники володіли необхідними інструментами, торгівці або торгували у власних лавках, або на власних конях і підводах розвозили свої товари. Отже, в цей час панували такі умови господарювання, за яких той, хто володів працею, володів землею та знаряддями її обробки і здійснював виробництво. Це означає, що промислова революція не тільки забезпечила технічний переворот, створення машинної техніки, а й здійснила відчуження робітників від засобів виробництва, докорінне перетворення суспільства. Імпульс був настільки великим, що винайдення двигуна внутрішнього згорання, поява електроенергії, зародження хімічної промисловості посилили ці процеси, які призвели до докорінного перетворення соціальної структури суспільства.

Концентрація засобів виробництва, зростання їхньої потужності потребували концентрації капіталу, об'єднання індивідуального капіталу. Все це сприяло повному формуванню індустріального суспільства.

Постіндустріальне суспільство суттєво змінює ситуацію. Дизайнеру непотрібні якісь могутні засоби виробництва, він обмежується робочим столом, олівцями, лекалами та іншими простими інструментами. Фотографу потрібен фотоапарат, оператору – відео- або кінокамера. Розробникам програмного забезпечення достатньо персонального комп'ютера. Ціна таких знарядь порівняно невисока. Навіть корпорації зі створення нових технологій прагнуть не мати якихось великих лабораторій, а навпаки, обмежуються середніми і навіть невеликими за розміром науково-дослідними центрами. Технологічний прогрес досягається не “великою наукою” з властивими їй величезними будівлями із складним устаткуванням, а розробкою

таких концепцій технологій, які забезпечують диверсифікацію, ефективність та оптимальну взаємодію багатьох функцій.

Проте за всіх умов матеріально-технічного забезпечення науки і виробництва, основним засобом примноження вартості, створеної знаннями, є розум людини, яка вкладає у виробництво якнайбільше знань, досвіду, винахідливості. Створення знаннями вартості – це процес, за якого праця й засоби виробництва є нерозривно пов'язаними. Людина стає головним засобом виробництва.

Т. Сакайя вважає, що збільшення чисельності працівників, пов'язаних із виробництвом вартості, створеної знаннями, суперечність між працею і засобами виробництва, народжена й закріплена в індустріальному суспільстві, поступово буде долатися. У постіндустріальному суспільстві утвердиться нова система господарювання, за якої ці два елементи гармонійно зіллються і становитимуть єдність. Тим самим створюються якісно нові умови для розвитку і людини, і економіки. Це означає, що утверджується суспільство нового типу, для якого характерні нова технологія і нове становище людини у виробництві і в суспільстві, нова соціальна структура. Т. Сакайя називає ці перетворення *knowledge-value revolution*. Ще в середині 1980-х років індустріальні галузі в Японії опинилися в умовах кризи, як він висловлюється, “увійшли в штопор”. Споживчий попит на фірмові товари та продукцію найвищої якості злетів угору. Максимально збільшився попит на продукцію, яка виробляється у багатоманітних варіантах, причому час на випуск кожного з них все більше скорочується. Т. Сакайя зазначає, що станом на 1990 р. основна економічна проблема Японії полягала в тому, що вона не мала системи і можливостей для ефективної диверсифікації благ, які вироблялись, щоб забезпечити задоволення все більш конкретного та багатоманітного споживчого попиту. Соціальна структура Японії, яка ідеально відповідала умовам масового виробництва, погано задовольняла потреби культивування такого типу індивідуалізованої творчості, яка забезпечує розробку різних форм вартості, створеної знаннями, і ефективну конкурентоспроможність нових товарів.

Американський досвід другої половини 80-х років ХХ ст. дещо відрізнявся від японського. Хоча американська промисловість отримала конкурентні переваги на світовому ринку, показники продуктивності та зайнятості не досягли рівня, якого чекали. Навіть після падіння курсу долара зростання зайнятості та продуктивності праці в основному обмежилися тими галузями економіки, де “білі комірці” були пов'язані з виробництвом вартості, створеної знаннями: наукові дослідження й розробки комунікацій, інформаційна індустрія, фінанси, нерухомість, конструкторські бюро. Америка на той час більше просунулась, ніж Японія, на шляху виробництва створеної знаннями вартості. Тому молоді люди, які вступали у світ праці, не були зацікавлені у виробництві звичайної продукції, їх більше приваблювала творча праця.

Спосіб життя, пов'язаний з максимальним споживанням, який нещодавно був свідченням гарного смаку, показником досягнень індустріального суспільства, почав втрачати свою привабливість. У суспільній думці все більше утверджувалось переконання, що матеріальний достаток має свої межі, що має бути межа і виробництву, і споживанню.

Соціалістичні країни, які адміністративними методами намагалися сформувати поведінку людини за законами об'єктивної раціональності, виявились неспроможними сприйняти створювану знаннями вартість, що значною мірою спирається на суб'єктивні чинники, та диверсифікувати споживчий попит, характерний для постіндустріального суспільства.

У процесі переходу до постіндустріального суспільства з другої половини 80-х років ХХ ст. створена знаннями вартість істотно зростає і набуває поширення, вона стає головною умовою економічного зростання та засобом забезпечення корпоративних прибутків. Розвиток комп'ютерних комунікацій розпочався з кінця 1960-х років і супроводжувався мініатюризацією самих комп'ютерів, їхньою диверсифікацією та зростаючою економічністю, що визначило появу нових технологій, масове їх поширення в таких галузях, як організація дозвілля та сервісний сектор. У 70-х роках ХХ ст. прогнозувалися створення "комп'ютерного суспільства", яке мало базуватися на ідеї центральної ланки у вигляді суперкомп'ютерів, та їх зв'язок з мережею терміналів, які охоплюють усю країну. Насправді інновації пішли іншим шляхом, було створено персональний комп'ютер. Все це зумовило в 1980-ті роки швидкий розвиток і масове поширення комп'ютерно-комунікаційних систем, їх впровадження у низку незвичних галузей. Збуджувальним мотивом такої моделі прогресу, вважає Т. Сакайя, виявилася зміна смаків та етичних принципів людей, які спиралась на міцніюче переконання в тому, що матеріальні ресурси мають обмежений характер, тобто вичерпуються.

Вплив сучасних комп'ютерно-комунікаційних технологій на суспільство за своїм характером істотно відрізняється від впливу, який раніше справили на нього двигун внутрішнього згорання, електрика та хімічна промисловість. Винаходи минулого відповідали переважаючому в той час прагненню до кількісного збільшення матеріальних благ. Нині більшість технічних інновацій спрямовано на зменшення залежності від матеріальних цінностей шляхом забезпечення дедалі більшої їх диверсифікації та зростання масштабів інформаційних послуг. Саме такий характер мають інновації, які забезпечують зростання значення вартості, що створюється творчими знаннями.

Створена знаннями вартість генерується через суб'єктивну діяльність людей і діяльність суспільства в цілому, які поступово поширюються. Ці види діяльності відрізняються нестійкістю та швидкими змінами, особливо в суспільствах, де існують свобода вираження думок і гігантські інформаційні системи. В них те, що сьогодні панує, завтра може втратити цінність, звестись нанівець. Традиційна ринкова економіка, що базувалася на вартості, як правило, була незалежна від чинників суб'єктивного характеру. Врахування цього зрушення має величезне значення для будь-якого господарюючого суб'єкта, налаштованого ефективно діяти або навіть просто виживати в сучасному конкурентному середовищі.

Т. Сакайя вважає, що одним з важливих для нового суспільства чинників є те, що прагнення володіти все новішими матеріальними благами починає слабшати. Він підкреслює, що характерною ознакою сучасного суспільства є не сам факт значного поширення знань, а те, що вони безпосередньо втілюються в більшості створюваних у суспільстві благ, і в такий спосіб економіка перетворюється на систему,

яка функціонує на основі обміну знань та їх взаємної оцінки. Як може бути встановлена ціна у випадку, коли відсутній зв'язок з витратами? Т. Сакаїя відповідає, що в цій ситуації вона... формується споживачами залежно від того, яке в них складається уявлення про "відповідну" ціну.

Крім затрат, існує низка чинників, які формують у споживача відчуття того, що та чи інша оцінка "правильна". Одним з них є ціна альтернативних видів продукції. Певну роль відіграють уявлення, які суспільство приймає як такі, що відповідають здоровому глузду, а також реклама, відгук засобів масової інформації, престиж тієї чи іншої продукції серед тих, хто формує суспільну думку.

Продукція таких витрат народилась із спроб передбачити чисельність людей, які відвідують ті чи інші заходи. Згідно з гравітаційною моделлю, яку використовують для прогнозування розподілу учасників подій або покупців у магазинах, число споживачів, які прибувають, обернено пропорційне відстані (в даному контексті поняття відстані має дуже широке значення). Однак досвід Японії свідчить, що ця модель не спрацьовує, оскільки з віддалених областей з'являється більше споживачів, ніж їх слід було чекати відповідно до розрахунків, зроблених за такою формулою. Ось чому нова прогностична модель включає константну величину, яка відображає витрати вибору.

Людина, яка вибирає ту чи ту форму споживання, змушена відмовлятися від іншої, альтернативної форми, що завжди супроводжується психологічними втратами. Це і є витрати, пов'язані з прийняттям рішень. В умовах бідності, коли споживач не має багатого вибору, такі витрати виявляються незначними порівняно з фінансовими. У багатому суспільстві витрати, пов'язані з прийняттям рішень, виявляються важливим чинником, що визначає поведінку споживача. І хоча нині в людей достатньо грошей, необхідність вибору між значною кількістю альтернатив, які відкриваються перед споживачем, роблять такий вибір складним, а значення витрат, пов'язаних з прийняттям рішень, має тенденцію до зростання. Час і репутація для багатьох споживачів почали відігравати навіть більше значення, ніж гроші. Тому ті, хто прагне до збільшення обсягу збуту своєї продукції в умовах диверсифікованого суспільства, яке базується на створеній знаннями вартості, повинні приділяти більше уваги скороченню зусиль, спрямованих на прийняття рішень, ніж зменшенню фінансових витрат покупця через систему знижок.

Психологічні витрати можуть бути дуже високими. Наприклад, якщо всі діти ходять в школу, а чиясь дитина хоче її покинути, то батьки докладають великих зусиль, щоб схилити дитину до іншого рішення. Т. Сакаїя зазначає, що все це робиться тому, що фінансові витрати, пов'язані з продовженням навчання, перевершуються психологічними втратами, викликаними припиненням навчання. Витрати вибору виявляються у даному випадку від'ємною величиною. Такі чинники мають бути враховані в майбутньому мікроекономічному аналізі проблем вартості та ціноутворення.

Вартість, створена знаннями, надає товарам і послугам індивідуалізованого характеру, тому збільшення її виробництва призводить до появи на ринку нескінченної кількості різних видів продукції. В суспільстві, яке базується на такому виробництві, ціна продукту та обсяг його продаж значно збільшаться, якщо спожи-

вачу вдасться нав'язати уявлення про те, що цей продукт є результатом нових технологій, має унікальні функції, відповідає потребам людей з тонким смаком, є останнім "криком моди". Ціна іноді може бути в кілька разів вищою від обсягу витрачених на виробництво певного блага коштів, а різниця формуватиметься внаслідок уявлень споживача.

Будь-який прорив на ринку, досягнутий завдяки випуску нового, створеного знаннями продукту, закінчиться, щойно інші виробники зможуть знайти більш ефективний варіант. Все це забезпечує зростаючу диверсифікацію продукції за зниження обсягу випуску кожного продукту або товарної партії, призводить до зменшення або усунення переваг, яких було досягнуто в індустріальному суспільстві завдяки великим масштабам, змінить саму основу конкуренції між корпораціями, а отже, внутрішню структуру компаній майбутнього та принципи управління ними.

Виробництво створеної знаннями вартості вносить зміни, пов'язані з чинником часу. Адже строк життя нових продуктів ставатиме все коротшим. Це прискорює технологічні зміни, а мода на ті чи інші товари буде утримуватися завдяки вдосконаленню однієї і тієї самої продукції. Суспільство, засноване на створеній знаннями вартості, створить світ, в якому одноразове використання знань буде доведене до крайніх меж.

Звеличення іміджу продукції, в якій сконцентровано втілення могутнього інтелекту, мудрості, знань та вміння, призводить до того, що вона може мати функції, які споживач навряд чи зможе використати сповна. Це буде стимулювати випуск нових благ. Діяльність, спрямована на створення знаннями вартості, із заняття вузького кола технократів поступово перетвориться на звичайну щоденну справу, ординарне заняття пересічних громадян.

Уже тепер люди, які мають обмежені навички в роботі з комп'ютером, займаються створенням програмного забезпечення та дизайном. Ще вчора це було здобутком інтелектуалів, а сьогодні доступно пересічній людині. Звичайно, це не повинно вихолощувати складну роботу зі створення знаннями вартості. Із зростанням нового виробництва зростатимуть лави творців-інтелектуалів і все більше цієї продукції буде створюватися на масовій основі людьми, які не мають неординарного інтелекту.

В індустріальному суспільстві створена знаннями вартість є справою небагатьох, а в постіндустріальному вона стає надбанням широких верств. Так, в індустріальному суспільстві сенс існування реклами полягав у тому, що вона давала можливість збільшувати обсяг продажу товарів, знижувати витрати в розрахунку на одиницю продукції, реалізувати переваги масштабу поширення матеріальних благ.

У постіндустріальному суспільстві основна функція реклами полягає не в поширенні матеріальних благ, а в спонуканні представників основної соціальної структури більш високо цінити (як у соціальному, так і у фінансовому аспектах) той чи той вид продукції. Отже, реклама розширює обсяг створеної знаннями вартості, яку утримує певне матеріальне благо чи послуга, а вартість, яка створюється рекламою, спроможна незалежно суб'єктивно існувати.

Технологія і дизайн також виступають у формі створеної знаннями вартості, яка може бути перетворена на матеріальні товари. Однак створення такої форми

необов'язково означає зниження виробничих витрат через збільшення обсягу продаж, а навпаки, створена знаннями вартість, яка забезпечується завдяки творчій технології або дизайну, властива самому продукту. Вартість елементів дизайну або технології в цьому випадку змінює свій характер, перетворюючись з об'єктивної вартості, яка залежить від доходів, що отримують в результаті традиційного виробничого процесу, на суб'єктивну, незалежну вартість, яка має власні характеристики. Ця обставина відкриває можливості для нескінченного зростання створеної знаннями вартості.

У суспільстві, яке базується на таких тенденціях, не тільки зростає частка витрат на наукові дослідження та конструкторські розробки, а й завдяки поширенню незалежної суб'єктивної вартості, якою володіють ці елементи, створювана знаннями цінність починає відігравати помітну роль у ціноутворенні.

Отже, створювана знаннями вартість являє собою цінність, носієм якої може виступати будь-який матеріальний товар чи послуга. Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства пов'язаний не стільки із зміною носія вартості, скільки насамперед з модифікацією структури тієї сукупної цінності, яку вона утримує. Ми ніколи не зрозуміємо суспільство, засноване на створеній знаннями вартості, якщо будемо розглядати його виникнення як втілення тенденції до експансії нематеріальних благ або як елементарний відхід від виробництва матеріальних благ як таких.

Отже, постіндустріальне суспільство з властивим йому пануванням послуг та нематеріальних благ передбачає, що усуваються такі характеристики матеріальних благ, як рідкість і обмеженість, що зумовлювало максимально точне визначення вартості цих благ, еквівалентність їх обміну, узгодження пропозиції товарів з платоспроможністю споживачів. Все це надавало суспільним відносинам економічного характеру.

У постіндустріальному суспільстві, коли його метою стає всебічний розвиток людини, на перший план виступає не вартість, а споживча вартість, корисність послуги, її спроможність задовольняти потреби людини. Панування творчої праці й потреби її розвитку роблять непотрібним еквівалентність обміну. Основною вимогою до виробництва є ступінь задоволення потреб людини, її всебічного розвитку. Однак це зовсім не означає втрати суспільством регульовальної ролі виробництва й споживання, усунення форм вартості. Навпаки, суспільство використовує грошову форму для регулювання виробництва і споживання. Досвід постіндустріального суспільства доводить, що в ньому існують ціни на послуги освіти, медицини, культури. Проте ці ціни не прив'язані жорстко, як в економічному суспільстві, до вартості, витрат виробництва. Навпаки, вони характеризують корисність послуг, їх спроможність якісно задовольняти потреби людини. Замість об'єктивізації відносин, категорій, законів, що було в економічному суспільстві, відбувається суб'єктивізація відносин, категорій. Творча праця, творчість людини – це така форма активності, яка вилучає чіткий облік витрат праці, визначення суспільно необхідних її витрат, тому вона не може реалізуватись у вартість. Ці процеси посилюються новою природою чинників виробництва. Інформація і знання, на відміну від землі, капіталу і праці, не характеризуються рідкістю та обмеженістю,

вони не призводять до їх монополізації. Навпаки, їх поширеність, нелімітованість, можливість будь-якого тиражування означає зростаюче поширення й використання. Їх споживання – це не зникнення, як матеріальних благ, а самозростання, участь у безлічі відтворювальних циклів. Якщо матеріальні блага в процесі споживання зменшуються, то знання вичерпати неможливо. Вони не обмежені простором, можуть використовуватися в різних місцях, однак дуже чутливі до чинника часу, тобто із зміною ситуації швидко знецінюються.

Отже, постіндустріальне суспільство усуває умови для еквівалентності відносин, використання вартості. Адаже зниження матеріальної мотивації не потребує суворої залежності між виробленим і спожитим, між виробництвом і споживанням. Тому перехід від панування матеріальних інтересів і матеріальної продукції, високий рівень задоволення потреб, нематеріальні інтереси та нематеріальна мотивація послаблюють роль вартості, еквівалентності у функціонуванні суспільних відносин, регулюванні співвідношення виробництва й споживання, кількісної визначеності виробництва і обміну, посилюють роль споживної вартості, корисності у визначенні ціни послуг, регулюванні нею нематеріальної економіки.

В цьому нас переконує Т. Сакайя. У своїй праці він розглядає вартість, створену знаннями, і підтверджує думку, що послаблення ринкового господарства – це не повне заперечення вартості. Автор доводить, що і в матеріальних продуктах, і в послугах з'являються такі товари, які втілюють знання, "імідж фірми", що дає їм право встановлювати ціну в кілька разів більшу, ніж у звичайному товарі. Знання роблять товари особливими, неповторними, що дає підставу для встановлення високої ціни. Ця ціна не пов'язана з витратами виробництва, вона визначається корисністю речі чи послуги, відповідністю високій моді, задоволенню потреб людини. Тому вона не є формою руху вартості. Навпаки, її рух інший порівняно із звичайними товарами чи послугами. Як добре відомо, під впливом попиту і пропозиції ціна на матеріальні продукти може рухатися вгору і вниз, тобто коливатися навколо вартості. На продукти, створені знаннями, як зазначалося, встановлюється висока ціна, але варто минути моді – ціна стрімко знижується. Причому, як правило, вона вже не може підвищуватися.

Отже, розхитування основ товарного, ринкового господарства здійснюється у двох напрямках.

По-перше, йдеться про усунення суспільної форми, яка характеризується своєрідними ознаками капіталістичного виробництва (приватна власність, експлуатація людини та ін.), і використання форм, зумовлених розвитком продуктивних сил, обміном, всією життєдіяльністю суспільства.

По-друге, вартість, створена знаннями – це специфічна форма постіндустріального суспільства, не пов'язана ні з витратами виробництва, ні з вартістю. Вона, по суті, є грошовою формою, що використовується для встановлення ціни продукту, який втілює нові знання відповідно до його корисності, спроможності задовольняти потреби на основі високої моди, використання нових технологій, нових матеріалів та інших новітніх знань і інформації.

Інноваційний тип розвитку: сутність, структура і роль у прогресі цивілізації

Однією з глобальних проблем, яка визначає прогрес цивілізації, є здійснення якісно нового, інноваційного типу розвитку. Він забезпечує високий науково-технологічний рівень виробництва, істотну зміну становища людини в економіці та суспільстві, раціональне використання природних і людських ресурсів, високу ефективність та конкурентоспроможність економіки – основи піднесення суспільного виробництва і добробуту народу.

Це особливо важливо для нашої країни, яка на стартовому етапі реформ входила в елітну групу країн з найвищим рівнем наукомісткості економіки. Витрати на науку у 1990 р. становили понад 3 % ВВП, як і в найбільш розвинутих країнах. Однак у процесі ринкових реформ замість модернізації економіки відбулося її руйнування, перетворення України з країни індустріально розвинутої, з високотехнологічним виробництвом на країну з переважно сировинною економікою, низьким науково-технологічним рівнем, а значить, низькою конкурентоспроможністю. Рейтинговий “Global Innovation Index” у 2008–2009 рр. розмістив Україну разом з Уругваєм і Гватемалою на 79-му місці. Передують Україні на 78-му місці Кенія і Ботсвана. Це свідчить не лише про глибину падіння, а й про загрозу національній безпеці. Інноваційний розвиток – це єдиний спосіб подолати наше ганебне відставання, піднести ефективність економіки й наблизитися до рівня розвинутих країн.

Незважаючи на велике наукове і практичне значення інноваційного типу розвитку, він не висвітлюється у підручниках, майбутні фахівці його не вивчають. Більше того, не розкриті його сутність та історичне місце, існують великі відмінності у трактуванні його структури, складових. Все це робить винятково актуальним дослідження інноваційного розвитку.

17 червня 2009 р. відбулися парламентські слухання з проблем інноваційного розвитку, в яких взяли участь провідні державні і наукові діячі. На основі матеріалів слухань розроблено проект “Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів”, видано солідну

книгу¹, в якій сконцентровано багаті матеріали з проблем інноваційного розвитку. Це відкриває можливості реалізації зазначеної теорії на практиці.

8.1. СУТНІСТЬ ТА ІСТОРИЧНЕ МІСЦЕ ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ РОЗВИТКУ

Незважаючи на те що інноваційний розвиток, здавалось би, є новітнім явищем, насправді він має свою історію і теорію. Й. Шумпетер, створюючи еволюційну економічну теорію, ще на початку ХХ ст. довів, що інноваційний розвиток є складовою новою економічною теорією². Як відомо, неокласична школа не досліджувала проблеми науково-технічного прогресу. Вона зосереджувалась 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. Всупереч неокласичній теорії, яка розглядала економіку у статичній, Й. Шумпетер започаткував дослідження економічної динаміки. У праці “Теорія економічного розвитку” він писав: “...всередині економічної системи є джерело економічної 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”³. Згідно з його теорією науково-технічний прогрес – це не зовнішній прояв економіки, а внутрішній “мотор”, її “локомотив”. Розкривши внутрішній механізм технологічних змін, він створив теорію інноваційного розвитку. Саме Й. Шумпетер запровадив до наукового вжитку поняття “інновація”, розуміючи його не лише як нововведення, а зміну головним чином технології виробництва. Адже не кожне нововведення є інновацією, а лише таке, яке зумовлює вдосконалення технології, перехід її на новий, вищий рівень.

Й. Шумпетер розрізняв поняття “винахід”, “дослідження і розробки” та “інновації”. На його думку, винахід – це ідеї, що є корисними у бізнесі, але необов’язково використовуються; дослідження і розробки – це науково-технічна діяльність у виробництві чи в наукових установах. Інновація – комерційне впровадження нової продукції чи нових засобів виробництва.

Створення Й. Шумпетером теорії якісно нового, інноваційного, розвитку є визначним внеском в економічну науку. Ця теорія докорінно змінила традиційні уяв-

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 630 с.

² Чухно А. А. Твори : у 3 т. / А. А. Чухно ; НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, НДФІ при Мінфіні України. – Т. 3: Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. – К., 2007. – С. 271–275.

³ Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – С. 53.

лення про економічний розвиток, зробила науково-технічний і техніко-економічний прогрес об'єктом дослідження економічної науки, адже вони роблять неминучими порушення рівноваги, стабільності. Нові технології і створювані на їх основі нові товари зумовляють порушення безперервності виробництва задля переходу на вищий щабель економічного розвитку.

У теорії еволюційного, а значить, інноваційного розвитку Й. Шумпетер приділив серйозну увагу розкриттю ролі людського фактора. Спираючись на неокласичні підходи, глибоко досліджувалась поведінка людини, вона становила предмет економічної теорії. Разом з тим Й. Шумпетер вважає, що неокласична теорія обмежує людину утилітарними інтересами, ігнорує культуру, багатогранність людської діяльності, її історичний характер. Замість дослідження людини у розвитку, неокласика розглядає її метафізично, статично, начебто вона живе поза історичними та суспільно-економічними умовами. На противагу цьому Й. Шумпетер по-новому розглядає людину, її поведінку, розкриваючи конкретно-історичний характер її діяльності в процесі взаємодії з технікою безпосередньо у процесі виробництва. Якщо у класичній теорії взаємодія людини і засобів виробництва базується на відносинах власності, то Й. Шумпетер з цього процесу виокремлює новаторів, які впроваджують нововведення у виробництво; консерваторів, які протистоять технічному оновленню виробництва; імітаторів, які лише вдають ніби здійснюють науково-технічне удосконалення виробництва тощо. Все це конкретизує діяльність людини, підтверджує, що підприємець є творчою особистістю, як і простий працівник, він може бути новатором. За допомогою нововведень вони активно впливають на розвиток виробництва, долають не лише об'єктивні суперечності, а й спротив консерваторів. Шумпетер доводить, що людський фактор формується в історичному часі та в притаманному йому інституціональному середовищі. Його роль залежить від рівня освіченості й культури, від інститутів, тобто системи норм і правил поведінки, які або обмежують, або розкривають простір для цілеспрямованої людської діяльності.

Отже, велич Й. Шумпетера полягає в тому, що він проявив наукову прозорливість, розкривши зростаючу роль науково-технічного прогресу та людського фактора і на цій основі обґрунтував якісно новий тип економічного розвитку – інноваційний. Це було здійснено на початку ХХ ст., коли науково-технічний прогрес, технологічні інновації ще не відігравали вирішальної ролі в економічному зростанні. При визначенні типів інновацій поряд з науково-технологічними факторами (виробництво нового продукту з якісно новими властивостями, впровадження нового способу виробництва), автор залучав і такі фактори, як освоєння нового ринку збуту продукції, використання нових джерел сировини та напівфабрикатів, створення монопольного становища одного підприємства чи послаблення монопольного становища іншого підприємства. Якщо перші нововведення свідчать про внутрішні зміни виробництва, його науково-технічне вдосконалення, то друга група нововведень має зовнішній характер, вони впливають на виробництво не безпосередньо як науково-технологічні інновації, а опосередковано. Нові ринки збуту збільшують його масштаби і прискорюють накопичення капіталу для розширення виробництва. Приблизно так впливають на виробництво й інші нововве-

дення. Інакше кажучи, якщо науково-технічні інновації підносять рівень виробництва, то інші створюють кращі умови для його функціонування і піднесення на цій основі науково-технічного рівня виробництва. Безперечно, у практиці господарювання важливо використовувати всі фактори економічного зростання, але віддавати перевагу слід тим, які безпосередньо підносять науково-технологічний рівень виробництва.

Конкретні форми інноваційного розвитку, визначені Й. Шумпетером, стали основою сучасних рішень цієї проблеми у статистичному обліку. Тепер під інноваціями розуміють "технологічні інновації", тобто розробку нових або значно технологічно вдосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації). Технологічні інновації при впровадженні у виробництво змінюють організацію виробництва і праці. Тому, починаючи з 2007 р., у нашій статистиці під інноваціями розуміють не лише нові або вдосконалені продукти (товари, послуги) чи процеси, а також нові методи маркетингу або нові організаційні методи діяльності підприємства, організації виробничих місць або зовнішніх зв'язків. Як бачимо, хоча інновації головним чином визначає технологічна новизна, але нові методи маркетингу, нове в організації виробництва і праці, а також розвиток зовнішніх зв'язків є важливими умовами розвитку виробництва, тому їх відносять до інновацій¹.

Інноваційна продукція поділяється на нову для ринку та нову для підприємства. Новою для ринку є інновація, яку підприємство створило першим і виводить на свій ринок. Це більш високий тип інновацій. Поряд з ними є інновації нові для підприємства, тобто такі, що вже використовуються на інших підприємствах. Але вони стають інноваціями для даного підприємства за умови, якщо це підприємство їх істотно вдосконалює. Тому у статистичній практиці розрізняють технологічно новий продукт та значно вдосконалений. З 2007 р. вони характеризуються як інноваційна продукція. Новими продуктами вважаються товари і послуги, що суттєво відрізняються своїми характеристиками або призначенням від продуктів, що виготовлялися підприємством раніше. Значне вдосконалення поліпшеного продукту здійснюється шляхом змін у матеріалах, компонентах та інших характеристиках виробів, що поліпшують їхні властивості. Це значні вдосконалення у технічних характеристиках, компонентах та матеріалах, у вбудованому програмному забезпеченні та інших функціональних характеристиках², котрі чітко визначають, що і якими методами забезпечує інноваційну діяльність підприємства.

Видатною заслугою Й. Шумпетера є і те, що він, розкривши необхідність, роль і значення інноваційного розвитку, заклав міцні підвалини для подальшого глибокого дослідження економічного зростання, його ролі в економічному і соціальному розвитку. Спираючись на теорію економічного розвитку Й. Шумпетера, американські економісти Р. Солоу, Є. Денісон, Д. Кендрік, С. Кузнець та інші значно поглибили дослідження науково-технологічного прогресу, створили нову науку – економічну теорію технологічних змін, яка сприяла утвердженню цивілізаційного підходу до аналізу соціально-економічного прогресу, становленню нового, інфор-

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 328.

² Там само.

маційного, постіндустріального, способу виробництва. Історичний досвід засвідчив, що між теоретичним обґрунтуванням і практичним здійсненням інноваційного розвитку є часовий розрив, потрібний для того, щоб створити досконалі передумови як з боку науки і техніки, так і з боку людини, які б забезпечили його здійснення. Це означає, що науково-технічний прогрес має бути не лише вирішальним фактором розвитку економіки, а, перейшовши на якісно новий рівень, повинен виступити у формі інформаційно-комунікаційних технологій, коли буде подолана обмеженість матеріальних факторів виробництва та поширяться якісно нові, необмежені інформаційно-комунікаційні виробничі ресурси. Замість періодичного впровадження нової техніки і технології, інформаційно-комунікаційні технології як необмежені забезпечують систематичне впровадження нових технологій. Лише з поширенням інформаційно-комунікаційних технологій у 90-х роках ХХ ст. науково-технічний прогрес перетворюється на вирішальний фактор економічного та соціального розвитку й дедалі більше актуалізується питання про інноваційний розвиток, його практичну реалізацію.

Отже, минуло майже століття від часу теоретичного обґрунтування Й. Шумпетером інноваційного розвитку і практичним його використанням. Цей часовий розрив, на нашу думку, пояснюється тим, що інноваційний розвиток – це не лише одна з форм економічного зростання, а глибокий і складний процес, пов'язаний з переходом людства до якісно нового типу економічного і соціального розвитку, здійснення якого передбачає нові науково-технологічні та людські умови, глибокі соціально-економічні зміни. Категорії і поняття в економіці не виникають несподівано, зненацька. Вони зароджуються (наприклад, інтелектуальна власність) у глибині віків, охоплюють якусь частину суспільних процесів (література, мистецтво) і тільки після промислової революції поширюються у виробництві, законодавчо закріплюються у вигляді патентування винаходів, перетворюються на потужний фактор індустріального розвитку. Однак і в цю епоху інтелектуальна власність була порівняно обмеженим явищем. І лише зі становленням інформаційного, постіндустріального, суспільства, коли починає діяти якісно новий фактор виробництва – інформація і знання, який визначає інтелектуалізацію виробництва, власність на знання, інтелектуальна власність стає загальною основою економіки, відносин між людьми у процесі матеріального і нематеріального виробництва.

Інноваційний розвиток має меншу історію, але теж значну. Вона пов'язана із становленням і розвитком індустріального суспільства, з його вищими щаблями. На основі аналізу розробки цієї проблеми Й. Шумпетером ми констатуємо початок інноваційного типу розвитку першим десятиліттям ХХ ст. Хоча для автора його суть була ясна (і в цьому його історична прозорливість), проте науково-технічний прогрес ще не відігравав вирішальної ролі. Тому інноваційний розвиток виявлявся тією чи іншою мірою на окремих виробництвах чи в окремих галузях, а розвиток виробництва досягався шляхом нещадного використання природного середовища. І потрібен був час, щоб наука і техніка перейшли на якісно новий рівень, щоб інформація і знання з їхньою необмеженістю у використанні стали визначальним виробничим ресурсом, а інноваційний тип розвитку – поширеною реальністю.

Разом зі створенням матеріально-технічних та людських, інтелектуальних передумов здійснення інноваційного розвитку поглиблювалось пізнання цього процесу, його ролі і значення у розвитку економіки і суспільства. Спочатку інноваційний розвиток трактувався як техніко-економічний процес, що вносить глибокі зміни у процес виробництва.

“Інновації – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів зумовлює створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій і в разі, коли вони орієнтуються на економічний прибуток, їх поява на ринку може принести додатковий дохід”¹. У “Економічній енциклопедії” зазначається, що “інноваційна активність – цілеспрямована діяльність суб’єктів підприємницької діяльності щодо конструювання, створення, освоєння й виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об’єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій та ін.), технологій, а також впровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом”². Привертає увагу те, що тут не йдеться про інноваційний розвиток як якісно нове явище, а лише про одну з форм науково-технічної і виробничої активності. Викликає сумнів і навіть заперечення трактування інноваційного розвитку як моделі. І в науково-економічних працях, і навіть у офіційних документах йдеться про “інноваційно-інвестиційну модель економічного й соціального розвитку”. Згідно із загальноприйнятим розумінням поняття модель передбачає існування низки альтернативних моделей, з яких можна обирати найефективнішу стосовно певних конкретних умов. Інакше кажучи, “модельне” трактування пов’язане з суб’єктивним розумінням природи інноваційного розвитку, який можна використовувати або не використовувати, застосовуючи цю чи іншу модель. Насправді інноваційний розвиток – це соціально-економічний тип розвитку, спричинений об’єктивними умовами, притаманними певному історичному етапу розвитку економіки. Як уже зазначалося, хоча цей тип розвитку був теоретично обґрунтований на початку ХХ ст., але його практична реалізація пов’язана із значним розвитком науки, науково-технічного рівня виробництва, освіти і підготовки кадрів, створенням інфраструктури, відпрацюванням нових зразків техніки і технологій та їх впровадженням у виробництво. Причому треба не лише піднести ці важливі складові, а й узгодити їх між собою, забезпечити їхню взаємодію для створення інновацій та їх ефективного використання у виробництві.

Саме ці умови перетворюють науково-технологічний процес на вирішальний фактор розвитку економіки і суспільства. Створення і впровадження інновацій із періодичного й часткового стають систематичними і масштабними; інтелектуалізація виробництва підносить роль людини як носія і власника знань, що володіє вмінням і навичками використовувати набуті знання у виробництві.

З огляду на зазначене можна зробити два висновки. По-перше, інноваційний розвиток – це не одна з можливих моделей, а тип виробництва, що відображає і реалізує досягнення високого рівня науково-технологічного й соціально-еконо-

¹ Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; пер. с венг. с изм. и доп. автора ; общ. ред. и вступ. Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – С. 83.

² Економічна енциклопедія : у 3 т. – Т. 1 / Редкол. : С. М. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2001. – С. 655.

мічного розвитку людської цивілізації. По-друге, однією з головних причин часового розриву між теоретичним відкриттям інноваційного розвитку і практичним його використанням є те, що потрібен значний історичний час для розвитку виробництва, науки, освіти, аби забезпечити величезне піднесення науково-технологічного рівня виробництва, освітньо-кваліфікаційного рівня широких верств населення та оволодіння ними виробничим досвідом, вмінням, високою майстерністю, утворення інтелектуального капіталу, інтелектуальної власності, які визначають внутрішній зміст інноваційного типу розвитку.

Глибокі зміни у науці, техніці, економіці, у становищі людини зумовили нові підходи, новий рівень пізнання інноваційного процесу. По суті, відбувся перехід від виробничо-технологічного трактування до високого рівня узагальнення самої сутності і суспільно-економічної ролі інноваційного типу розвитку.

“Світова економіка початку ХХІ століття – це прискорений інноваційний розвиток, перехід до економіки, що базується на знаннях. Її основа – це інтелектуальні ресурси, інтелектуальний капітал, наука, процеси трансферу результатів творчої діяльності у виробництво матеріальних і духовних благ”¹. Інші дослідники підкреслюють, що “становлення суспільства знань є виразом інноваційної моделі розвитку...”², “за останні 10–15 років розвинуті країни завершили чергову технологічну революцію, пов’язану з інтелектуалізацією виробництва і приступили до створення інформаційного суспільства”³.

Отже, сучасні трактування інноваційного розвитку пов’язують його з формуванням суспільства знань і навіть вважають суспільство знань вираженням інноваційного розвитку, засобом створення інформаційного суспільства.

Якісно новий характер інноваційного типу розвитку пов’язаний з тим, що його основу складає новий фактор виробництва – інформація і знання. На відміну від матеріальних факторів виробництва, які примножували фізичні сили людини, новий фактор виробництва реалізує потенційні можливості розуму людини, що знаходить вияв в інтелектуалізації виробництва і праці. Це істотно змінює становище людини у виробництві й суспільстві. Із людини, позбавленої засобів виробництва, найманого працівника, вона перетворюється на носія і власника знань – основного засобу виробництва, а також навичок, вміння їх використовувати в процесі виробництва. Все це потребує високої освіченості, глибоких знань, гідних умов життя і праці. Нове становище людини породжує систему нових понять: інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інтелектуальна праця, інтелектуальний продукт. Ось чому цитовані дослідники нерозривно пов’язують інноваційний розвиток з суспільством знань, інтелектуалізацією виробництва і праці, інтелектуальним капіталом та інтелектуальною власністю. Інакше кажучи, лише в сучасну епоху досягається відповідність між реальним змістом інноваційного типу розвитку і його історичною роллю, яка полягає в тому, що він є суспільно-економічною

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 306.

² Там само. – С. 46.

³ Там само. – С. 292.

формою становлення і розвитку інформаційного, постіндустріального, суспільства. Це означає, що інноваційний тип розвитку не лише характеризує нову стадію розвитку суспільства та його економіки, а й забезпечує глибокі якісні зміни в екологічному і соціально-економічному розвитку суспільства, розв'язує глобальні суперечності цивілізаційного прогресу. Передусім це суперечність між господарською діяльністю і навколишнім середовищем. Досягнення цивілізації є результатом безперервного збільшення використання природи, природних ресурсів – корисних копалин, джерел енергії, повітря і сонячного світла. В нашу епоху, коли використання багатств природи і її ресурсів досягли неймовірних масштабів, світ опинився на межі глобального конфлікту між природою і суспільством. Людина, будучи продуктом еволюції природи, перейшла екологічну межу, своєю діяльністю завдає всезростаючої шкоди навколишньому середовищу, погіршує умови своєї життєдіяльності. Одна з головних причин цих процесів – нераціональне використання природних багатств, що зумовлює надмірне витрачання природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, викликає економічні, техногенні та екологічні кризи, робить глобальну екологічну катастрофу реальною загрозою. Глибока суперечність між людським суспільством і природою може бути пом'якшена, а потім подолана в процесі переходу людства від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізації, коли відбувається перехід від панування матеріального виробництва до панування сфери послуг, нематеріального виробництва; коли дія матеріальних факторів виробництва – землі і капіталу доповнюється якісно новим фактором виробництва – інформацією і знаннями, нематеріальними за своєю природою; коли поширюється якісно новий тип економічного розвитку – інноваційний, пов'язаний з широким впровадженням інновацій, насамперед технологічних, у тому числі ресурсозберігаючих технологій. Все це доводить, що розвиток цивілізації створює об'єктивні умови для зменшення споживання природних ресурсів і головне – для раціонального, ефективного їх використання, планомірного поліпшення навколишнього середовища, оздоровлення умов буття людини.

Отже, інноваційний розвиток – це спосіб раціонального використання природних ресурсів, ресурсозбереження, подолання глибокої суперечності між суспільством і природою, відновлення навколишнього середовища, істотного поліпшення умов життєдіяльності людини.

Цивілізаційний підхід, який все більше утверджується у науці про суспільство, дає змогу глибше пізнати суперечності суспільно-економічного розвитку, прогресу людської цивілізації. Оскільки фактори виробництва є головним і визначальним елементом суспільного способу виробництва, то співвідношення між ними дає змогу розкрити його основну суперечність, рушійну силу його розвитку. Цей підхід започаткував американський учений Т. Стоуньєр, який вважав, що в аграрній економіці праця була достатнім, а земля – лімітуючим фактором; в індустріальній економіці теж праця була достатнім, а капітал – лімітуючим фактором. В інформаційній економіці він вбачав лімітуючий фактор у наявних знаннях¹. Німецькі вчені

¹ Стоуньєр Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // Новая технократическая волна на Западе / под ред. П. С. Гуревича. – М. : Прогресс, 1986. – С. 392–409.

конкретизують і розвивають цей підхід. Вони вважають, що з переходом до індустріального суспільства земля, яка була головним і лімітуючим фактором на попередній, аграрній, стадії цивілізації, втрачає першорядне значення, хоча й залишається необхідною умовою життя суспільства. Основний капітал, який був головним і лімітуючим фактором в індустріальну епоху, з переходом до інформаційного, постіндустріального, суспільства втрачає вирішальну роль, хоча, як і земля, так само має важливе значення. І нарешті, німецькі вчені інакше формулюють основну суперечність інформаційного технологічного способу виробництва. Якщо Т. Стуньєр в цьому випадку бачив лімітуючий фактор у інформації, знаннях, то німецькі автори доводять, що інформації у новому суспільстві достатньо, а людського капіталу, його можливостей перетворювати інформацію, знання на результати виробництва недостатньо¹. Тому глобальна суперечність інформаційного способу виробництва полягає в суперечності між зростанням інформації і знань, з одного боку, і наявністю людського капіталу, з другого. Причина цієї суперечності полягає в тому, що суспільство нагромадило, особливо в індустріальну епоху, неймовірну масу могутніх знарядь праці, які зосереджені у власності невеликої частини суспільства і служать засобом нещадного використання природних ресурсів для власного збагачення. Основна маса народу, позбавлена засобів виробництва, є найманою робочою силою, фактором приведення в дію могутніх знарядь праці для створення багатств їхнім власникам. Суперечність між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним привласненням його результатів з особливою гостротою проявилась в умовах сучасної фінансово-економічної кризи. Вона засвідчила, що високий рівень усупільнення економіки суперечить обмеженості приватної власності. Це стало причиною невідповідності інтересів корпорацій і банків, інших господарюючих суб'єктів національним інтересам. Саміт "Групи 20" всупереч пануючому постулату, що приватний інтерес є рушійною силою розвитку економіки і суспільства, зазначив, що загальнонаціональні інтереси задають формат для реалізації приватних інтересів; чим більше ринків, тим більше потрібно держави, тим більше лягає відповідальності на державні інститути за вектор економічного і соціального розвитку. Визначальна роль загальнонаціональних інтересів щодо приватних та роль держави як головного виразника загальнонаціональних інтересів і потужного фактора їх послідовного здійснення означають необхідність перш за все узгодженого, планомірного розвитку економіки, суспільства і природного середовища. Дійовим засобом цієї політики є використання переваг інформації і знань як якісно нового фактора виробництва, який підносить роль і значення людини, її свідомості, інтелекту.

Отже, інноваційний розвиток – це форма функціонування інтелектуального капіталу, реалізації інтелектуальної власності. Інтелектуальний капітал як прояв знань, умінь, навичок, освітньо-кваліфікаційного рівня людей є джерелом інновацій, які закріплюються інтелектуальною власністю і реалізуються у процесі інноваційного розвитку виробництва. Як відомо, знання, вміння, навички існували спокон віків. Це було зрозуміло Й. Шумпетеру, але треба було майже століття, щоб

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми прояву, причини і наслідки / Х. Клодт [та ін.]. – К. : Таксон, 2006. – С. 30.

ці якісні риси людини стали надбанням не окремих людей, не окремих професій, а широкого загалу працюючих, що перетворює їх на якісно новий виробничий ресурс – інтелектуальний капітал. Теоретичне обґрунтування інноваційного розвитку, здійснене Й. Шумпетером, не реалізувалось на практиці доти, доки не утворився інтелектуальний капітал, виробничий ресурс, адекватний новому типу економічного розвитку. Щоб це здійснилося, потрібен був доволі значний час, аби з'явився якісно новий фактор – інформація і знання. Цей фактор забезпечив інтелектуалізацію виробництва і праці, виникнення і поширення інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності, які уможливили принципово новий інноваційний розвиток – важливий спосіб прогресу цивілізації.

Якщо в індустріальну епоху традиційні фактори виробництва, матеріальні за своєю природою, визначали панування форм власності на засоби виробництва і сама власність мала матеріальну природу, то інформація і знання породили інтелектуальну власність, власність на знання. Матеріальні форми власності, як правило, обмежені, їх може відчужувати, монополізувати невелика частина суспільства. Інтелектуальна власність, власність на знання необмежені, невідчужувані. Вони необмежено поширюються і навіть, коли людина передає знання іншій особі, вона їх не позбавляється, вони обоє стають їх власниками. Отже, носієм знань є людина, вона є їх власником.

В індустріальну епоху власність і праця відокремлені, що породжує нерівність, економічну залежність тих, хто позбавлений засобів виробництва від їх власників. У новому, постіндустріальному, суспільстві працівник одночасно є власником основного засобу виробництва – інформації та знань – і вміння, навичок використовувати їх у процесі виробництва. Це докорінно змінює становище людини у виробництві і суспільстві, утверджує новий тип соціально-економічних відносин, нову систему мотивації, ставлення людини до праці. Зростання інформаційно-інтелектуальних технологій розширює можливості підготовки кадрів, озброєних глибокими знаннями, яких потребує виробництво. Якнайповніше задоволення потреб людини, її всебічний розвиток є необхідними умовами зростання економіки і суспільства, інтелектуалізації виробництва і праці, піднесення соціального і духовно-культурного рівня людини не лише як виробника, а і як громадянина. Інформаційно-комунікаційні технології та зростання освітнього і кваліфікаційного рівня працівників означають підвищення ролі і значення розумової праці, вироблення і поширення серед людей внутрішньої потреби у праці, зміну співвідношення між матеріальними і нематеріальними мотивами трудової діяльності на користь останніх, все більше зростання творчої праці, морального задоволення від досягнень у процесі творчості. Нове соціально-економічне становище людини, подолання глибокої суперечності між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним привласненням його результатів, підкорення приватної власності загальнонаціональним інтересам створюють нові сприятливі умови для повсюдного використання інноваційного типу розвитку, реалізації усіх його можливостей.

Отже, інноваційний тип розвитку – це форма функціонування і розвитку інформаційного, постіндустріального, способу виробництва, цивілізаційного прогресу, подолання глобальних суперечностей між природою і суспільством, розв'я-

зання суперечності між суспільним характером виробництва і приватною власністю. Як і інші економічні категорії і процеси, він зароджується у попередню індустріальну епоху і здійснюється далеко не повною мірою. Зі становленням нової, постіндустріальної, економіки створюються дедалі сприятливіші умови для його реалізації, використання його переваг.

Великі історичні переваги інноваційного типу розвитку визначили, що провідні країни світу перетворили його на практичну політику, спрямовану на формування і розвиток постіндустріального суспільства. Досвід цих країн свідчить, що засади постіндустріальної цивілізації, найсуттєвішою ознакою якої є інноваційний розвиток – запорука досягнення високого рівня споживання і якості життя.

Лісабонська стратегія (2000 р.) втілена в амбіційну економічну програму, головною метою якої проголошено створення найбільш конкурентоспроможної і динамічної економіки у світі, заснованої на передових знаннях. Для цього потрібно здійснити перехід до економіки і суспільства знань, інформаційного суспільства, створити умови для розвитку наукових досліджень і розробок, прискорення структурних реформ для інноваційного розвитку, підвищення конкурентоспроможності. Водночас приділяється серйозна увага модернізації європейської соціальної моделі, інвестуванню в людський капітал і посиленню соціальної згуртованості. Розвиток економіки знань означає, що традиційні фактори зростання продуктивності замінюються знаннями, інноваціями, людським капіталом і потужними мережевими структурами, що дає змогу створювати вищу додану вартість порівняно з матеріальними формами капіталу.

Отже, Лісабонський процес є динамічним, що забезпечує становлення інформаційного суспільства, модернізацію економіки на основі нових технологій, збереження унікальної соціальної єдності людей в умовах глобальної конкуренції.

За всієї важливості науково-технологічного фактора інноваційного розвитку вирішальна роль належить людині. Вона створює нову техніку і технології, застосовує і використовує їх. Але цю роль людина може виконувати за умови, що вона володіє високим освітнім і кваліфікаційним рівнем, здатністю до сприйняття і творення інновацій. Тому одна з кардинальних проблем реалізації інноваційного розвитку – формування людини з інноваційним типом мислення, інноваційним типом діяльності, тобто інноваційної людини. Отже, “людство вступило в інноваційний тип прогресу, тому мова повинна йти про інноваційність як сутнісну рису всього життя та діяльності і суспільства і окремої людини”¹.

Все це означає, що запровадження інноваційного типу розвитку відображає досягнення суспільством високого рівня розвитку науково-технологічної сфери – генератора інновацій, наявність розвинутої системи освіти – загальної, професійно-технічної та вищої, спроможної забезпечити виробництво і науку висококваліфікованими спеціалістами, які володіють сучасними знаннями й умінням їх використовувати у виробничому чи дослідницькому процесах, високим ступенем розвитку інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності. Зазначені умови відбивають

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 69.

розмах науково-дослідної та винахідницької діяльності, ступінь використання їхніх досягнень у виробництві. І нарешті, важливу роль серед факторів інноваційного розвитку відіграє розгалужена система стимулювання науково-освітнього та технічного рівнів працівників, їхнього кваліфікаційного рівня, масового їх залучення до раціоналізаторського і винахідницького руху. Зрозуміло, що об'єктивно зумовлені фактори інноваційного розвитку глибоко внутрішньо залежні, перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємодії і на певному історичному етапі утворюють цілісну національну інноваційну систему (НІС). НІС – це якісно нове утворення, яке інтегрує науку, виробництво, освіту, винахідництво, підприємництво, управління і систему стимулювання для забезпечення інноваційного економічного й соціального розвитку, підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни, всіх її людських і природних ресурсів, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, забезпечення стійкого розвитку і підвищення добробуту народу.

Отже, НІС характеризує такий ступінь розвитку країни, її виробництва, науки, освіти, економічного та інтелектуального потенціалу, який забезпечує новий, інноваційний, тип розвитку, новий рівень ефективності і конкурентоспроможності національної економіки. Таким чином, як інноваційний тип розвитку, так і НІС – його основа є результатом об'єктивного розвитку економіки та суспільства, досягнення такого рівня розвитку виробництва, науки, освіти, коли вони взаємопроникають і утворюють цілісну національну інноваційну систему. Все це означає, що перехід до інноваційного розвитку – це не простий вибір моделі, а цілеспрямований тривалий розвиток складної системи виробництва, науки, освіти, управління і стимулювання, що забезпечує формування національної інноваційної системи, яка є науково-технологічною та соціально-економічною основою інноваційної системи. Отже, цілком доречно порівняти інноваційний тип розвитку з айсбергом. Впровадження інновацій у виробництво, що проявляється на поверхні економічного життя, спирається на величезну “підводну”, в основному “невидиму” національну інноваційну систему із властивою їй взаємодією складових елементів, всередині якої створюються, проходять експериментальну перевірку, впроваджуються у виробництво інновації, визначаються їхні експлуатаційні можливості, підвищується кваліфікація кадрів, які оволодівають вмінням забезпечувати ефективне функціонування нової техніки і технології, зростання коефіцієнта корисної дії, досягнення високого виробничого результату.

Звідси випливає ще один принципово важливий висновок. Часовий розрив між теоретичним обґрунтуванням інноваційного типу розвитку і практичним його застосуванням пояснюється і тим, що це не якість поверхневе явище, а глибокий процес розвитку виробництва, науки, освіти, управління, їх інтеграція та утворення на певному історичному етапі національної інноваційної системи. До того ж це не лише нарощування обсягів виробництва, наукових досліджень, освіти, виробничого та інтелектуального потенціалів, а перехід до такого утворення, яке втілює докорінні зміни у способі виробництва і забезпечує якісно новий тип економічного зростання, досягнення нових висот у виробництві й умовах життя і праці народу.

Отже, інноваційний розвиток – це тип розвитку економіки і суспільства, який, з одного боку, виражає глибокі зміни у розвитку цивілізації (перетворення НТП

на вирішальний фактор прогресу, виникнення якісно нового фактора виробництва – інформації і знань, інтелектуалізація виробництва і праці та її форм, істотна зміна становища людини в економіці і суспільстві – людський капітал, утворення нової структури – національної інноваційної системи), а з другого боку, є способом подолання глобальних суперечностей між суспільством і природою, високим рівнем усупільнення економіки, визначальною роллю загальнонаціональних інтересів і приватною власністю на засоби виробництва, приватними інтересами, що породжує їх невідповідність загальнонаціональним, між матеріальним і нематеріальним виробництвом, між ринковим механізмом і механізмом функціонування й розвитку економіки, який передбачає зростання регулювальної ролі держави у формуванні НІС і в здійсненні інноваційного типу розвитку.

8.2. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ШЛЯХИ І МЕТОДИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ

Історичний характер інноваційного розвитку проявляється не лише в тому, що він здійснюється на певному історичному етапі, коли створюється національна інноваційна система, а й в особливостях його становлення і розвитку у різних країнах. Тому принцип діалектики загального й особливого є необхідною умовою розкриття взаємозв'язку і взаємодії закономірного процесу переходу економіки і суспільства до інноваційного типу розвитку з особливостями його реалізації в умовах, які складаються у різних країнах. Нерівномірність економічного, соціального і політичного розвитку різних країн неминує створює істотні відмінності у рівнях розвитку країн, їх структурі, ресурсному і людському потенціалах. Ці відмінності не заперечують загальної закономірності. Становлення нового інформаційного технологічного способу виробництва, інформації і знань як нового фактора виробництва зумовлює необхідність усіх країн спиратися на загальну закономірність і реалізувати їх з урахуванням особливостей економіки і суспільства у кожній окремій країні.

Наша країна не тільки залишається на індустріальній стадії, а й унаслідок кризи 90-х років, неодолимих ринкових перетворень, що зумовили руйнування економіки, була відкинута далеко від вершин індустріального суспільства. У процесі економічного зростання (2000–2007 рр.) Україна наблизилась на 80 % до рівня стартового 1990 р., але сучасна фінансово-економічна криза завдала нового відчутного удару по нашій економіці, рівню життя. Порівняно з усіма нашими сусідами, які перевищили достартовий рівень, Україні потрібно майже ціле десятиліття, аби його досягти. Але справа не лише в кількісних втратах, так звані ринкові реформи зумовили глибокі якісні деформації. Україна з індустріально розвинутої країни перетворилась на країну з відсталою, переважно сировинною, економікою. Якщо ж до цього додати, що наша економіка технологічно відстала, енерго- і матеріалозатратна, то стануть зрозумілими причини низького рівня інноваційного розвитку, перебування в останній за рівнем інновативності четвертій групі “країн, що рухаються навздогін”. У цю групу входять: 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. Як бачимо, серед відсталих країн Україна близька до вищого показника, але порівняно з іншими країнами ЄС значно відстає від “країн-лідерів” – приблизно втричі (Швеція – 0,68), від “країн-послідовників” – удвічі (Великобританія – 0,48), від країн “помірних інноваторів” – в 1,6 раза (Норвегія – 0,35)¹. Низький рівень інновативності нашої економіки визначає її низьку ефективність і конкурентоспроможність на світовому ринку, а отже, низькі життєві стандарти населення.

Утворилася гостра, нічим не виправдана, парадоксальна суперечність між величезними можливостями України (прекрасні природно-кліматичні умови, багата ресурсна база, працьовитий народ з більш як тисячолітньою історією і культурою, потужним інтелектуальним потенціалом тощо) і реальним станом економіки, низьким рівнем життя населення. Ця суперечність ганебна, бо вона є не наслідком якихось катастрофічних зрушень, а результатом невмілого управління країною та її економікою, управління, яке підпорядковувалось не інтересам країни, народу, а власним корисливим інтересам збагачення. Країна і її народ кинуті у прірву відсталості і зубожіння, вони страждають від принизливого, зневажливого ставлення країн як Сходу, так і Заходу.

Однією з головних умов подолання цієї суперечності є перехід економіки і суспільства до інноваційного типу розвитку. Верховною Радою України й урядом прийнято низку законів і постанов, які визначили основні засади науково-технологічного та інноваційного розвитку, шляхи і методи ефективного використання інтелектуального потенціалу; організовано роботу технопарків, фондів, розроблено і затверджено державні цільові програми. Однак вжиття цих заходів не змінило ситуації в галузі інноваційного розвитку, він не відповідає світовим тенденціям. Стурбованість таким становищем зумовила проведення 17 червня 2009 р. парламентських слухань з цієї проблеми і розробку проекту “Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів”².

Цей важливий документ спирається на світовий досвід. Багато держав, які пов’язують економічний розвиток з інноваційною діяльністю, з прогресом науки і техніки, розробили програмні документи, які становлять наукову, концептуальну основу розробки економічної і соціальної політики держави, визначають шляхи і методи розвитку національної інноваційної системи як основи інноваційного типу розвитку економіки. Такий програмний документ вперше було розроблено у США, а потім Великобританії, Франції, Німеччині, інших країнах ЄС, а також в Росії, Білорусі, Казахстані та інших країнах СНД. Ці документи визначають, що ключова роль у формуванні НІС, розгортанні інноваційної діяльності належить державі. Саме держава обирає цілі і шляхи розвитку НІС, спрямовує бюджетне фінансування і кредитування задля розвитку інноваційної діяльності, використовує податкове та інші форми стимулювання для впровадження досягнень науки і техніки у виробництво. Держава формує інноваційну інфраструктуру, стимулює науково-

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 165.

² Там само. – С. 151–212.

технічну діяльність, розвиває систему освіти, винахідництво і раціоналізацію виробництва, регулює і створює систему захисту інтелектуальної власності.

Спираючись на світовий досвід та узагальнюючи його, Стратегія спрямовує державну політику, її важливі складові – науково-технічну, бюджетно-фінансову, грошово-кредитну, промислову і зовнішньоторговельну політику на глибоке поєднання інтересів суспільства, держави, бізнесу, громадських і наукових інституцій, усіх громадян задля прискорення формування національної інноваційної системи як основи інноваційної діяльності. Для цього необхідно найбільш повно використати можливості, які є у науково-дослідній сфері, у сприйнятності нашим виробництвом сучасних досягнень науки і технологічних інновацій, в усуненні недоліків та подальшому вдосконаленні системи освіти, підготовки і підвищення кваліфікації спеціалістів, відродженні масового руху винахідників і раціоналізаторів, піднесенні ролі інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності у нашій економіці і суспільстві в цілому.

Зростання ролі наукової сфери

У національній інноваційній системі вихідною і визначальною є науково-дослідна сфера (НДС), де здійснюється наукова і науково-технічна діяльність як основа створення інновацій, інноваційного розвитку. НДС включає: *фундаментальні дослідження*, які дають нові знання про закономірності розвитку природи, суспільства, людини і слугують основою прикладних досліджень, тобто практичного використання одержаних наукових результатів; *прикладні дослідження*, які визначають шляхи використання результатів фундаментальних досліджень, нові методи розв'язання проблем; *науково-технічні розробки*, спрямовані на створення нових матеріалів, продуктів, процесів, пристроїв, послуг, систем чи методів, а також удосконалення об'єктів, що вже існують; *науково-технічні послуги*, які включають науково-технічну інформацію, патенти, ліцензії, стандартизацію, метрологію та контроль якості, іншу діяльність, що сприяє впровадженню у виробництво науково-технічних розробок, поширенню та використанню наукових знань. В основі цієї класифікації НДС лежить технологічний принцип, який бере початок з гіпотез, теорій, методів, що висувуються та обґрунтовуються у процесі фундаментальних досліджень, конкретизуються прикладними дослідженнями, визначенням шляхів і методів реалізації фундаментальних досліджень і завершуються науково-технічними розробками, тобто створенням нових матеріалів, продуктів і процесів. Науково-технічні розробки тісно пов'язані з науково-технічними послугами, які сприяють впровадженню науково-технічних розробок у виробництво, одержанню, поширенню і використанню наукових знань.

Поряд з технологічним принципом класифікації наукової діяльності важливу роль відіграють форми організації науки. Вони дещо специфічно, але теж відображають технологію наукової і науково-технічної діяльності. Це насамперед *академічна наука*, основний зміст якої становлять фундаментальні дослідження (62,7 %) та науково-технічні розробки, *галузєва наука*, що практично реалізує досягнення фундаментальної науки і є потужною її ланкою. У 2007 р. галузєвим сектором науки було виконано 55,8 % загального обсягу наукових робіт, 41,6 % прикладних дослі-

джені і 77,1 % науково-технічних розробок. *Вузівський сектор науки* є зосередженням великої маси наукових кадрів, зусилля якого спрямовані головним чином на підготовку спеціалістів, а внесок у наукові і науково-технічні розробки низький – 6,4 % загального обсягу. І нарешті, є важливий сектор науки – *заводський*. Його роль велика, адже саме тут здійснюються і впроваджуються у виробництво науково-технічні розробки, проте на його долю припадає всього 7,8 % наукових і науково-технічних розробок.

Як відомо, інституціональна структура, ступінь її досконалості є необхідною умовою успішного функціонування економіки і науки. Тому так важливо подолання диспропорцій у ступені розвитку різних форм організації науки та у їхній питомій вазі в загальному обсязі наукових і науково-технічних робіт.

Одним з головних факторів, що стримують упровадження інновацій, є майже зруйнована досвідно-промислова інфраструктура Національної академії наук України. В роки довготривалої кризи 1990-х років багато досвідних підприємств наукових інститутів або припинили своє існування, або в боротьбі за виживання втратили наукові зв'язки зі своїми інститутами. За умов сучасного законодавства відкрити досвідне підприємство неможливо. Тут вступає в дію податковий прес і т. ін. Тому експериментальну перевірку та освоєння нової, ще не доведеної до кондиції продукції, здійснити не можна. Складається ненормальне становище, коли інноваційні розробки інститути мають, але освоїти їх до кінця, перетворити на реальні технології ніде. Система ланцюгів, що забезпечують послідовний рух від ідеї до готового продукту, розривається, що стримує НТП. Напевно, досвідно-експериментальним підприємствам НАНУ законодавство має надати особливого статусу, суворо обмеживши їхню діяльність освоєнням інноваційної продукції.

Світовий досвід доводить, що саме університети є динамічними рушіями інноваційного та інтелектуального розвитку суспільства. Вони органічно поєднують генерування і поширення знань з їх одночасною комерціалізацією. Ці переваги втілюються в моделі дослідницького університету, яка широко апробована в США та Великій Британії і є сучасною формою інтеграції освіти і науки. Саме ці університети мають найбільшу підтримку з бюджету; підготовка фахівців найвищої кваліфікації також зосереджена в дослідницьких університетах; ці університети мають більше число студентів, що навчаються на магістерських програмах, мають краще співвідношення між чисельністю викладачів і студентів (приблизно 1:6), тоді як у звичайних вузах це співвідношення (приблизно 1:12); дослідницькі університети мають найтісніші зв'язки з промисловістю, беруть участь, переважно на комерційній основі, у додатковій післявузівській освіті, пропонують багаторівневі програми підвищення кваліфікації та перепідготовки. Навколо університетів створюються дослідницькі парки як форми інтегрованого розвитку науки, освіти та бізнесу. Це об'єднання навколо наукового центру (дослідницького університету) науково-виробничої, навчальної та соціально-культурної зони забезпечення безперервного інноваційного циклу. В парках здійснюється технологічний трансфер, тобто передача нових технологій, проекти яких виникли в наукових центрах, на виробництво, доведення задуму до стадії випуску продукції.

Світовий досвід виходу із криз свідчить, що в розвинутих економіках компанії часто переорієнтовують своє виробництво на новітню продукцію та нові ринки, укладаючи ліцензії і угоди з університетами замість розширення власних дослідницьких лабораторій.

В Україні провідні університети завдяки досягненням в науці й освіті перетворилися на дослідницькі. Для використання їхніх можливостей потрібні значний розвиток та вдосконалення матеріально-технічної бази, раціоналізація поєднання навчальної і наукової роботи професорсько-викладацького складу передусім тих вузів, де є реальні результати науково-дослідної роботи. Цей прогресивний процес розв'язує комплекс важливих проблем. Він підвищує роль університетів у розвитку науки, становленні інноваційного розвитку й одночасно забезпечує зростання якості, наукового рівня підготовки спеціалістів. І що не менш важливо, в процесі навчання виявляються обдаровані студенти, які залучаються до аспірантури, тобто відкривається найкоротший шлях безперервного наукового зростання, утворення і розвитку наукових шкіл, що підносить рівень наукової роботи та її результати.

Важливим інституційним чинником переходу економіки на інноваційний розвиток є піднесення ролі галузевої і особливо заводської науки, відродження масового руху винахідників і раціоналізаторів. В Україні існує велика прірва між генерацією знань та їх використанням, що й зумовило значне технологічне відставання від країн, що становлять інноваційне ядро. Це призводить до зниження конкурентоспроможності економіки в цілому. Причина в тому, що немає тісного зв'язку між етапами циклу створення інноваційного продукту та його впровадження у технологічний процес. Необхідно сформувати науково-виробничий процес як єдине органічне ціле. Чисельність науковців у промисловості має регресивну тенденцію. У 2007 р. вона складала 13,7 тис. осіб, що майже вдвічі менше, ніж було у 2001 р. (25,6 тис. осіб). Деяко заспокоїливою обставиною в оцінці цих процесів є зростання продуктивності творчої праці. Обсяг виконання наукових і науково-технічних робіт у розрахунку на 1000 фахівців, зайнятих науковою діяльністю, у 2007 р. перевищив рівень 2000 р. у 2,9 раза (2001 р. – 35,3 млн грн, 2007 р. – 101,7 млн грн)¹. Проте навіть за зростаючої творчої віддачі тенденція скорочення інтелектуального кадрового ресурсу як із загальносистемних позицій, так і з позицій конкретної галузі не може вважатися такою, що сприяє переходу країни до економіки знань.

Серйозною проблемою розвитку наукової сфери стало її фінансування. Держава виявилась неспроможною забезпечити потрібне фінансування. Починаючи з 1991 р., в Україні жодного року не була виконана визначена ст. 34 Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність" норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової і науково-технічної діяльності обсягом не менше 1,7 % валового внутрішнього продукту (ВВП). Щорічна сума видатків на науку коливалась від 0,3 до 0,5 % ВВП. Досвід засвідчує, що наука виконує економічну функцію, починаючи з обсягів фінансування, які перевищують 0,9 % ВВП. Недо-

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 322.

статне фінансове забезпечення зумовило зношення матеріально-технологічної бази науки, унеможливило проведення досліджень на світовому рівні.

У розвинутих країнах Заходу велику роль у фінансуванні науки відіграє приватний капітал. Фінансування НДДКР у країнах ЄС сягає 55 %, а у США – 67 %. На жаль, приватний капітал в Україні все ще недостатньо фінансує дослідження і розвиток. Його частка зросла, але становить 33 %, що значно менше середнього значення західних країн. Втім, є ще одна принципова особливість вкладень в НДДКР у цих країнах – цілеспрямованість їх на розвиток високотехнологічного виробництва. Так, близько 50 % усіх затрат на НДДКР Фінляндії і Південної Кореї припадають на телекомунікаційний сектор, близько 25 % НДДКР Великобританії та Данії становить фармацевтичний сектор, Ірландія та Данія значну частку витрат спрямовують на виробництво медичних приладів, точних та оптичних інструментів. У 2007 р. 95 % дослідницьких бюджетів припадало на американські, європейські та японські компанії, причому дві третини з них – на три сфери: обчислювальної техніки та електроніки – 29 %, охорони здоров'я – 22, автомобілебудування – 16 %.

Недостатнє фінансування науково-дослідної сфери з боку держави і бізнесу зумовило значну участь у ньому іноземного капіталу.

Майже п'ята частина наукового потенціалу України працює на закордонні замовлення (2001 р. – 22,4 %; 2002 р. – 26,2; 2003 р. – 24,3; 2004 р. – 21,4; 2005 р. – 24,4; 2006 р. – 19,4; 2007 р. – 15,9 %). У галузі технічних наук ця частка у 2007 р. становила 24,6 %, у секторі галузевої науки – 27,2, в інститутах Мінпромполітики – 41,4 %¹. Насправді це саме той сегмент науки, який мав би більш плідно сприяти технологічній модернізації промисловості.

Всього за 2001–2007 рр. кошти іноземних замовлень у структурі джерел фінансування наукових і науково-технічних розробок склали майже 6,3 млрд грн, або 23 % загального обсягу фінансування. Іноземні замовники 90 % своїх коштів спрямовують у технічні науки, галузевий сектор, інститути Мінпромполітики. З одного боку, іноземне замовлення підтримує українську науку, зокрема галузеву, а з другого – Україна в особі розробників втрачає авторські права та домінуючу частку доданої вартості створеної інтелектуальної власності. Економіка країни втрачає ринковий сегмент реалізації інноваційної продукції та інноваційну чутливість у формуванні національної інноваційної стратегії.

Іноземні структури створюють в Україні “благодійні фонди”, науково-технічні центри, бізнес-інкубатори, керуючись ключовим фактором – низькооплачувани, але високої якості українські наукові ресурси. Тому в межах багатьох ТНК, що працюють на українському ринку, технології, всупереч панівній думці, передаються не із Заходу на Схід, а навпаки, зі Сходу на Захід².

Наука – це провідна складова народного господарства країни. Розвиток науки визначає науково-технологічний рівень виробництва. Україна була індустріально розвинутою країною тому, що мала потужний науково-технічний потенціал. У

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 319.

² Там само. – С. 321–322.

1991 р. він становив 6,5 % світової науково-технічної могутності за близько 0,1 % світового населення. Разом з тим наука, її розвиток залежить від розвитку економіки, яка не лише формує потреби в науково-технічних розробках, а є джерелом матеріально-технічного і фінансового забезпечення науково-дослідної діяльності. Тому розвиток науки, наукової діяльності визначається станом економіки. Глибока криза економіки, зумовлена так званими радикальними економічними реформами, призвела не лише до значного спаду виробництва, а й до великих втрат науки. В Україні відбулося найбільше серед країн Центральної і Східної Європи скорочення чисельності наукових кадрів, обсягів фінансування науки, рівня оплати праці. Якщо у 1990 р. число спеціалістів, які виконують наукові і науково-технічні роботи, складало 313,1 тис. осіб, то у 2007 р. їх було 96,8 тис. осіб¹, тобто втричі менше. Щодо якісного складу, то тут відбулися такі процеси: питома вага докторів наук зросла у цей же період із 3,2 % до 4,4 %, а кандидатів наук – зменшилася з 29,3 до 17 %². Незадовільні умови для наукової роботи (відсутність необхідного устаткування і низька оплата праці) зумовили значний виїзд фахівців вищої кваліфікації за межі України, насамперед у США, Російську Федерацію та Ізраїль. “Відплив” кваліфікованих кадрів призвів до занепаду багатьох наукових шкіл, деградації матеріально-технічної бази наукових досліджень, переважного впровадження в Україні іноземних технологій не найвищої якості. “Відплив” учених – це втрата інтелектуального потенціалу, зменшення тією чи іншою мірою досягнень у галузі науки і техніки. Сьогодні за кордоном працюють до 30 % українських учених. Втрати у сфері науки, зумовлені процесом “відпливу” інтелекту, оцінюють у сумі понад 1 млрд дол. США на рік³.

У той же час зростання ролі іноземних інвесторів спричинило ситуацію, за якої наукові знання та їх результати, здобуті в Україні, стають надбанням іноземних держав, що ще більше обмежує використання інновацій в Україні. Треба підкреслити, що майже половина наукових кадрів нашої країни витрачають свій творчий потенціал здебільшого в інтересах зарубіжних замовників⁴. Напрацювання наших учених, їхні наукові результати стають інтелектуальною власністю інших країн. Разом з тим погіршуються структура і якість наукових кадрів. За загального скорочення чисельності науковців, у тому числі через виїзд фахівців вищої кваліфікації за кордон, спостерігається незначний притік молоді в науку внаслідок втрати престижності наукової роботи, її низької оплати, все більшу питому вагу серед науковців становлять представники старшого покоління. Якщо не вжити дійових заходів щодо залучення молоді в науку, то може статися серйозна кадрова криза внаслідок значного відтоку із сфери науки працюючих нині пенсіонерів.

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 329.

² Там само.

³ Україна у 2007 році: щорічні оцінки соціально-політичного та соціально-економічного розвитку : моногр. / за заг. ред. Ю. Г. Рубана. – К. : НІСД, 2007. – 538 с.

⁴ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 156.

Більше того, негаразди в умовах і оплаті праці науковців зумовили неповне використання у сфері науки фахівців вищої кваліфікації. Нині менше третини вітчизняних кандидатів і докторів наук працюють безпосередньо у науковій сфері¹. Створилася дивна суперечність, за якої у суспільстві існує високий престиж учених ступенів і звань і водночас, по суті, нехтування працею в науковій сфері. Як це не прикро, але в умовах обмеженого фінансування науки більшість наукових установ консервують і тиражують тематику з метою виживання, а не для розвитку. Внаслідок цього 75 % наукового потенціалу використовується для підтримки вже досягнутого науково-технічного рівня економіки і лише незначна частина орієнтована на цілі оновлення на сучасному рівні наукових знань².

Незважаючи на великі втрати і прорахунки, Україна зберігає значний науковий і науково-технічний потенціал. За даними ЮНЕСКО, за інтелектом нації Україна посідає 23-тє місце. І це в той час, коли Фінляндія займає перше, США – 13-тє, Росія – 27-ме місце. Немає потреби доводити, що це почесне місце, тим більше, якщо врахувати, що за останні роки науково-технічний потенціал України скоротився у 2,5–3 рази. Експертні оцінки, отримані у межах виконання Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку України, свідчать, що вітчизняна наука зберегла здатність за певних умов виконувати дослідження і отримувати результати світового рівня з цілої низки напрямків розвитку науки. Це розробка новітніх розділів математики (зокрема в теорії функцій, функціонального аналізу) та теоретичної фізики; дослідження наноструктур і розробка нанотехнологій; радіофізика міліметрового і субміліметрового діапазону; імунобіотехнології, біосенсорика та молекулярна діагностика; біотехнологія рослин та біофізика, біодеградація; кріобіологія та кріомедицина; нейронаука, зокрема нейрофізіологія; інформатика; мікро- та оптоелектроніка; аерокосмічні технології, а також у низці інших напрямів фізики, хімії, біології³.

Україна зберегла також потужний, практично безпрецедентний, принаймні для Європи, потенціал матеріалознавчої науки, зокрема в таких напрямках: управління процесами структуроутворення, формування властивостей конструкційних та інструментальних матеріалів, їх зварювання, у тому числі з використанням висококонцентрованих джерел енергії та електромагнітного впливу (електронно- та іонно-променеві технології, лазерні технології тощо); розробка технологій виробництва функціональних матеріалів для електроніки, лазерної та діагностичної техніки; створення новітніх композиційних матеріалів та вивчення механічних властивостей, побудованих на їх основі⁴.

Низка конкурентоспроможних вітчизняних розробок вже сьогодні могла б потужно вийти на світовий ринок. Серед них: технологія і комплекс апаратури для зварювання живих клітин під час хірургічних операцій; поліограносилоксидові

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 157.

² Там само.

³ Там само. – С. 158.

⁴ Там само. – С. 158–159.

абсорбенти; вітчизняні антибіотики-циклоспорини; одержання на основі вітчизняних технологій титанових сплавів; вітчизняні надтверді матеріали та інструменти на їх основі тощо¹.

Наявність значного кадрового і наукового потенціалу дала можливість у період економічного зростання домогтися позитивних процесів у розвитку наукових і науково-технічних робіт. Обсяг цих робіт (у фактичних цінах), виконаних власними силами наукових організацій за 2001–2007 рр., збільшився у 3,4 раза. І що особливо важливо відзначити, то це випереджальний розвиток фундаментальних досліджень (у 5,6 раза). Це означає значне розширення передумов для розгортання прикладних досліджень і науково-технічних розробок, хоча ще є нестабільність у розвитку науки, зменшення кількості робіт із створення нових видів виробів, технологій і матеріалів. Інакше кажучи, наука ще далеко не повною мірою забезпечує виробництво новими виробами, технологіями, матеріалами для поширення інноваційного типу розвитку. Це добре видно з табл. 8.1.

Як бачимо з таблиці, обсяги наукових і науково-технічних робіт, за винятком 2002 р., із року в рік зростали. І хоча за основу бралися фактичні ціни, які не враховували інфляції, але безперечно те, що обсяг цих робіт збільшувався. Це позначилося на зростанні кількості розробок. У 2007 р. вони більше ніж у півтора раза перевищували рівень 2001 р., хоча у 2005–2006 рр. відбулося їх значне зменшення.

Таблиця 8.1

**Кількість, обсяг і структура наукових та науково-технічних робіт,
виконаних за видами промислової діяльності**

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кількість розробок, з них створення нових видів:	4 185	6 331	7 883	9 271	8 076	6 711	7 504
виробів	н. д.	2 154	2 016	2 335	1 897	1 595	2 513
технологій	891	1 011	1 102	717	656	1 000	901
матеріалів	219	109	138	159	136	155	124
Обсяг робіт, млн грн	1 356,4	1 081,7	1 633,8	1 854,3	2 234,7	2 553,6	2 736,5
% до попереднього року	–	79,7	151,0	113,5	120,5	114,2	107,2
% до 2001 р.	–	79,7	120,4	136,7	164,7	188,3	201,7
Обсяг виконаних робіт, % у тому числі за їх видами:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
фундаментальні	2,8	4,3	4,0	4,0	4,3	7,6	8,7
прикладні	7,5	6,7	6,5	7,1	7,1	7,2	8,0
науково-технічні розробки	79,1	76,5	78,1	76,6	74,1	74,8	71,1
науково-технічні послуги	10,6	12,5	11,4	12,3	14,5	10,4	12,2

Розраховано за: Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2008. – С. 122–124, 151–154.

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 159.

Це підтверджує наш висновок про нестабільність наукового забезпечення виробництва. Що стосується структури видів наукових робіт, то тут чітко виявляється тенденція зростання фундаментальних досліджень у загальному обсязі робіт – із 2,8 % у 2001 р. вони досягли 8,7 % у 2007 р., тобто збільшилися утричі. Це позитивна тенденція. Втім, її значення применшується істотними коливаннями питомої ваги прикладних досліджень (за зростання їх в цілому) і особливо зменшенням питомої ваги науково-технічних розробок із 79,1 % у 2001 р. до 71,1 % у 2007 р. Немає потреби доводити, що такі тенденції не відповідають нагальним потребам поширення інноваційного розвитку в Україні, формуванню і посиленню впливу на них національної інноваційної системи.

Однак ці невтішні показники, як виявляється, досягнуті значною мірою завдяки закупівлі іноземних технологій, машин та устаткування. Так, у 2000–2007 рр. за межами України придбано 39,8 % нових технологій, 42,8 % устаткування. Ця тенденція ще більше посилилася в останні роки, що передували кризі. У 2005–2007 рр. обсяг придбання нових технологій за межами України становив 41,5 %, а машин та устаткування – 44 %¹.

Отже, замість зростання інновативності економіки, в Україні відбувається її зниження. Як видно з таблиці, частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, в роки економічного зростання зменшилася з 16,5 % у 2001 р. до 14,2 % у 2007 р. Ще гірші показники підприємств, що впроваджували інновації. У ці ж роки їх частка зменшилася з 14,1 до 11,5 %. Такі негативні процеси не можуть не викликати занепокоєння. Втім, воно переростає у тривогу, коли порівняти наші показники інновативності з показниками європейських країн. Навіть якщо взяти країни з найнижчими показниками поширення інноваційної діяльності (Португалія – 26 та Греція – 29), то їхні дані перевищують наші вдвічі. У провідних країнах Європи показники інновативності сягають: у Нідерландах – 62 %, Австрії – 67, Німеччині – 69, Ірландії – 74 %². Розрив між цими і нашими показниками – це прірва. Низька інноваційна діяльність посилює технологічне й економічне відставання України від розвинутих країн, визначає низький рівень конкурентоспроможності нашої економіки на світовому ринку, створює підвищену загрозу національній безпеці.

Підвищення якості освіти і підготовки спеціалістів

У національній інноваційній системі освіта і підготовка спеціалістів посідають особливе місце. Вони є джерелом забезпечення науки обдарованими і висококваліфікованими кадрами, спроможними розвивати науку, створювати нову техніку і технологію. Водночас ця система готує науково-конструкторські та інженерно-технічні кадри, які володіють надбаннями сучасної науки і спроможні впроваджувати та ефективно використовувати досягнення науки і техніки. Поряд з кваліфі-

¹ Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2008. – С. 152.

² Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 13.

кованими фахівцями в галузі природничих і технічних наук система освіти готує багато вчителів, лікарів, працівників культури. Все це важливі умови функціонування економіки, соціальної сфери, культури.

У проєкті “Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки...” відзначено такі важливі здобутки у зростанні освітнього потенціалу України:

- достатньо високий рівень освіти населення, співставний з середньоєвропейськими показниками;
- позитивна тенденція до зростання останніми роками кількісних показників дітей і молоді, охоплених освітою, загальної чисельності студентів, розвинута інфраструктура шкільної і професійної освіти;
- багата історія, традиції і позитивний теоретико-методологічний та методичний досвід вітчизняної педагогічної школи, насамперед надбання у сфері поєднання навчального процесу з елементами науково-дослідної діяльності, залучення учнівської та студентської молоді до вирішення практичних завдань;
- збереження значного науково-педагогічного потенціалу, який за певних умов здатний вплинути на здійснення суттєвих змін в освітній сфері в напрямі її інноваційного розвитку;
- посилення відкритості національної освітньої системи, її інтеграції в європейську та світову освітні системи, що сприяє об’єктивізації оцінки рівня роботи навчальних закладів, активному використанню світового досвіду в цій справі¹.

Все це є свідченням того, що і сьогодні Україна має значний освітньо-кваліфікаційний потенціал, який є важливою передумовою переходу на інноваційний розвиток. Цей висновок підтверджується міжнародними оцінками.

У рейтингу Всесвітнього економічного форуму у 2008–2009 рр. Україна серед 134 країн світу посіла у сфері розвитку початкової освіти 37-ме місце, у сфері розвитку вищої освіти – 45-те, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 52-ге, за оснащеністю сучасними технологіями – 65-те, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114-те місце. Отже, Україна має високі показники розвитку сфер, які є факторами інноваційного розвитку, проте вони неефективно використовуються.

На превеликий жаль, поряд з безперечними досягненнями у піднесенні освітнього потенціалу України, в процесі ринкових перетворень разом з руйнуванням економіки відбулися істотні зрушення у системі освіти, які негативно позначились на якості і структурі підготовки висококваліфікованих фахівців і робітників.

Масштаби і тенденції у сфері освіти і підготовки кадрів відбиває табл. 8.2.

Як бачимо, кількість загальноосвітніх закладів зменшилася приблизно на 600, а чисельність учнів у них – майже на третину. Водночас відбулося значне зменшення вузів I–II рівнів акредитації – на 189 і студентів в них – на 316 тис. осіб, тобто більше ніж на 40 %. На цьому фоні вирізняються вузи III–IV рівнів акредитації.

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матеріал парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 162.

Таблиця 8.2

Загальноосвітні та вищі навчальні заклади в Україні

Навчальний рік	Загальноосвітні навчальні заклади		Вищі навчальні заклади			
			I – II рівнів акредитації		III – IV рівнів акредитації	
	Кількість закладів	Чисельність учнів, тис. осіб	Кількість закладів	Чисельність учнів, тис. осіб	Кількість закладів	Чисельність учнів, тис. осіб
1990/91	21 825	7 132	742	757	149	881
2000/01	22 210	6 764	664	528	315	1 403
2004/05	21 722	5 731	619	548	347	2 027
2006/07	21 417	5 120	570	468	350	2 319
2007/08	21 214	4 857	553	441	351	2 372

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 453.

Кількість вузів зросла більш ніж удвічі, а чисельність студентів – майже втричі. Таке величезне розширення вищої освіти неминуче призвело до “розводнення” професорсько-викладацького складу і зниження якості освіти, підготовки спеціалістів. Викладачі, які були зосереджені у 149 вузах, в нових умовах мають забезпечити навчальний процес у 351 вузі. Нестача викладачів поповнювалася залученням до викладання недостатньо кваліфікованих людей, надмірним збільшенням аспірантури та докторантури без відповідної науково-технічної бази, що зумовило підготовку не науково-педагогічних кадрів, а їх спрощеного варіанту – викладачів. Якщо кількість організацій, що мали аспірантуру, збільшилася з 291 у 1990 р. до 507 у 2007 р., то докторантуру, відповідно, 93 і 252 організації¹. Оскільки на вузівський сектор припадає менше 7 % загальних асигнувань на науку і лише 3 % асигнувань на науково-технічні роботи, то стане зрозумілою причина значного зменшення фінансування науки в розрахунку на один вуз, обмеження наукових досліджень, їх ґрунтовності та якості, що не могло не позначитися на підготовці в аспірантурі і докторантурі кадрів найвищої кваліфікації.

Запровадження плати за освітні послуги посилює комерціалізацію освіти, особливо вищої. Причому рівень оплати освіти в Україні є найвищим серед європейських країн. Наявність в Україні чверті людей, які живуть за межею бідності, великий розрив у рівнях доходів багатих і бідних перетворили платність освіти на високий бар'єр для отримання вищої освіти дітьми з малозабезпечених сімей. Незадовільні умови життя зумовили обмеження в здобутті освіти не лише вищої, а й середньої. Лише трохи більше половини дітей охоплені дошкільними закладами. Особливо низький відсоток їх на селі – 31 % у 2007 р². Все це негативно позначається на рівні виховання і підготовки до школи у дошкільних закладах, на рівні загальної середньої та вищої освіти. Постає питання: чому в Україні, де була роз-

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 467.

² Там само. – С. 386.

винута і збалансована система освіти, виникли такі диспропорції, коли одні її складові (вища освіта) неймовірно зросли, а середня та спеціальна середня, професійно-технічна – зменшилися. Особливо відчутні втрати в дошкільній освіті. Це наслідки однобічного розуміння і дії механізму функціонування та розвитку системи освіти. Перехід до ринкової економіки породив впевненість, що ринковий механізм сам відрегулює розвиток освіти. Держава, яка прогнозувала і на основі народногосподарського плану регулювала співвідношення між усіма складовими системи освіти, домагалася пропорційності, плановірності у їх розвитку, була фактично позбавлена цієї функції. Внаслідок цього вигода, прибуток, гонитва за ними визначили стихійні зрушення в системі освіти. Високий попит на вищу освіту і висока оплата зумовили масове створення нових вузів. Головним для них стала не якість освіти, а забезпечення більш-менш прийняттого рівня для якнайширшого залучення шукачів освіти, все більшого накопичення грошей. Висока оплата, заінтересованість у ній господарів нових вузів позначилися на зниженні вимогливості, якості підготовки фахівців.

Стихійний розвиток системи спричинив нерівномірність і диспропорції різних форм освіти. У вищій школі утворилася диспропорція між підготовкою спеціалістів гуманітарного профілю, особливо юристів і економістів, та спеціалістів у галузі природничих наук, стрімко розвивалася вища освіта й істотно скорочувалася професійно-технічна. У процесі ринкових перетворень значно зменшувалася кількість навчальних закладів середньої ланки – професійно-технічних училищ, технікумів, які забезпечували підготовку робітників і низових керівників високої кваліфікації на основі передових знань і виробничих навичок. Стихійний процес перетворення технікумів на вузи, ліквідації їх та професійно-технічних училищ зумовив гостру суперечність між потребами виробництва у кадрах середнього рівня професійної підготовки та штучно зменшеними масштабами їх підготовки. У 2007/08 навчальному році у професійно-технічних закладах, які поступово почали відроджуватись, підготовлено кваліфікованих робітників у розрахунку на 10 тис. населення у 6,2 раза менше, ніж спеціалістів у вищих навчальних закладах¹. Як не прикро, але ці процеси мають об'єктивну основу. Руйнування економіки під час проведення так званих радикальних реформ проявилось перш за все серед технологічно розвинутих галузей, радіо та електронної промисловості, що призвело до усунення з виробництва інженерно-технічного персоналу і висококваліфікованої робочої сили. І чим більше руйнувались високотехнологічні галузі, тим більше висококваліфікованої робочої сили переміщалося у торгівлю та за кордон. Якщо у 1995 р. у промисловості було зайнято майже 5,5 млн осіб, у 2000 р. – більше 4 млн, то у 2007 р. їх чисельність зменшилась до 3,2 млн осіб. Одночасно у торгівлі та ремонті побутових приладів чисельність зайнятих зросла із 630 тис. до 874 тис. осіб². І це при тому, що до 2004 р. до найманих робітників зараховувалися військово-

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 161.

² Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 386.

службовці, що штучно завищувало зайнятість. Внутрішні структурні зміни у зайнятості доповнювались величезним “відпливом” робочої сили за кордон. За експертними оцінками Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України, загальна кількість громадян України, які працювали за кордоном, на 2005 р. складала 2–2,7 млн осіб. При цьому в Росії – більше 1 млн осіб, у Польщі – 300 тис., в Італії – 200–800 тис., у Чехії – до 200 тис., у Португалії – 65–150 тис., в Іспанії – 100–400 тис., в Туреччині – 35 тис. осіб тощо. Це не лише величезна втрата сьогодні, а й загроза для майбутнього розвитку національної економіки.

Цілком зрозуміло, що не всі мігранти – висококваліфіковані робітники та спеціалісти, але, безперечно, серед них висока питома вага саме цих категорій працівників. Тим самим Україна забезпечує інші країни кваліфікованою робочою силою і водночас обмежує свій якісний людський потенціал, що не може не позначитися на її економічному розвитку. Отже, масштаби і тривала трудова міграція – вимушена (безробіття в Україні) і все ж негативна тенденція, що звужує внутрішній ринок праці сьогодні і становить загрозу стратегічній перспективі України, пов’язаний зі швидким зростанням і науково-технологічним удосконаленням виробництва. Тому вже тепер варто створювати систему мотивації для повернення мігрантів.

Не менш складними виявилися проблеми із забезпеченням економіки працівниками нижчої ланки. Перехід до панування низькотехнологічних галузей, значне розширення торгівлі зумовили використання менш кваліфікованої робочої сили з нижчою оплатою. Це послаблювало престиж робітничих професій, робило їх малопривабливими і, як наслідок, зменшувало тягу молоді до навчання у профтехучилищах. Якщо у 1995 р. чисельність учнів у них становила понад 550 тис. осіб, а в 2000 р. – 524 тис., то в 2007 р. їх було трохи більше 450 тис. осіб¹. Зменшення істотно, невідповідність потребам розвитку економіки очевидна.

Світовий досвід доводить, що недооцінка ролі держави в регулюванні економіки, системи освіти і підготовки спеціалістів не лише хибна, неприпустима, а й згубна. Саме держава має здійснювати прогнозування та планування розвитку системи освіти, але не директивним, а індикативним способом, який відбиває тенденції ринкового попиту, враховує їх. Держава визначає обсяги і напрями професійної підготовки спеціалістів, створює умови для підвищення кваліфікації і перекваліфікації, тобто оволодіння новими професіями, які народжуються науково-технологічним удосконаленням виробництва. Оскільки ці процеси динамічні, то державне регулювання розвитку системи освіти має спиратися на науково обґрунтовану концепцію розвитку загальної середньої, професійно-технічної і вищої школи. Вона повинна забезпечувати нові потреби економіки і водночас давати прогнозні обґрунтування на перспективу. Інакше кажучи, система освіти має функціонувати у випереджальному розвитку, тобто враховувати тенденції науково-технічного прогресу і завчасно розпочинати підготовку спеціалістів і робітників відповідно до потреб, які виникнуть у перспективному періоді. Для цього слід перш за все подолати ті невідповідності у розвитку форм освіти, які вже сьогодні доволі гостро відчуває економіка. Так, дефіцит сучасних робітничих спеціальностей в країні оцінюється у 150–200 тис. осіб,

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 386..

управлінських – 30–40 тис. осіб¹. Подолання цього дефіциту потребує відновлення престижу професійно-технічних училищ, робітничих професій, розширення підготовки кадрів як для заповнення вакансій, так і перспективних професій, пов'язаних з поширенням техніки і технології найвищих технологічних укладів. Вже на попередніх етапах зростання науково-технічного рівня виробництва виявлялась невідповідність вузькоспеціалізованих професій комплексній механізації та автоматизації виробничих процесів, виникла потреба в робітниках широкого профілю. Для цього треба було перебудувати навчальний процес у профтехучилищах, дати учням більш широкі знання з проблем науки і техніки, технологічного процесу, операцій, які необхідно виконувати для його нормального перебігу, способів їх виконання.

Досвід засвідчує, що проблема поділу праці і визначення спеціальностей стосується не лише робітничих професій, а й працівників вищої кваліфікації. Так, підготовка спеціалістів у навчальних закладах I–IV рівнів акредитації здійснюється за 584 спеціальностями. Необґрунтовано велика кількість професій не відповідає реальним потребам виробництва. Більше того, виявилось, що одних спеціалістів готується недостатньо, а інших – більш ніж треба. Так, у групі технічних університетів України попит на інженерів-механіків, інженерів-приладобудівників удвічі перевищує їх випуск, інженерів-металургів – в 1,7, хіміків-технологів – в 1,6 раза. Тому вдосконалення структури спеціальностей, приведення їх у відповідність до потреб виробництва є необхідною умовою як підвищення, так і розвитку нашої економіки.

В галузі освіти виявилася тенденція наростаючого відставання вітчизняної освіти і науки у якісних характеристиках від кращих світових систем. Це стосується передусім фундаментальних природничих дисциплін: математики, фізики, математичного моделювання, передових інформаційних технологій, управлінських дисциплін та інших критично важливих знань. Наприклад, результатом такого відставання є те, що у поточному році число абітурієнтів, які витримали зовнішнє тестування з фізики, склало лише 10 % усіх бажаючих тестуватися.

МОН України заради інноваційного розвитку вживає заходів щодо радикального поліпшення вивчення дисциплін фізико-математичного циклу в середній і вищій школі. Погіршення якості викладання фізики і математики, та й зниження курсу фундаментальної фізики в технічних університетах, призвели до втрати суспільного престижу цих основоположних наук і суперечать інтересам інноваційного розвитку. Тому у 2008 р. МОН вжив заходів з поліпшення якості математичної, фізичної, природничої і технічної освіти, з модернізації стандартів та змісту цих наук, приведення їх у відповідність до сучасних потреб підготовки висококваліфікованих фахівців. Для цього МОН здійснило інвентаризацію наявних і необхідних навчальних приладів та приладів для наукових досліджень. Водночас розв'язується проблема задоволення потреб вузів в унікальному обладнанні, яке забезпечить прецизійні вимірювання і дасть змогу проводити фундаментальні дослідження світового рівня. Утворився дисбаланс між підготовкою фахівців з природничо-

¹ Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 4–21.

наукових та інженерно-технічних напрямів, має місце втрата ними престижності, катастрофічне зниження конкурсу на природничі спеціальності. Якщо раніше спостерігався відплив за кордон висококваліфікованих фахівців (докторів і кандидатів наук), то сьогодні виїжджають найкращі студенти. Вони виборюють право на навчання за кордоном і нерідко там залишаються. Серйозні недоліки є у функціонуванні аспірантури та докторантури. Підготовка фахівців найвищої кваліфікації, у тому числі у непрофільних вузах, відбувається за умов повного відриву від реальних наукових досліджень, відсутності належної матеріально-технічної бази. До того ж і в цій сфері виявляється диспропорція між підготовкою спеціалістів у галузі природничо-технічних і гуманітарних та суспільних наук. Після одержання наукового ступеня науковими дослідженнями займаються лише один з чотирьох нових кандидатів наук і половина нових докторів наук.

У державі фактично існують дві ланки вищої освіти: масової, що дає базові знання більшості населення України, і передової, що використовує у навчанні наукові дослідження та інновації. Вони мають готувати кадри і проводити наукові дослідження для "проривного" розвитку економіки за пріоритетними напрямками. Це дослідницькі університети. Навколо них мають формуватися наукові і технологічні парки, де повинні поєднуватися високотехнологічні компанії, наукові колективи, факультети і кафедри університетів, інвестиційні і венчурні фонди, бізнес-структури. Перший в Україні дослідницький університет "КПІ" за півтора роки показав переконливі результати.

Розвиток університетської науки потребує оновлення її матеріально-технічної бази і створення кращих умов для професорсько-викладацького складу, здійснення наукових досліджень. Так, у структурі робочого часу сучасного професора дослідницького університету США співвідношення між викладанням і науковою роботою становить 40:60, а для науково-педагогічного працівника нашої вищої школи реальним є співвідношення 80:20. Обмежені можливості негативно позначаються на наукових дослідженнях, що в свою чергу знижує рівень викладання. Тому створення сприятливих умов для розвитку наукових досліджень посилює генерацію нових знань і водночас слугує підвищенню рівня навчального процесу, якості підготовки кадрів. Для цього необхідно збільшити час для наукових досліджень і на перших етапах встановити співвідношення між педагогічним навантаженням і науковою роботою у пропорції 50:50.

Потрібно класичні університети України перетворити на дослідницькі, законодавчо визначити і закріпити повноваження, удосконалити систему стимулювання освітньої та науково-дослідницької діяльності. Водночас у цих університетах мають бути створені об'єкти інноваційної інфраструктури (технопарки, трансфер технологій тощо).

Всі ці заходи повинні поглибити поєднання високого рівня викладання фундаментальних наук з використанням у навчальному процесі інформаційних технологій. Необхідно законодавчо визначити взаємодію освіти, науки, високотехнологічного виробництва та органів влади, щоб усунути розрив між вищою школою і ринком праці, невідповідність структури університетських спеціальностей переліку професій і кваліфікацій народного господарства, між кваліфікаційною та

практичною складовими існуючих навчальних програм ВНЗ і потребами промисловості та інших галузей.

Подолання диспропорцій між потребами економіки у робітничих та інженерно-технічних кадрах та їх підготовкою у системі освіти є надзвичайно важливою умовою її ефективного функціонування. Не менш відповідальними є завдання підвищення якості підготовки кадрів, розвиток сучасних напрямків системи освіти, які б розв'язували проблеми, що диктуються новими умовами економічного і соціального розвитку. Серед них першорядне значення має створення системи безперервної освіти. Швидкі зміни в науці і техніці потребують такого ж швидкого оволодіння новими знаннями, вироблення вміння їх застосовувати в процесі виробництва. Для цього необхідно на основі отриманої освіти підвищувати рівень знань і вмінь, оволодівати новою технікою та технологією, забезпечувати їх ефективне використання.

Інакше кажучи, система безперервної освіти – це створення сприятливих умов для поповнення знань людей на всіх етапах їхнього життя, самостійного регулювання задоволення ними власних потреб у нових знаннях, у підвищенні кваліфікації чи навіть перекваліфікації, якщо зникає потреба у тій чи іншій професії. Здавалось би, проста проблема, але її розв'язання пов'язано з багатьма труднощами. Річ у тім, що нині між загальною середньою, середньою спеціальною, професійно-технічною і вищою школами існують істотні розриви. Кожна з них відносно самостійна, зі своїм рівнем, методами навчання і виховання. Насправді ж вони глибоко взаємопов'язані, взаємозалежні. Тому ми нерідко чуємо, що рівень підготовки у середній школі та в профтехучилищах недостатній у багатьох випадках і їхні випускники у вузах стикаються з труднощами в оволодінні знаннями. Ще глибша невідповідність між рівнем підготовки у багатьох сільських школах та рівнем навчального процесу у вузах. Для подолання цих розбіжностей необхідно, щоб держава, її відповідні органи більше турбувались про вирівнювання матеріально-технічної бази різних шкіл, поліпшення кадрового забезпечення, яке б своєю працею долало необгрунтовані відмінності і сприяло вирівнюванню підготовки учнів і студентів вузів різних форм власності, різних рівнів підготовки. До речі, система освіти тим швидше долатиме розриви у рівнях підготовки робітників і спеціалістів, чим глибша буде взаємодія держави і ринкового механізму, чим повніше система освіти відбиватиме і реалізовуватиме потреби ринку праці. Водночас це важлива умова створення і функціонування системи безперервної освіти. Вона буде безперервною і дійовою за умови, якщо вчасно визначить і реалізує необхідність працюючих в оволодінні знаннями, яких потребує розвиток економіки.

Однією із форм безперервної освіти є система підвищення кваліфікації. Її зміст полягає в тому, що фахівець не змінює професії, спеціальності, але для поповнення знань, поглиблення науково-технічного й економічного рівня навчається на коротко- чи довготривалих курсах підвищення кваліфікації, у галузевому інституті підвищення кваліфікації. На підприємствах і в установах можуть працювати наукові гуртки чи семінари, де розглядаються актуальні проблеми техніки і економіки виробництва, обліку тощо. Треба відзначити, що у колишньому Союзі діяла розга-

лужена система підвищення кваліфікації, в якій використовувалися різноманітні форми навчання.

Науки про суспільство посідали важливе місце і в підготовці кадрів у вузах і в системі підвищення кваліфікації. Хоча суспільні науки відігравали ідеологічну функцію, але водночас приділялася значна увага пізнанню суспільства, закономірностей його розвитку, що підносило людину, активізувало її виробничу, раціоналізаторську і винахідницьку діяльність. Трудові досягнення знаходили суспільне визнання, заохочувалися матеріальними і моральними стимулами.

Система інститутів підвищення кваліфікації викладачів суспільних наук, куди залучалися провідні вчені, забезпечувала слухачів новими знаннями, оволодінням новітніми досягненнями в економічній та інших суспільних науках. Все це сприяло не лише підвищенню рівня викладання у вузах, а й збагачувало суспільне життя, виховувало активну суспільну позицію. Широкі маси населення брали участь у розв'язанні важливих суспільно-економічних проблем. На жаль, цей досвід забутий, викладачі підвищують кваліфікацію самотужки. Нове в житті (інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, інноваційний розвиток і багато іншого) не висвітлюється у підручниках, майбутні фахівці не знають їхньої сутності, не усвідомлюють ролі у розвитку економіки й суспільства. Вони не розуміють, що відбувається навколо. Досить поглянути на наші ЗМІ: одні пропагують ринкову економіку, другі – суспільство знань, треті розповідають про інформаційне суспільство, постіндустріальне суспільство і т. ін. Чи може майбутній фахівець, а тим більше звичайний працівник зрозуміти, що відбувається, яке співвідношення цих нових понять, яке значення вони мають для України? І все це має місце в той час, коли зростає роль людини в розвитку економіки і суспільства, коли людина стає власником знань і вмінь їх використовувати у виробництві, коли формується громадянське суспільство, яке передбачає високу громадянську свідомість і активність.

На жаль, в Україні приділяється недостатня увага саме підвищенню кваліфікації. На ці потреби у нас витрачається значно менше часу, ніж у розвинутих країнах. Це не може не позначитися на якості робочої сили, на рівні підготовки майбутніх фахівців, на рівні культури і громадянської свідомості наших людей. Розвинуті країни вже домоглися, що людина у будь-якому віці може здобути вищу університетську освіту без відриву від виробництва. У США цього досягають 5 млн осіб щороку. Окрім того, поширені різні курси при університетах, які забезпечують підвищення професійної кваліфікації. Зростання потреби дорослого населення в отриманні вищої освіти без відриву від виробництва зумовило поширення так званих нетрадиційних навчальних закладів: відкрито університети у Великобританії, Канаді, Австралії та інших країнах; радіо- і телеуніверситети в Китаї.

Розвиток і збагачення форм навчальних закладів супроводжується удосконаленням змісту навчання, адаптації його до вимог сучасної техніки і технології. У країнах Євросоюзу розробляються спеціальні програми освіти протягом життя, підвищуються стандарти освіти, удосконалюється мотивація постійного підвищення рівня освіти. Оскільки низка університетів розробляли свої програми безперервної освіти (освіти протягом життя), то Єврокомісія узагальнила та інтегрувала їх, створивши уніфіковану Програму навчання протягом життя. Її реалізація три-

ватиме у 2007–2013 рр., фінансове забезпечення становить 7 млрд євро. Ця програма настільки ефективна, що замінила існуючі освітні, професійні, електронно-навчальні програми, дія яких завершилась у 2006 р. Вона відкрила новий етап у забезпеченні безперервної освіти, зробила можливою освіту для усіх громадян і на будь-якому етапі їхнього життя. Щоб краще задовольнити потреби різних людей в освіті, Програма навчання протягом життя включає систему підпрограм, спрямованих на отримання загальної, професійної і вищої освіти для дорослих. Причому для підвищення ефекту освіти ці рівні і форми освіти доповнюються досягненням певної конкретної мети. Це і врахування студентської мобільності, і збільшення кількості робочих місць, які сприяють виконанню програми, і підтримання мобільності людей зрілого віку. Важливу роль у здійсненні Програми навчання протягом життя та забезпеченні якнайширшого доступу до освіти відіграє система дистанційного навчання.

У Європі діє асоціація університетів дистанційного навчання. Вони здійснюють заочне навчання цільових груп за допомогою методів дистанційного навчання. Разом з тим асоціація університетів, де більшість студентів навчається за очною формою, приділяють значну увагу заочному навчанню. Все це сприяє створенню відкритої і гнучкої системи безперервного навчання, яка використовує різноманітні форми навчання: відкрите навчання, дистанційне навчання, електронне навчання, он-лайн-навчання, відкритий доступ, мультимедійна підтримка, віртуальна мобільність, навчання співтовариства, подвійний режим (заробіток і навчання) і т. ін. Завдання Європейської асоціації університетів дистанційного навчання (ЄАУДН) – розширення освітнього простору, вдосконалення освітнього процесу завдяки використанню сучасних технологій (наприклад, електронного навчання), утворення сучасних освітніх мереж задля безперервного і гнучкого навчання, віртуальної мобільності, забезпечення якості підготовки.

ЄАУДН була створена у 1987 р. Нині до неї входять 22 члени з 20 країн – 8 відкритих університетів, 13 національних асоціацій, що об'єднують близько 200 університетів, і один національний центр вищої дистанційної освіти. Приблизно 2 млн студентів беруть участь у програмах безперервного та гнучкого навчання¹. Подальший розвиток дистанційної освіти й електронного навчання ЄАУДН здійснює шляхом їх поєднання з Болонським процесом. Цей процес розпочався у 2003 р. і спрямований на створення в Європі електронного середовища для реалізації Болонського процесу. Для цього застосовуються нові педагогічні моделі розвитку компетенцій, гнучкість у безперервному навчанні, електронне оцінювання, запровадження електронного навчання та змішаного навчання, щоб європейська освіта стала більш доступною, віртуально мобільною².

Стратегія “Електронна Болонья” спрямована на створення цифрової мережі, яка інтегрує національні і регіональні університети в досконалу мережу електронного навчання, забезпечує органічний розвиток європейського освітнього простору з метою повнішого задоволення потреб зростаючої чисельності студентів у

¹ *Архієреєв С. І.* Інноваційний потенціал України: прогнозно-аналітичні оцінки / С. І. Архієреєв, Т. В. Тарасенко. – Х. : Золоті сторінки, 2008. – С. 29.

² Там само. – С. 28–29.

безперервному навчанні. Зусилля ЄАУДН спрямовуються на поглиблення співробітництва не лише між університетами, а й з урядами та корпоративним сектором. Це дає змогу державі, урядам краще прогнозувати та спрямовувати напрямки професійної підготовки працюючих і безробітних відповідно до потреб ринку праці, а взаємодія корпорацій з університетами уможливорює задоволення потреб виробництва у кваліфікованих кадрах. Це складне завдання. Так, в Україні існує невідповідність між потребами виробництва у працівниках певних спеціальностей та їх підготовкою у системі освіти. Як не прикро, але сьогодні не за фахом працюють 70 % тих, хто отримав фізико-математичну і технічну освіту, і 40 % тих, хто отримав біологічну та медичну освіту¹. Щоб подолати цей недолік, держава має замовляти потребу у фахівцях на основі прогнозу розвитку народного господарства, визначати спеціальності (професії), кількість певних фахівців, які готують університети за замовленням держави. Лише в такий спосіб можна не тільки задовольняти потреби економіки і культури в кадрах, а й сприяти підвищенню ефективності роботи вузів.

У сучасну епоху система освіти, в тому числі вищої, є потужним фактором розвитку економіки і суспільства, економічного й соціального прогресу. Удосконалення форм і методів підготовки кадрів потребує глибокого, органічного поєднання навчальної роботи з науково-дослідною.

Розвиток фундаментальних і прикладних досліджень, формування в університетах нових шкіл, широке залучення студентів до наукових досліджень – необхідні умови зростання ролі університетів, переходу країн до інноваційного типу розвитку.

Світовий досвід засвідчує, що інтеграція вищої освіти з виробництвом поглиблює їхні взаємозв'язок і взаємодію, сприяє як розвитку економіки, так і вищої школи. Лідерами тут є США та Німеччина. У США поширені промислово-університетські центри, а в Німеччині приватний бізнес відіграє істотну роль у створенні приватних ВНЗ, зокрема корпоративних університетів. Міжнародна конкуренція зумовлює корпорації скорочувати власні витрати на наукові дослідження і фінансувати університетську науку, використовувати їхню наукову і лабораторну базу. Водночас зв'язок з університетами уможливорює підбір найбільш кваліфікованих майбутніх фахівців для роботи в системі корпорації. Інтеграційні зв'язки з промисловістю вигідні й університетам. Вони актуалізують свої наукові розробки, пов'язують їх з потребами фірм і корпорацій, що до того ж добре оплачується. Для здійснення цих інтеграційних зв'язків в університетах створено спеціальні відділи.

У Німеччині провідні підприємці разом з керівництвом вузів створюють приватні заклади, які готують висококваліфіковані кадри і розробляють наукові програми. Завдяки гнучкості і оперативності приватні вузи досягають більшої конкурентоспроможності порівняно з державними. На основі цього співробітництва створюються приватно-державні товариства, які мають партнерські відносини з університетом та його підрозділами. Важливо й те, що приватні інститути фінансуються бізнесом і частково державою, що сприяє розгортанню наукових досліджень, створенню інноваційних продуктів, які використовуються на підприємствах. Держава підтримує кооперацію наука–бізнес на регіональному і національному рівнях.

¹ Україна-2015: національна стратегія розвитку. – К. : Громадсько-політичне об'єднання "Український форум", 2008. – С. 73.

Використання світового досвіду розвитку системи освіти та посилення її зв'язків з економікою потребують активізації ролі держави у регулюванні і розвитку цього важливого джерела економічного зростання, забезпеченні підвищення науково-технічного рівня виробництва, його конкурентоспроможності на світовому ринку¹.

Удосконалення і розвиток системи впровадження досягнень науки у виробництво

Важливою складовою національного інноваційного потенціалу є система впровадження наукових і науково-технічних розробок у виробництво. Як би добре не функціонувала наукова сфера, які б не створювала науково-технічні засоби, але тільки їх дія у виробництві перетворює потенційні можливості на реальні результати. Досвід колишнього СРСР і України переконливо доводить, що впровадження інновацій у виробництво – складний і багатогранний процес. Визнання існування поряд з наукою і освітою системи впровадження інновацій у виробництво вносить істотні зміни у розуміння структури національного інноваційного потенціалу та його функціонування.

Це складна система, яка поєднує науку, освіту, впровадження їхніх досягнень у виробництво і саме виробництво. Всупереч цьому реалістичному трактуванню НІС, в економічній літературі, передусім у проекті “Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки”, йдеться про три головні складові інноваційної економіки – “наука – освіта – виробництво”², про цикл “наука – освіта – виробництво”³. Як це не прикро, але спрощеному трактуванню НІС сприяло поширення теорії економіки знань. Оскільки наука й освіта є джерелом знань, то вони отожнюються з економікою знань, видаються за цю нову економіку. Таке трактування економіки знань, а значить, інноваційної економіки виключало існування системи впровадження інновацій у виробництво. Насправді самі по собі знання, як і нові зразки техніки й технології, мають лише потенційні можливості піднесення виробництва, але вони стають реальними засобами вдосконалення і розвитку виробництва, збагачення країни тоді, коли перетворюються на реально діючі елементи виробництва. Отже, економіка знань – це інтелектуалізація виробництва, широке і всезростаюче використання нових знань у виробничому процесі. Виробництво, матеріальне чи нематеріальне, було і залишається визначальною сферою економіки, критерієм ефективності науки та освіти.

Досвід доводить, що взаємозв'язок і взаємодія науки, з одного боку, і виробництва, з другого, є складним процесом перетворення науково-технічних розробок на діючий елемент виробничої системи. Теоретичні уявлення спочатку втілюють-

¹ Дудка Н. И. Высшая школа Украины: стратегия управления и проблемы реформирования / Н. И. Дудка. – Х. : Основа, 2002. – 272 с.

² Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 160.

³ Там само. – С. 162.

ся у накреслення, які перетворюються на нову якість – реальну техніку і технологію. Але й це ще не означає, що перед нами готові, досконалі вироби. Щоб стати такими, необхідно провести їх випробування, тобто у процесі функціонування дослідити якісні характеристики, надійність та ефективність цих виробів. Час випробування тим більший, чим складніша техніка, чим значущіший її вплив на людину. В цьому плані особливо показове випробування літаків. Воно може здійснюватись не один рік і до того ж не витримати випробувань. Саме так сталося з надзвуковим реактивним літаком ТУ-144.

Формула “наука – освіта – виробництво” спрощує проблему, створює враження роботи конвеєра, начебто автоматичного переходу наукових розробок у функціонуючі елементи виробничого процесу. Насправді це якісний стрибок, його здійснення передбачає існування і дію специфічної інфраструктури. Вона є тією важливою ланкою інноваційної сфери, яка забезпечує взаємодію суб’єктів інноваційної діяльності, включає систему соціальних, юридичних, економічних, інформаційних інститутів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, розвитку руху винахідників і раціоналізаторів.

Закон України “Про інноваційну діяльність” визначив, що інноваційна інфраструктура є сукупністю підприємств, організацій, установ, їх об’єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Це фінансово-кредитні установи, зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси), технологічні парки (технопарки), інноваційні центри (технологічні, регіональні, галузеві), інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу), консалтингові (консультаційні) фірми та ін. Саме така система економічних відносин робить економіку сприйнятною до науково-технічного прогресу та його виробничого використання. Структура економіки, ринковий механізм, добросовісна конкуренція, податкова система, оплата праці і низка інших елементів у сукупності роблять НТП об’єктивною потребою піднесення науково-технологічного рівня виробництва, зниження собівартості продукції і підвищення її рентабельності, прибутковості. На жаль, в Україні економіка технологічно відстала, одностороння, з переважанням сировинного виробництва, що обмежує діапазон потреб у новій техніці і рівень досконалості нової техніки та технологій. Домінування низькотехнологічних укладів (третього і четвертого), деформована структура економіки, низький рівень ринкових відносин роблять нашу економіку несприйнятною до нових досягнень науки і техніки, їх застосування і використання. Як наслідок, ступінь зношеності основних засобів зростає. Якщо у 2000 р. цей показник становив 43,7 %, то у 2006 р. він дорівнював 51,5 %. Це загальний показник по народному господарству. Якщо ж узяти промисловість – 58,6 %, переробну промисловість – 60 %. Ще гірша ситуація у виробництві та розподілі електроенергії, газу і води – 60,9 %, у транспорті і зв’язку – 60,4 % та в освіті – 61,6 %¹. Всі ці показники свідчать про те, що слабке оновлення основного капіталу не відповідає потребам розширеного відтворення, внаслідок чого відбувається швидке ста-

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 95.

ріння основних засобів, зниження ефективності і конкурентоспроможності нашої економіки. Як не прикро, але всупереч назрілим потребам техніко-технологічного переоснащення економіки ці процеси відбуваються частково і надто повільно.

Відповідно до міжнародних рекомендацій, додатково вивчалася інноваційна діяльність промислових підприємств України протягом трьох років (2006–2008). У цей період інноваційною діяльністю займалися 1878 підприємств із 10 728 обстежених. З них 1467 підприємств купували передове машинне обладнання та програмне забезпечення для створення нових або істотно вдосконалених продуктів та процесів, 428 – здійснювали навчальну підготовку персоналу для інноваційної діяльності, 460 – проводили внутрішні НДР і 264 – придбали зовнішні НДР, 272 – здійснювали ринкове впровадження інновацій (з урахуванням ринкового дослідження та рекламної компанії) та 493 підприємства займалися іншими роботами із запровадження нових або значно удосконалених продуктів¹.

Отже, інноваційною діяльністю займалися менше п'ятої частини обстежених підприємств, а це дуже малий показник. До того ж деякі види цієї діяльності подано надто узагальнено.

Конкретніший аналіз засвідчує, що у 2006–2008 рр. інновації впроваджували 1404 підприємства, у т. ч. 541 – впроваджувало інноваційну продукцію нову для ринку, а основна маса підприємств – 863 – нову лише для підприємства.

Запроваджували нові або істотно вдосконалені виробничі процеси 1026 підприємств, з яких 948 – нові або вдосконалені методи обробки чи виробництва продукції, 186 – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції та 264 – нову або вдосконалену діяльність з підтримки процесів, зокрема системи матеріального обслуговування операцій щодо закупівель, обліку, розрахунків. Організаційні інновації (тобто нову практику бізнесової діяльності, нові методи організаційних робочих зобов'язань або організацію зовнішніх стосунків) запроваджувало 415 підприємств; нові маркетингові концепції та стратегії – 40 підприємств.

Виникає питання: чому немає заінтересованості в оновленні основного капіталу? Виходить, що підприємці не хочуть вкладати капітали в оновлення виробництва, збільшувати свій прибуток. Це суперечить самій природі ринкової економіки. Причина, напевно, полягає в хибах приватизації. Багато людей заволоділи заводами і пароплавами за безцінь. Вони їм не дорогі. Тому їхня мета якнайповніше експлуатувати народне майно, що опинилось у їхніх руках, аби якнайшвидше набити свої кишені, перетворити накопичені кошти на вілли, дорогі автомобілі. Дійшло до того, що нуворишам вигідніше перетворити заводи (особливо в цукровій промисловості, суднобудуванні тощо) на металобрухт і негайно отримати гроші. Грабіжницький характер приватизації призвів до того, що прилаштування до державного бюджету забезпечує доходи, яких ніколи не можна досягнути чесною підприємницькою діяльністю, вона стає “невигідною”. Сформувався спотворена система господарювання, яка абсолютно нехтує суспільними інтересами. Ми стали свідками страшного парадоксу. Облагзи, які опинились у приватних руках, ре-

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 317.

тельно збирають плату за газ із споживачів, населення і не платять державі за газ, який вона купує у Росії. Щокварталу, коли настає час оплати отриманого газу, держава гарячково шукає джерела оплати. Тим часом борги облгазів сягають 8 млрд грн, тобто приблизно 1 млрд дол. США. Недосконалість господарських відносин, паразитування на державі та її бюджеті – неприпустимі явища, які мають бути подоланими. Цілком справедливим є ультиматум облгазам з боку уряду: або ви негайно сплачуєте борги, або держава повертає облгази у свою власність. Напевно, було б справедливо перевірити виконання власниками приватизаційних угод і в разі злісного їх порушення націоналізувати такі підприємства. Тим більше, що сучасна фінансово-економічна криза виявила, що корпорації, фірми, підприємства в гонитві за прибутком ігнорують загальнонаціональні інтереси, що лише держава найбільш повно їх виражає і реалізує. Тому діяльність держави має визначати формат реалізації приватних інтересів. Нові умови, коли відбувається об'єктивно спричинене зростання економічної ролі держави, відкривають простір для подолання приватновласницького свавілля, законодавчого визначення підкорення і спрямування приватних інтересів реалізації загальнодержавного інтересу.

Рішучі дії держави мають переломити негативні тенденції, що набули такого поширення, перетворити науково-технічний прогрес на реальний і дійовий фактор розвитку економіки, економії витрат, підвищення конкурентоспроможності нашої економіки, істотного піднесення рівня життя населення.

На виконання розпорядження уряду Держінвестицій утворено національну мережу регіональних центрів інноваційного розвитку (РЦІР). До її складу на 1 травня 2009 р. увійшли 13 РЦІР та 5 їх представництв. Вони покликані аналізувати інноваційний потенціал регіону, забезпечувати наукову та організаційно-економічну підтримку впровадження програм і проектів інноваційного розвитку, у тому числі через механізм програмно-цільового фінансування. Водночас РЦІР мають здійснювати інформаційно-консалтингове забезпечення інноваційної діяльності, підтримку процесу становлення та розширення регіональної інноваційної інфраструктури, сприяти реалізації загальнодержавних напрямів інноваційної діяльності. Регіональні центри покликані забезпечити взаємодію науково-дослідних установ, інноваційних підприємств, установ та організацій, органів державної влади щодо інноваційного розвитку.

Розвиток інноваційного підприємництва. Це один з головних напрямків становлення інноваційного типу розвитку, що характеризує ступінь використання досягнень науки і техніки у безпосередньому виробництві. Активізація інноваційного підприємництва є необхідною умовою конкурентоспроможності наших підприємств на глобалізованому світовому ринку, підвищення ефективності економіки і якості життя населення.

Останніми роками витрати на інновації у промисловості мають стійку тенденцію до зростання. У 2007 р. обсяг таких витрат перевищив рівень 2001 р. у 5,5 раза. Це означає, що інноваційна діяльність у системі заходів піднесення економіки привертає все більшу увагу підприємців. Ще одним підтвердженням такої тенденції можна вважати високу частку власних коштів підприємств у структурі витрат на інноваційну діяльність за джерелами фінансування (2007 р. – 73,7 %). В той же

час зросла частка кредитів до 33,7 %, державної підтримки – до 2,9 %, фінансування вітчизняними інвесторами – до 1,4 %. Частка коштів іноземних інвесторів зменшилась і становила лише 1 % проти 3 % у 2007 р.

Інноваційне підприємництво потребує використання різних організаційно-економічних форм: венчурних підприємств і корпорацій, технопарків, бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, регіональних фондів підтримки підприємництва. Наскільки це нагальна проблема свідчить реальна ситуація з інноваційним підприємництвом (табл. 8.3).

Як бачимо з таблиці, частка підприємств, які займаються інноваційною діяльністю в 2002 р. зросла до 18 %, а в наступні роки неухильно знижувалась і лише в 2007 р. трохи підвищилась. Майже те саме спостерігається у змінах частки підприємств, що впроваджували інновації: деяке зростання в 2002 р., а потім зниження і лише в 2006–2007 рр. незначне підвищення, але істотно нижче 2002 р. Частка інноваційної продукції теж і знижувалась, і підвищувалась, але була низькою. Які види робіт здійснювали підприємства, що впроваджували інновації? У 2007 р. 43,4 % загальної кількості таких підприємств впроваджували нові технологічні процеси, у тому числі маловідхідні, ресурсозберігаючі та безвідхідні – 24,2 %. Освоювали виробництво нових видів продукції 47,6 %, з них нові види техніки – 15 %, здійснювали комплексну механізацію та автоматизацію виробництва – 75,7 %¹. Як бачимо, більше трьох чвертей підприємств здійснювали комплексну механізацію та автоматизацію виробництва. Це важливий напрямок підвищення технічного рівня виробництва, необхідна умова інноваційного розвитку. Разом з тим дані засвідчують, що серед підприємств, які здійснювали інноваційну роботу, лише 24,2 % впроваджували нові технологічні процеси, у тому числі маловідхідні, ресурсозберігаючі і безвідхідні. Оскільки технологія є узагальнюючим показником науково-технічного прогресу, то цей показник означає, що серед підприємств, які впроваджували інновації, низька питома вага тих, що впроваджували нові тех-

Таблиця 8.3

Показники інноваційної діяльності промислових підприємств, %

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю	16,5	18,0	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2
Частка підприємств, що впроваджували інновації	14,1	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5
Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції	6,8	7,0	5,6	5,8	6,5	6,7	6,7
Частка інноваційної продукції, що зазнала істотних змін	54,7	45,6	43,8	50,8	43,0	58,9	55,5

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2008. – С. 195, 245.

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 334.

нології. Стан з інноваціями виявляється набагато складнішим, ніж про це свідчать інші показники у цій галузі. Тому проблема розвитку інноваційного підприємництва набуває ще більшого значення. Однією з ефективних форм є венчурне підприємство. Світовий досвід переконливо доводить, що венчурний капітал значно підносить розвиток інноваційних процесів, забезпечує прискорення науково-технічного прогресу. Його переваги полягають у тому, що він органічно поєднує інтелектуальний і фінансовий капітали, є соціально-економічною формою створення інтелектуального виробництва, яке базується на новій системі виробничих відносин. Остання знаходить вияв у інтелектуальному капіталі, новаторському підприємстві, винахідництві, реалізації невідчужуваної інтелектуальної власності, нетрадиційній мотивації.

Особливість і складність венчурного підприємництва полягає в тому, що воно пов'язане із системою ризиків. Це високий ризик реалізації науково-технічних проектів, невизначеність споживчих можливостей майбутнього виробу (продукту, послуги, процесу), що виявляється у технологічних та економічних ризиках. Значна частка комерційних ризиків, пов'язана із просуванням якісно нової продукції на ринку, оволодінням своєю нішою збуту, подоланням конкуренції інших виробників. Все це сумується у серйозний фінансовий ризик. Втім, коли підприємець подолає ризики, його продукція чи послуги матимуть великий попит на ринку, то це забезпечить високу винагороду його ризикованого підприємства у вигляді великого прибутку. Здійснення широкими колами підприємців ризикованих, але ефективних підприємницьких проектів є однією з важливих умов реалізації науково-технічного прогресу, піднесення технологічного рівня виробництва, забезпечення його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. Без венчурного, тобто ризикованого, підприємництва країна, її економіка не можуть швидко крокувати шляхом прогресу.

Венчурне підприємство виявляється у низці організаційно-економічних форм. Передусім це венчурні фонди – інститут спільного інвестування, який здійснює приватне розміщення цінних паперів власного випуску й активи якого більш ніж на 50 % складаються з корпоративних прав і цінних паперів, не допущених до торгів на фондовій біржі або в торгово-інформаційній системі.

Першим прикладом венчурного капіталу був фонд "Україна", створений у 1992 р. Він здійснив інвестиції у більш ніж 30 вітчизняних компаній на загальну суму до 10 млн дол. США. Інвестиції в одну компанію становили від 100 тис. до 1 млн дол.¹

Вдале використання венчурного капіталу забезпечив Western NIS Enterprise Fund, створений з допомогою уряду США з початковим капіталом у сумі 150 млн дол. Його інвестиції у 25 компаній України і Молдови в загальному обсязі склали близько 77 млн дол.² Цікаво те, що цей фонд надав капітал низці компаній для виокремлення з великих підприємств і перетворення на акціонерні товариства з перспективою довгострокового зростання капіталу та якості продукції.

¹ Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Академія, 2005. – 400 с.

² Чабан В. Г. Складова інноваційної інфраструктури: венчурний капітал / В. Г. Чабан // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 35–40.

Інвестиційна компанія “Інеко” була заснована у 1994 р. і зосереджувалась на інвестуванні підприємств енергетичного комплексу. Вона входила до десятка найбільших інвестиційних компаній в Україні. Тепер ця компанія поряд з інвестуванням підприємств сприяє удосконаленню управління активами з використанням інструментів фондового ринку, реструктуризації підприємств тощо. “Інеко” фінансує у вигляді прямих інвестицій підприємства, які швидко розвиваються, з метою розширення їхньої діяльності, укрупнення виробництва. Максимальний термін інвестицій – до трьох років¹.

У 1999 р. засновано фонд “Євровенчерз Україна” з капіталом у 26 млн євро, який був наданий ЄБРР. Кошти фонду спрямовані на фінансування підприємств України, в яких частка держави не перевищує 25 %. Це підприємства, зайняті виробництвом і поширенням товарів народного споживання, розвитком промисловості, телекомунікацій та сфери послуг. Фонд “Дніпро” працює вже більше 11 років, інвестує підприємства харчової і переробної промисловості, з виробництва будівельних матеріалів, доставки і транспортування товарів, агропромислового виробництва, а також розвиток інформаційних, телекомунікаційних систем і технологій².

За станом на квітень 2008 р. на інформаційному сервері Investfunds було зареєстровано 547 венчурних фондів. Більшість з них віддавала перевагу інвестуванню переробки сільськогосподарської продукції, виробництва і обробки продуктів харчування, виробництва запасних частин для автомобілів і будівельних матеріалів.

На превеликий жаль, венчурне підприємництво не отримало необхідного розвитку, хоча у венчурній діяльності важливу роль можуть відігравати приватний, корпоративний і державний капітал. У розвинутих країнах у венчурингу значне місце належить малому бізнесу. Проте в Україні не тільки венчурний бізнес, а й мале підприємництво в цілому не лише не зростають, а навіть скорочуються. Якщо у 2008 р. частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції становила 8,1 %, то у наступні роки відбулося її зниження і в 2007 р. вона дорівнювала 4,4 %, тобто була майже вдвічі меншою. Привертає увагу структура малого підприємництва за видами економічної діяльності. Найбільша питома вага малих підприємств, як не дивно, в освіті. Вона становить 33 %. На другому місці – діяльність готелів і ресторанів – 24,2 %, на третьому – охорона здоров’я та надання соціальної допомоги – 19,2 %, на четвертому – надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту – 14,8 %, на п’ятому місці малі підприємства у сільському господарстві – 12 %. У промисловості, де найбільші можливості використання венчурного підприємництва, частка продукції малих підприємств дорівнює лише 1,9 %³.

Зрозуміло, роль малого бізнесу у загальному виробництві й у венчурному бізнесі не суперечить потребам розвитку економіки взагалі, а тим більше під час по-

¹ *Архієреєв С. І.* Інноваційний потенціал України: прогнозно-аналітичні оцінки / С. І. Архієреєв, Т. В. Тарасенко. – Х. : Золоті сторінки, 2008. – С. 71.

² *Микитюк О. П.* Особливості венчурного фінансування в Україні / О. П. Микитюк // *Фінанси України.* – 2005. – № 8. – С. 83–90.

³ *Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка].* – К. : Консультант, 2008. – С. 319.

долання сучасної кризи. Однак за високої оцінки значення малого бізнесу, законодавчо існували серйозні гальма його розвитку. У грудні 2009 р. Верховна Рада України прийняла закон, який преса визначила як перший антикризовий, що значно розширює можливості для піднесення малого і середнього бізнесу. Для цього здійснюються радикальні зміни. Так, товариства з обмеженою відповідальністю є однією із найпоширеніших форм бізнесу, але їхній статутний капітал за старими нормативними актами мав бути не меншим 74 400 грн. Нинішній закон зменшує цей показник у 100 разів, що робить доступнішим цей бізнес широким колам підприємців, збільшує кількість робочих місць і відрахування у казну. За старими нормами існувало широке ліцензування різних видів господарської діяльності. Це було для чиновників багатим джерелом хабарів. Нині більшість ліцензій відмінюються, а ті, які отримати необхідно, не обмежуються строками дії. Закон забороняє підвищення орендної плати за комунальні приміщення до кінця 2010 р., запроваджує мораторій на перевірку бізнесу контролюючими інстанціями. Є всі підстави сподіватись, що малий і середній бізнес замість тупцювання на місці, почнуть розвиватися.

Технопарки. Світовий досвід доводить, що науково-технічні зони (технопарки) є дійовою формою інноваційної діяльності. У Німеччині їх налічується понад 50, у Великобританії – більше 40, у США – 84 науково-технічні зони. Країни, які швидко розвиваються, теж широко використовують технопарки. У Китаї є 53 технопарки, у Росії – більше 70 технопарків і їх кількість швидко збільшується. В Україні налічується всього 16 технопарків¹. Згідно із Законом України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” визначено існування таких технопарків: “Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка” (м. Київ), “Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона” (м. Київ), “Інститут монокристалів” (м. Харків), “Вуглемаш” (м. Донецьк), “Інститут технічної теплофізики” (м. Київ), “Агротехнопарк” (м. Київ), “Інтелектуальні інформаційні технології” (м. Київ), “Еко-Україна” (м. Донецьк), “Наукові та навчальні прилади” (м. Суми), “Текстиль” (м. Херсон), “Ресурси Донбасу” (м. Донецьк), “Український мікробіологічний центр синтезу і новітніх технологій” (м. Одеса), “Яворів” (Львівська область), “Машинобудівні технології” (м. Дніпропетровськ)². Але справа не лише в тому, що в Україні технопарків значно менше, ніж у згаданих країнах, а й у ставленні до них. Після нетривалої їхньої діяльності новий уряд виявив недоліки у їхній роботі (ухиляння від сплати податків, використання наданих пільг не за призначенням тощо). Замість усунення недоліків у діяльності технопарків Законом України “Про державний бюджет на 2005 рік” її було припинено, що негативно позначилося на інноваційній та інвестиційній діяльності загалом. Потреби розвитку науково-технічного прогресу зумовили повернення до технопарків. Закон України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків”,

¹ *Архієреєв С. І.* Інноваційний потенціал України: прогнозно-аналітичні оцінки / С. І. Архієреєв, Т. В. Тарасенко. – Х. : Золоті сторінки, 2008. – С. 61.

² Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : закон України від 16.07.1999 № 99-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14>.

який набув чинності з 1 лютого 2006 р., відкрив “друге дихання” і сприяв розвитку цієї форми інноваційної діяльності. Спеціальний режим діяльності технопарку визначено строком на 15 років. Напрями діяльності технопарків передбачені Законом України “Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні”. Для реалізації проектів технологічних парків держава із свого бюджету виділяє кошти, що спрямовуються на повне або часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування проектів технопарків. Ним відновлено дію положення про звільнення від імпортного мита нового устаткування, комплектуючих, які не виробляються в Україні, з метою реалізації їхніх проектів.

Якщо раніше технопарки звільнялися від сплати ПДВ, що було одним із джерел порушень режиму технопарків, то згідно з цим законом технопаркам надається податковий вексель на суму ПДВ при імпорті нового устаткування, пристроїв, комплектуючих з терміном погашення майже через два роки, а при імпорті матеріалів, які не виробляються в Україні, термін погашення визначений майже у шість місяців. Інакше кажучи, нині ПДВ та імпортне мито є стимулом науково-технічної та господарської діяльності технопарків. Вільно користуючись відстроченими податковими коштами, технопарк має змогу збільшити надходження коштів і виконати свої обов’язки перед бюджетом.

Аналогічні рішення прийнято щодо податку на прибуток технопарків. Він не перераховується у бюджет і на його основі створюється механізм поліпшення діяльності технопарків. Для цього передбачено, що 50 % суми податку зараховується на спеціальні рахунки того чи іншого технопарку, а решта перераховується на рахунок його керівного органу. Ці кошти використовуються як цільові субсидії для їхньої діяльності, а саме: проведення НДДКР, створення і модернізація експериментальних і дослідницько-промислових ділянок; підготовка технічних проектів і витрат на підготовку виробництва інноваційної продукції; патентування розробок, придбання прав на об’єкти інтелектуальної власності; придбання обладнання, необхідного для впровадження інновацій тощо.

До зазначеного слід додати ще два види пільг: 1) прискорена амортизація, що знаходить вираз у 20 % норми для основних фондів підприємств груп 3 і 4. Вона проводиться до моменту досягнення балансовою вартістю нульового значення; 2) валюта, отримана від реалізації продукції (продажу товарів, виконання робіт, надання послуг) технологічних парків не підлягає обов’язковому продажу.

Серед технопарків України вирізняється “Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона”, який об’єднує 35 структур малого і середнього наукоємного бізнесу. Провідна роль цього інституту визначається його важливими досягненнями в галузі зварювальної науки і техніки. Серед них електрошлакове та автоматичне зварювання, електронно-променева виплавка надчистого титану, нанесення покриттів на лопатки турбін в енергетиці й авіації. На цій потужній основі науково-технічних досягнень виокремлено пріоритетні напрямки діяльності технопарку як у прикладному, так і у фундаментальному аспектах. Це енергоефективні та ресурсозберігаючі виробничі технології, матеріали та устаткування; нові матеріали й конструкції; охорона навколишнього середовища; нові комп’ютерні засоби і техноло-

гії інформатизації виробництва та досліджень; стандартизація, атестація і сертифікація рівня якості продукції; підготовка кадрів і підвищення їхньої кваліфікації.

Наукова актуальність і народногосподарське значення діяльності технопарку дають позитивні наслідки. Так, за п'ять років функціонування технопарку податкові пільги становили 143 млн грн, а до бюджету перераховано 179 млн грн. І це за умови, що надходження до бюджету починаються лише після 5–6 років діяльності.

Із 16 технопарків, визначених Законом України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків”, 12 (“Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона”, “Інститут монокристалів”, “Вуглемаш”, “Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка”, “Інститут технічної теплофізики”, “Укрінфотех”, “Київська політехніка”, “Інтелектуальні інформаційні технології”, “Яворів”, “Агротехнопарки”, “Текстиль” та “Машинобудівні технології”) довели ефективність своєї діяльності. Вони не лише виконали інвестиційні та інноваційні проекти, а й істотно збільшили обсяги реалізованої інноваційної продукції.

Таблиця 8.4 дає детальну характеристику інноваційної та економічної діяльності технопарків. За загальної суми одержаних інвестицій – 505 млн грн, технопарки перерахували до бюджету 0,9 млрд грн. На кожну гривню державної підтримки вони дають 13,6 грн інноваційної продукції. У Китаї вважається нормою 6 юанів на 1 юань асигнувань.

Технопарки України в зазначений період виконали 110 інноваційних проектів і виробили 11,8 млрд грн інноваційної продукції. Середньорічні темпи зростання інноваційної продукції в технопарках становили 50 %. І це в той час, коли інноваційні підприємства збільшували її на 5–7 %. Це свідчить про те, що технопарки є ефективною формою реалізації науки у виробництві й водночас важливими бюджетонаповнюючими структурами. Разом з тим українські технопарки переживають важкі часи. Все ще недостатня якість їхньої продукції. Із виробленої інноваційної продукції на суму 11,8 млрд грн на внутрішньому ринку реалізовано продукції більш ніж на 10 млрд грн і лише 15 % – на зовнішньому. Цілком зрозуміло, що завоювання попиту на світовому ринку потребує високої досконалості і якості інноваційної продукції.

Аналіз доводить, що кращі результати діяльності мають вільні економічні зони (ВЕЗ) та території пріоритетного розвитку. Це дійові форми активізації інноваційної діяльності.

Нині в Україні діють 11 ВЕЗ і 9 територій пріоритетного розвитку (ТПР) зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності. На 1 січня 2010 р. у ВЕЗ і ТПР на стадії реалізації перебували 233 інвестиційні проекти. Загальна сума вкладених коштів складала 2,7 млрд дол. США, з яких 0,8 млрд дол. – іноземні інвестиції. Антикризові заходи уряду дали змогу створити 24,6 тис. та зберегти 25,4 тис. робочих місць. До того ж було реалізовано товарів і послуг на суму 41,8 млрд грн, у тому числі на експорт – 15,5 млрд грн.

Усі інноваційні структури (інноваційні центри, технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори) покликані активно сприяти розвитку наукоємного виробництва, інноваційного бізнесу, глибшому поєднанню науки, виробництва, комерції, прискоренню процесів обміну науково-технічною інформацією і об'єднанню зу-

Таблиця 8.4
Динаміка показників діяльності технологічних парків, млн грн

Показник	2001	2003	2005	2006	2007	2008	Загалом
Сума одержаних інвестицій	535,8	319 791,8	11 096,2	8 236,0	5 909,9	31 122,4	505 392,1
Сума одержаних кредитів	103 911,1	366 887,9	196 211,9	405 006,3	286 380,7	1 145 027,9	3 150 150,6
Загальна сума витрат на виконання інноваційних та інвестиційних проектів	243 739,2	1 365 486,0	2 085 909,9	2 187 431,2	1 862 386,6	884 587,2	10 887 846,2
Витрати на НДДКР та виробництво дослідних зразків	66 462,3	26 920,7	32 622,0	35 207,5	28 486,0	23 595,6	396 571,5
Загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції, у тому числі на:	176 574,9	1 284 483,2	2 272 888,8	2 280 191,5	2 537 168,3	851 511,0	11 828 546,1
– внутрішньому ринку	102 641,7	1 141 523,7	1 905 553,4	1 930 474,2	8 245 504,8	752 674,6	10 099 323,2
– зовнішньому ринку	74 333,1	142 959,5	367 335,3	340 718,1	311 663,5	98 836,4	1 761 297,2
Отримано податкових пільг	25 521,8	128 287,3	34 174,3	35 196,1	21 270,6	3 330,0	481 368,4
Митна вартість імпортованих товарів	71 443,8	287 157,2	114 911,2	129 193,6	90 574,4	278 402,7	1 505 211,8
Зараховано на спецрахунки податків	10 964,8	120 754,0	38 007,4	75 289,5	29 994,3	1 440,8	509 996,6
Перераховано платежів до бюджетів та державних цільових фондів	7 227,7	90 979,8	148 615,2	230 041,9	209 193,0	66 244,4	906 024,1
Кількість робочих місць, од. з них створено нових робочих місць	2 836	15 421	12 072	4 378	1 915	1 664	–
	314	623	399	166	201	222	3 363

Джерело: Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – С. 325.

силь фірм з розробки й комерціалізації наукоємної продукції, використанню інкубаційного періоду для становлення малих інноваційних фірм та практичної реалізації перших, ризикових, форм науково-технічних розробок.

У світовій практиці визнано, що інноваційна діяльність високозатратна і до того ж пов'язана з великим ризиком щодо впровадження на ринку нових товарів і послуг. Все це призводить до того, що в країні склалася суперечлива ситуація. З одного боку, за даними Держкомстату, розвиток високотехнологічних секторів характеризується позитивною динамікою і з огляду на темпи зростання, на ріст питомої ваги високотехнологічної продукції у загальному виробництві. Домінуючими секторами є виробництво машин та устаткування. У загальному експорті високотехнологічних товарів головну роль відіграють турбореактивні, турбогвинтові двигуни та газові турбіни, частка яких становить 49 %, тобто близько половини всього експорту продукції цього типу. Разом з тим виокремлюються фармацевтична і хімічна продукція. Але, з другого боку, товарообіг високотехнологічної продукції свідчить, що з 3 млрд дол. її загального обсягу понад 2 млрд дол. складає імпорт, а експорт – трохи більше 800 млн дол., тобто менше 3 % загального українського експорту товарів. Порівняння з Фінляндією засвідчує, що високотехнологічні товари становлять 70 % експорту країни та 16 % – імпорту¹. Аналіз переконує, що інноваційна діяльність і високозатратна, і складна. Без вагової підтримки держави вона неможлива. Істотні зміни у ставленні держави до цього виду діяльності негативно на ній позначаються. Так, преференції, надані технопаркам при їх створенні, здебільшого скасовані. Як наслідок, усі економічні показники технопарків, які на першому етапі (2000–2004 рр.) зростали в рази, останніми роками також у рази знижуються. Все це потребує вжиття дійових заходів щодо відновлення первісної системи державної підтримки технопарків для активізації їхньої інноваційної діяльності.

Бізнес-інкубатори. Поряд з технопарками важливою формою розвитку інноваційної діяльності є бізнес-інкубатори. Світовий досвід доводить, що це ефективна форма підприємництва, яка поширена у багатьох країнах.

Університетські інноваційні бізнес-інкубатори відіграли у ХХ ст. роль локомотивів інновацій у країнах Заходу. На відміну від венчурної форми, діяльність університетського бізнес-інкубатора спрямовується наглядовою радою. Вона відбирає, скажімо, десять ідей учених університету і пропонує виділити їм таку кількість коштів, такі площі та обладнання, щоб за два-три роки втілити ці ідеї в життя. Ця справа ризикова, адже частина коштів може бути втрачена, бо певні ідеї не втіляться в ефективні вироби. Зате інші ідеї будуть плідними, що дасть змогу їхнім авторам або створити власні підприємства й налагодити випуск інноваційної продукції, або реалізувати науково-технічну розробку успішно функціонуючій фірмі, яка здійснить її серійне виробництво. На рахунок університету почнуть надходити відсотки доходу, отриманого фірмою. Досвід університетів США свідчить, що втілення у життя навіть 30 % профінансованих ідей бізнес-інкубаторів є самоокупним.

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 311.

Інкубатори існують у трьох формах. Перша – неприбуткові, які працюють із залученням коштів місцевих органів влади; друга – прибуткові, які не надають пільг при здаванні в оренду свого майна; третя – бізнес-інкубатори при вузах, які впроваджують у ринковий оборот продукцію, розроблену у вузах. Оскільки для нас ця справа нова, то для її розв'язання було розроблено американсько-українську програму розвитку бізнес-інкубаторів, яка здійснювалася з кінця 1997 р. по 2000 р. В Україні було організовано два технологічні бізнес-інкубатори: центр розвитку інновацій у Києві та центр “Харківські технології”. Це складні структури. Так, до складу київського інноваційного інкубатора увійшли: власне бізнес-інкубатор, координуючі органи, які представляють органи місцевої влади, самостійні центри, які забезпечують обслуговування інкубованих фірм, і самі інкубовані фірми. Їхня діяльність спрямовувалася на підтримку малих та середніх фірм, які займаються реалізацією завершених науково-технічних розробок. На конкурсній основі їм надаються технічно оснащені приміщення, консультації і послуги з інноваційного менеджменту й маркетингу, фінансової діяльності, трансферу технологій тощо, допомога у розробці бізнес-планів, інноваційних проектів, отриманні інвестицій і кредитів. Після 2–4 років освоєння інноваційних методів відбувається ротація компаній, якими опікуються інкубаційні центри.

Важливим напрямом діяльності центру “Харківські технології” є сприяння розвитку інноваційного бізнесу шляхом здійснення програми кредитування найперспективніших з погляду комерційної ефективності проектів, що реалізувалися підприємствами м. Харкова й області. Програма здійснюється спільно з ВАТ “Реал-Банк”. Кредити видаються малим і середнім підприємствам, що працюють не менше одного року. Суми кредитів складають від 5 тис. до 51 тис. дол. за відсоткової ставки 16–17 % річних, максимальний термін повернення – 18 місяців¹.

І все ж бізнес-інкубатори не мають юридичного статусу, не визначені економічні стимули їх функціонування (пільги). Будучи неприбутковими, вони потребують державної підтримки в діяльності.

Аналіз основних форм інноваційного підприємництва дає підстави для висновку, що в Україні цей важливий напрямок інноваційної діяльності не отримав необхідного розвитку і не забезпечив науково-технологічного вдосконалення виробництва, розвитку і поширення передових технологій в економіці. І венчурний капітал, і технопарки, і бізнес-інкубатори існують, але їх надто мало, щоб вони активно впливали на розвиток економіки. Фонди інвестицій, венчурного капіталу обмежені як за кількістю, так і за значенням, відсутні повноцінні джерела їх утворення і розвитку. Банки і страхові компанії не вкладають кошти у ризиковані проекти, віддають перевагу надійним сферам і галузям, де забезпечена висока прибутковість вкладень (торгівля, нерухомість тощо). Як не прикро, але досі немає якісної законодавчої бази, яка б не лише визначала умови функціонування інвестиційного, венчурного капіталу, а й гарантувала захист нових технологій та ноу-хау. Інвестори поставлені у складні умови: з одного боку, інвестиції розраховуються на довготривалу перспективу – від 3 до 10 років, а з другого – політична нестабільність,

¹ *Архієреєв С. І.* Інноваційний потенціал України: прогнозно-аналітичні оцінки / С. І. Архієреєв, Т. В. Тарасенко. – Х. : Золоті сторінки, 2008. – С. 68–69.

непередбачувані зміни у законодавстві можуть спричинити втрати для інвестора. Це не лише стримує інвестиційні вкладення, а й гальмує науково-технологічний прогрес, збільшення масштабів економіки, підвищення її конкурентоспроможності та зайнятості населення. Або взяти наші університети. На жаль, їхні можливості не використовуються і тому, що ректори університетів не мають права списувати кошти, витрачені на фінансування ідей, які не втілені у практику, в життя. Хто з них піде на це, буде звинувачений у “нецільовому використанні бюджетних коштів”. Напевно, це питання слід врегулювати законодавчо, що відкриє простір для зростання університетських бізнес-інкубаторів.

Світовий досвід наочно доводить, що широкий розвиток інноваційного підприємництва, активне використання усіх його форм забезпечують створення і впровадження інновацій у виробництво. Це підносить його, збільшує експортний потенціал і валютні надходження, наповнює ринок конкурентоспроможними товарами виробничого і споживчого призначення. Разом з тим зростає роль держави, її економічна регульовальна роль, яка полягає у спрямуванні інвестицій не стільки у торгівлю і нерухомість, а перш за все у виробництво, в реалізацію науково-технологічних інновацій, зростання інтелектуального потенціалу економіки, таких її галузей, як ракетокосмічна техніка, електроніка, машинобудування, переробна промисловість. Тим самим інноваційний розвиток забезпечує вдосконалення структури економіки, підвищення у ній ролі високотехнологічного виробництва. Саме держава має розробляти стратегію інноваційного розвитку, пріоритети у розвитку науки і техніки, регулювати структуру економіки, зростання її науково-технологічного рівня. Тому зростання економічної ролі держави є принципово новою особливістю механізму функціонування і розвитку економіки в умовах становлення інноваційного типу розвитку.

Автор цих рядків ще у 1993 р. писав: “Як показує світовий досвід, ринок шляхом переливу капіталів сприяє структурним зрушенням, проте він не може здійснити структурну перебудову повністю і в порівняно короткий строк. Тому потрібно, щоб держава через свої програми і стимули активізувала структурні зміни в економіці”¹.

Трансфер технологій та його розвиток

Національний інноваційний потенціал характеризується ступенем розвитку трансферу технологій, функція якого полягає у поширенні досягнень науки і техніки, у перетворенні їх на елементи комерційно-виробничої діяльності, які підприємці можуть придбати на ринку й використовувати у виробничому процесі. З цього погляду трансфер технологій – важлива складова системи впровадження науково-технічного прогресу у виробництво, яка забезпечує комерціалізацію науково-технічних розробок і результатів, тобто перетворення їх на ринковий товар. Досвід доводить, що в умовах високої конкуренції питома вага наукових досліджень, які перетворюються на товар, невисока. Вітчизняна практика підтверджує, що комерціалізація наукових розробок, перетворення їх на товар, є складним процесом. Він потребує комерціалізації діяльності науково-технічних установ, створення розвинутої структури науково-технологічних центрів, техно- та наукових

¹ Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки / А. А. Чухно. – К. : Наук. думка, 1993. – С. 18.

парків, дослідницьких університетів, центрів комерціалізації технологій та інновацій, які мають у процесі взаємодії виробити механізм трансферу технологій і впровадження їх у виробництво.

Інакше кажучи, трансфер технологій – це передання результатів наукових досліджень, надання науково-технічних послуг для застосування нових технологічних процесів, випуску нової чи істотно вдосконаленої продукції. Об'єктами комерційного трансферу технологій є патенти, свідоцтва на промислові зразки, техніко-економічні обґрунтування, моделі, зразки, креслення і технічні знання. Це означає наявність різних форм трансферу технологій: патентне ліцензування, передання патентів на винаходи і корисні моделі, передання технологічної документації, торгівля безпатентними винаходами, передання ноу-хау та технологій одночасно з придбанням або орендою (лізингом) устаткування і машин, організація спільних виробництв або підприємств на інноваційній основі; прямі іноземні інвестиції з придбанням сучасного устаткування і технологій; проведення спільних досліджень і розробок; оренда (лізинг) техніки, що являє собою нову технологію; трансфер продукції машинобудування, виробленої із використанням нових технологій тощо.

Поряд з комерційним існує некомерційний трансфер, пов'язаний з переданням нових знань: науково-технічна література, довідники, публікації, інформаційні сайти і каталоги в інтернеті, конференції та виставки, а також різні види навчання науковців і фахівців на безоплатній основі.

Трансфер технологій може бути прямим, коли власник безпосередньо передає підприємству технологію, за якою вироблятиметься продукція, і непрямим, коли трансфер технологій здійснюється за участю посередника. У цьому разі укладається договір про посередницькі послуги, за допомогою яких здійснюється трансфер технологій. Вибір прямого чи непрямого трансферу технологій визначається конкретними обставинами відносин між джерелом технології та промисловим підприємством, наявністю кваліфікованих і досвідчених кадрів, спроможних здійснити цей трансфер.

Відносини у сфері обміну технологій регулюються Законом України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій”, згідно з яким трансфер технологій – це передання технологій, що визначається двостороннім або багатостороннім договором між фізичними та юридичними особами, яким встановлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології і/або її складових¹.

Суб'єктами відносин трансферу технологій є:

- центральний орган виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, які беруть участь у закупівлі, переданні й використанні технологій;
- Національна академія наук України і галузеві академії наук, установи освіти, охорони здоров'я й інші установи, де створюються і використовуються технології;

¹ Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : закон України від 14.09.2006 № 143-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=143-16>.

- науково-виробничі об'єднання, підприємства, установи й організації незалежно від форми власності, де створюються і використовуються технології;
- фізичні особи, які беруть участь у створенні, трансфері й упровадженні технологій, надають інформаційні, фінансові та інші послуги на всіх стадіях просування технологій та їх складових на ринок;
- юридичні й фізичні особи, які є постачальниками складових технологій, що використовуються під час застосування технологій, запропонованих до трансферу;
- юридичні та фізичні особи, які надають технічні послуги, пов'язані із застосуванням технологій;
- технологічні брокери (фізичні особи, які здійснюють на постійній і професійній основі посередницьку діяльність у сфері трансферу технологій).

Основною метою цього закону є забезпечення розвитку промислового і науково-технічного потенціалу, його ефективне використання для вирішення завдань соціально-економічного розвитку держави та забезпечення технологічності виробництва вітчизняної продукції з урахуванням світового досвіду. Для досягнення цієї мети Закон визначає порядок проведення державної експертизи технологій, фінансово-економічного забезпечення діяльності у сфері трансферу технологій, складання договорів про трансфер технологій.

Низка статей закону визначає стимули трансферу технологій. Це – порядок витрачання засобів, одержаних унаслідок трансферу технологій, створених або одержаних за рахунок коштів Держбюджету, можливість фінансування винагород авторам технологій, а також особам, які здійснюють їхній трансфер; навчання персоналу підприємств та організацій, яким передаються майнові права на технології. Створюється державна система науково-технічної і патентної інформації про технології у межах заздалегідь передбачених програм за рахунок державного бюджету. Підприємства, які належать до сфери управління центральних органів влади та Національної і галузевих академій наук, мають можливість отримати державні гарантії з погашення кредитів комерційних банків, узятих для придбання технологій та її складових, необхідність яких зумовлена потребами держави й суспільства. Дійовість цього заходу була б вищою, якби водночас конкретно визначалася спрямованість цих підприємств, що виключило б можливість зловживання бюджетними коштами. Законом передбачено цільові субсидії трансферу технологій, який здійснюється відповідно до пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня. Режим цільового субсидювання встановлюється відповідно до закону про Державний бюджет України на відповідний рік. Цільові субсидії встановлюються у розмірах суми податку на прибуток підприємств, одержаного від упровадження технологій, і суми ввізного мита для реалізації проектів трансферу технологій, устаткування і матеріалів, які не виробляються в Україні.

Значно складнішою виявилась проблема стимулювання приватних підприємств. Якщо сума ввізного мита є визначеною, то сума прибутку, одержаного шляхом використання технології, може обраховуватися неточно. Тим самим створюється можливість ухиляння від сплати податку на прибуток.

Незважаючи на окремі винятки, Закон України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” значно зміцнює правові й економічні основи такого важливого напрямку становлення інноваційного розвитку, як трансфер технологій.

Аналіз доводить, що розвиток трансферу технологій відбувається складно тому, що на нього впливає низка факторів як внутрішніх, так і зовнішніх, і тому, що ці фактори, їхня дія є складними процесами перетворення наукових ідей і розробок на робочі елементи виробничого процесу.

Обсяги трансферу технологій визначаються рівнем розвитку науки і техніки, винахідництва, ступенем розвитку інтелектуального потенціалу країни й обсягами інтелектуальної власності. Але картина трансферу технологій буде неповною, якщо не врахувати ролі і значення розвинутої інфраструктури та зарубіжних технологій, які закуповуються підприємствами України.

Як бачимо з табл. 8.5, за 2000–2007 рр. придбано 8449 нових технологій, але не можна не помітити, що кількість придбаних технологій по роках дуже коливалась. Якщо у 2000 р. було придбано 2182 нові технології, то у 2005 р. – лише 383. Як не дивно, але з роками, хоча й різною мірою, виявлялася тенденція до зменшення обсягів придбаних технологій. Придбання технологій за межами України – природний процес. Але за середньої питомої ваги зарубіжних технологій у зазначений період 39,8 % у 2000 р. зарубіжні технології перевищили 2/3 (67,1 %) й у 2006 р. становили 45,2 %, тобто майже половину. Обираючи кращі технології за межами країни, безперечно, головним засобом прогресу нашої економіки мають бути технології, що створюються в Україні.

Важливу роль у науково-технологічному оновленні виробництва відіграють патенти й ліцензії, які дають право використання досконалих об'єктів промислової власності. У розвинутих країнах частка корпоративного патентування у загальнонаціональному масштабі має тенденцію до постійного зростання. Зокрема у США ця частка сягає 80 % загальної кількості виданих у США патентів. У нас і масштаби, і структура патентної діяльності не витримують порівняння із зарубіжними. В зазначений період було придбано 531 патент і ліцензію. Втім, якщо у 2007 р. їх було придбано близько 100, а в 2004 р. – навіть 118, то у 2000 р. – лише 26, а у 2001 р. – 34. Середня питома вага патентів і ліцензій, придбаних за кордоном, становила 29 %. Проте в окремі роки цей показник був значно перевищений. Наприклад, у 2001 р. вони становили 58,8 %, у 2005 р. – 44,4, у 2006 р. – 40,6 %. Цілоком зрозуміло, що у цих показниках не може бути рівномірності змін, але й надто великі коливання не свідчать про обґрунтованість рішень.

Придбання результатів досліджень і розробок – важливий фактор удосконалення техніки й технологій виробництва. За 2000–2007 рр. придбано 855 зразків цієї форми науково-технічного прогресу. Але й за цим показником є значні коливання – від 240 одиниць у 2001 р. до 40 у 2005 р. Ще більші коливання питомої ваги результатів досліджень та розробок. Придбані за кордоном результати досліджень і розробок досягли 31,3 % у 2003 р. і 37,7 % у 2004 р. за середнього показника придбання цієї форми НТП у згаданий період 10,6 %.

Таблиця 8.5

Придбання нових технологій в Україні та за її межами для модернізації промисловості

Рік	З них за формами придбання												
	Придбання нових технологій		Патенти, ліцензії на використання об'єктів промислової власності		Результати досліджень та розробок		Придбання технологій, нау-хау		Придбання усього, од.		Придбання усього, од.		
	усього, од.	у тому числі за межами України	усього, од.	у тому числі за межами України	усього, од.	у тому числі за межами України	усього, од.	у тому числі за межами України	усього, од.	у тому числі за межами України	усього, од.	у тому числі за межами України	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	
2000	2 182	1 465	67,1	5	19,2	2	1,7	1 160	893	77,0	702	455	64,8
2001	1 072	314	29,3	20	58,8	3	1,3	286	40	14,0	415	243	58,6
2002	1 507	337	22,4	8	13,6	4	3,6	330	48	13,9	859	232	27,0
2003	765	258	33,7	11	20,7	80	31,3	70	15	21,4	475	203	42,7
2004	960	239	24,9	33	28,0	77	37,7	65	12	18,5	663	168	25,3
2005	383	146	38,1	36	41,4	40	-	38	11	28,9	205	123	60,0
2006	697	315	45,2	26	40,6	51	0,7	25	11	44,0	531	271	51,0
2007	889	291	32,7	15	15,6	138	17,4	40	19	47,5	528	179	33,9
Разом	8 449	3 365	39,8	154	29,0	855	10,6	2 014	1 047	52,0	4 378	1 874	42,8

Дуже поширеним є придбання технологій, ноу-хау. Достатньо зазначити, що за аналізований період було придбано 2014 зразків цього виду техніки й технології. Тут тенденція очевидна. Якщо у 2000 р. було придбано 1160 одиниць, то з року в рік відбувалося зменшення цього показника. У 2007 р. він становив лише 40 одиниць. За середньої питомої ваги придбаних технологій та ноу-хау в зазначений період 52 % у 2007 р. він досяг 77 %. У 2001–2002 рр. цей показник дорівнював лише 14 %.

Істотно вирізняється придбання устаткування. У згаданий період цей показник досяг 4378 одиниць і досить рівномірно розподілявся по роках. Лише у 2005 р. він знизився до 205 одиниць. Але, на жаль, питома вага придбань за кордоном висока. За середнього показника 42,8 % у 2006 р. він становив 51 %, у 2005 р. – 60 %, у 2000 р. – 64,8 %.

За всіх коливань у трансфері різних видів технологій та устаткування в розрахунку на одне підприємство припадають одиниці придбань, що не відповідає ні масштабам переоснащення нашої економіки, ні завданням переходу до інноваційного розвитку. Як зазначалося, система трансферу технологій має суперечливий характер. Поряд з позитивними процесами відбуваються і негативні, не лише окремі явища, а навіть тенденції. Викликає занепокоєння та обставина, що в роки економічного зростання стрімко зменшуються обсяги придбань тих чи інших видів техніки і технології. Водночас зростає придбання різних форм науково-технічного прогресу за межами України.

В Україні існує небезпечна тенденція зростання технічної і технологічної залежності від інших країн.

За вісім років (2000–2007 рр.) майже 40 % загального обсягу нових технологій, необхідних для модернізації вітчизняної промисловості, було придбано за межами України, з них 29 % – патенти і ліцензії, 10,6 % – результати досліджень і розробок, 52 % – нові технології, “ноу-хау”, 42,8 % – устаткування. В окремі роки ці показники були значно вищими. Найбільші запозичення іноземних технологій були в галузях, які традиційно мають в Україні достатньо розвинуту виробничу і наукову базу. Так, у 2007 р. хімічна і нафтохімічна галузі придбали за межами України 32 % нових технологій, металургійна галузь – 18,4, машинобудування – 35,6 %. Все це означає, що нині підприємства підтримують не власну науку, а фактично фінансують закордонних інвесторів. Лише в 2007 р. обсяг технологічних запозичень оцінювався у 3,7 млрд грн, а в 2005–2007 рр. – у 8,3 млрд грн.

Особливо негативним є наше відставання у галузі сучасних інформаційних технологій, які визначають і яким належить майбутнє. Не розвивається вітчизняне виробництво конкурентоздатних засобів інформатизації та зв'язку, а інформатизація як державних, так і комерційних структур здійснюється в основному на базі іноземних технологій і комп'ютерної техніки. Український ринок високих технологій фактично перебуває під контролем іноземних фондів і неурядових адміністрацій. При цьому наукові розробки переходять у їхню власність і комерціалізуються без будь-якого відшкодування Українській державі. Лише у 2007 р. було передано за кордон 4 технології, 1 ноу-хау, 2 одиниці устаткування, а придбано за кордоном 297 складових технологій. Річні обсяги вивезених інтелектуальних продуктів обраховуються десятками мільярдів гривень. Це наукові звіти, науково-

технічна документація підприємств, придбана без урахування ринкових цін тощо. Найбільш поширеними каналами витоку незапатентованих ідей і технологій є проекти Українського науково-технічного центру (УНТЦ), за час його діяльності на території України було профінансовано понад 800 проектів, результати яких передано іноземним країнам.

Відсутність достатніх матеріальних ресурсів для збереження потенціалу науки та її досягнень, отриманих у попередні роки, зростання імпорту технологій призводять до зменшення зацікавленості підприємств у підтримці виконавців вітчизняних наукових досліджень та використанні українських інноваційних технологій. Звичайно, тут є об'єктивні причини. Впровадження нової техніки, як правило, перериває процес виробництва і потребує додаткових витрат. До 1998 р. фінансування інновацій здійснювалося і за рахунок фонду, який формувався з відрахувань у розмірі 1 % загального обсягу реалізації продукції усіх суб'єктів господарської діяльності. Різноманітні зміни призвели до того, що нині цих цільових коштів на підприємствах немає. Тому було запропоновано створити такого типу галузеві фонди у розмірі 1 % загального обсягу виконуваних робіт. Ці кошти потрібно передати у розпорядження підприємств, щоб вони використовували їх для освоєння інноваційної продукції.

За наявності різних причин недоліків у НТП та його використанні маємо усвідомлювати, що в Україні обмежена науково-технологічна база розвитку й удосконалення виробництва. І це в той час, коли інноваційний розвиток потребує високих темпів НТП, піднесення винахідництва і раціоналізаторства. Всупереч цим нагальним потребам і науково-технічний прогрес, і винахідництво, і раціоналізація переживають не кращі часи. Захист інтелектуальної власності не відповідає навіть низьким темпам розвитку винахідництва і раціоналізації. Отже, окрім того, що не використовується повною мірою власний науково-технічний потенціал, так ще й посилюється залежність розвитку нашої економіки від придбання іноземних технологій. Але й цим не вичерпується проблема. Країна, яка недостатньо розвиває науку і техніку та не впроваджує їхні досягнення у виробництво, зменшує свій науково-технологічний потенціал, стримує підвищення ефективності економіки та її конкурентоспроможність. Економіка такої країни має надмірно затратний характер. Затратний характер економіки робить її низькоефективною, що позначається на обсягах виробництва ВВП, на рівні життя населення. Недостатній розвиток або неповне використання науково-технічного потенціалу неминуче обмежують розвиток інноваційних процесів, обсяги виробництва інноваційної продукції та навіть ступінь її інноваційності.

Аналіз багатьох інвестиційних проектів засвідчує, що в основному відбувається трансфер західних управлінських і підприємницьких методик, тоді як передання технологій відповідних виробничих процесів сучасного рівня доволі обмежене. При цьому іноземні інвестори часто передання технологій здійснюють шляхом надання морально застарілого устаткування.

Причина цих явищ – незадовільне законодавче врегулювання проблем створення за державні кошти інтелектуальної власності, її охорони та використання, відсутність контролю з боку держави за імпортом технологій, що дає змогу закупувати застарілі, енергозатратні, екологічно небезпечні технології.

Негативні процеси у трансфері технологій позначилися на інноваційній продукції, її обсягах і питомій вазі принципово нової, тобто нової для ринку, продукції (табл. 8.6).

У 2007 р. обсяг реалізованої продукції промисловості України складав 717 076,7 млн грн, у тому числі принципово нової інноваційної продукції, яка з 2007 р. обліковується як продукція, що є новою не для підприємства, а для ринку, сягнув 22 305,8 млн грн, тобто трохи більше половини її загального обсягу. Ще більш важливий показник питомої ваги інноваційної продукції, поставленої на експорт. Це та частина інноваційної продукції, яка має попит і визнання на світовому ринку. У тому ж 2007 р. вона складала 14 666,6 млн грн, тобто мізерну частку загального обсягу реалізованої продукції і трохи більше третини обсягу реалізованої інноваційної продукції.

Становище у сфері трансферу нових технологій не може не викликами занепокоєння. В Україні давно визнана думка про несприйнятливості нашої економіки до науково-технологічного прогресу. Були сподівання, що з переходом до ринкової економіки, розвитком конкуренції діятимуть ринкові стимули підвищення науково-технологічного рівня виробництва. Втім, грабіжницький характер приватизації, коли за безцінь присвоювались заводи й пароплави, зумовив не їх удосконалення, а повне використання їхніх можливостей заради збільшення прибутку. До того ж держава, як і передбачала теорія неолібералізму, покладалася на ринок і зайняла пасивну позицію щодо економіки, її структури, у тому числі й науково-технологічного прогресу. Все це визначило глибоку суперечність між нагальними потребами переходу до інноваційного типу розвитку і реальними процесами НТП, зокрема трансферу технологій.

На сучасному етапі через тяжкі наслідки фінансово-економічної кризи нагальними завданнями є подолання цієї глибокої суперечності, прискорення науково-технологічного удосконалення виробництва, здійснення інноваційного типу розвитку. Тому не варто сподіватися на ринок. Головну роль у вирішенні цих завдань має відігравати держава, її обґрунтована довгострокова стратегія соціально-економічного розвитку країни, яка спирається на науково-технологічний прогрес, розвиток трансферу технологій. Його обсяги та інтенсивність визначаються дво-

Таблиця 8.6

Обсяг реалізованої інноваційної продукції у фактичних цінах, млн грн

Показник	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Обсяг реалізованої інноваційної продукції,	12 148,3	12 882,1	18 784,0	24 995,4	30 892,7	40 188,0
у тому числі принципово нової	3 813,0	5 640,9	9 542,3	10 775,4	18 194,9	22 305,8
Із загального обсягу поставлено на експорт	3 023,6	4 776,2	7 984,4	12 494,9	12 797,0	14 666,6

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 334.

ма групами факторів. З одного боку, фактори, що визначають зростання кількості і якості нових технологій. Це – розвиток науки і техніки, науково-технічної діяльності, яка створює технологічні інновації, інноваційна спрямованість інвестицій, яка забезпечує як розвиток науки, освіти, так і високотехнологічних виробництв, розвиток машинобудування, яке перетворює дослідні зразки на випробувані технології, тиражує їх для поширення в економіці. З другого боку, трансфер технологій та властиве їм устаткування становлять складний елемент ринку, ринкової економіки і для свого функціонування передбачають створення специфічної інфраструктури, яка комерціалізує нові технології, робить їх широкодоступними для підприємців, підприємств і фірм. Обидві групи факторів діють не паралельно, вони взаємозалежні і взаємодіють, реалізують на практиці інтеграцію науки, техніки, освіти і виробництва, забезпечують створення інновацій, доведення їх до споживачів (підприємців, фірм і підприємств) та використання у процесі виробництва. На жаль, розвиток науково-технологічної сфери та її взаємодія з виробництвом виявились завданнями набагато складнішими, ніж це здавалося.

Разом з руйнуванням економіки, виробництва в процесі т. з. ринкових перетворень стрімко зменшується реальне фінансування науки. Протягом 1990–2003 рр. воно зменшилось у 2,2 раза, що істотно знизило результативність науково-технологічної сфери¹. Як не дивно, але й у період економічного зростання за номінального збільшення асигнувань на науку, як зазначають науковці Інституту економіки НАНУ, “сформувалася негативна тенденція до скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічної сфери”². Так, у 2007–2008 рр. обсяг асигнувань на науково-технічні роботи збільшився порівняно з попередніми роками на 19 і 30 %. Але це в діючих, поточних цінах, які не відбивають інфляційних процесів. Реально ситуація виглядає інакше: замість зростання відбулося зменшення фінансування – у 2006 р. на 12,8 %, а в 2007 р. на 2,1 %³.

Фінансово-економічна криза посилила інфляційні процеси, що і збільшило розрив між номінальним та реальним фінансуванням наукової сфери. Враховуючи те, що матеріальною основою виходу з кризи є оновлення основного капіталу, становлення нового технологічного укладу, нового технологічного способу виробництва, держава має мобілізувати внутрішні резерви, залучити зарубіжні інвестиції, щоб забезпечити реальне зростання фінансування науки, науково-технологічної сфери. Без цього не можна подолати відставання нашої економіки, забезпечити гідний рівень конкурентоспроможності на світовому ринку.

Незважаючи на істотні недоліки в галузі науково-технічного прогресу, трансферу технологій, Україна має потужний науково-технологічний потенціал і повинна використати його більш інтенсивно та ефективно. Повільно, але такі можливості реалізуються. Це ми бачимо не лише на прикладі НАНУ, а й галузевих академій. Так, за останні три роки наукові установи УААН завдяки трансферу технологій подвоїли обсяг надходження коштів, який у 2008 р. склав 115 млн грн.

¹ Яценко Н. Економіка України 1999–2008: втрачене десятиліття / Н. Яценко // Дзеркало тижня. – 2009. – № 51–52. – С. 10.

² Там само.

³ Там само.

Нині установи Академії виконують 309 спільних проектів, у тому числі 13 грантів з 53 країнами на загальну суму фінансування близько 1 млн євро. Нині все інтенсивніше цією справою займаються дослідницькі університети. Так, для сприяння інноваційному розвитку університет “КПІ” створив Центр комерціалізації інтелектуальної власності та трансферу технологій. Створено інноваційні системи в галузі інформаційних технологій, зокрема “Силіконова долина”, ТОВ “Теле-сенс”. Наукові розробки сучасної зброї виконуються НТУ в рамках наукового парку НТУ “Київський політехнічний інститут”. І все ж діяльність сформованих за останні 5–6 років окремих посередницьких структур з трансферу технологій не відповідає сучасним потребам економіки. Лише створення національної мережі комерціалізації та трансферу технологій на основі регіональних центрів зможе активізувати цей процес.

Інноваційний розвиток і посилення трансферу технологій передбачають накопичення капіталу, його високу кваліфікацію. М. Портер відзначав, що інноваційний тип розвитку спирається на висококваліфікований капітал, який провадить активну політику розвитку НДДКР, що виявляється у зростанні виробництва високотехнологічної продукції. Поряд з корпораціями, які здійснюють масштабні наукові дослідження, що втілюються у наукових відкриттях і нових технічних можливостях, забезпечують випереджальне перетворення їх на нововведення і закладають основи довгострокової конкурентоспроможності, зростає і зміцнюється роль в НДДКР середнього і малого бізнесу, який швидше реагує на зміну попиту, сміливіше йде на ризик, що прискорює освоєння нових технологій. Це передусім стосується венчурних фірм. На жаль, разом із спадом виробництва під час кризи 90-х років минулого століття відбулося скорочення валового нагромадження капіталу у 6,8 раза. Як наслідок, у 2008 р. валові нагромадження капіталу становили лише 44,7 % його обсягу у 1990 р.¹ Саме ці зміни є причиною скорочення фінансування науково-технологічної сфери й обмеження інвестицій в економіку. В умовах ринкової економіки, посилення зв'язків з країнами внутрішні накопичення капіталу доповнюються іноземними інвестиціями. Але це істотно не вплинуло на українські реалії. Частка залучених та запозичених коштів, у тому числі кредитів банків, коштів іноземних інвесторів та інвестиційних фондів, зазначають фахівці Інституту економіки НАНУ, у загальних обсягах капіталовкладень становила 23 %. Частка коштів іноземних інвесторів коливалася в діапазоні від 5,9 % (2000 р.) до 3,3 % (2008 р.) усіх капіталовкладень. Порівняно з 2007 р. частка капіталовкладень іноземних інвесторів зменшилася на 0,2 %, тобто до 3,3 %².

Невелика питома вага іноземних інвестицій поєднувалася з незначними інвестиціями держави. За рахунок коштів зведеного бюджету України інвестиції в основний капітал, хоча і зросли з 1,5 % ВВП у 1999 р. до 2,3–2,5 % ВВП у 2007–2008 рр., однак порівняно з іншими країнами залишаються доволі низькими. Це один з найнижчих рівнів серед колишніх соціалістичних країн Європи, де останніми роками

¹ Яценко Н. Економіка України 1999–2008: втрачене десятиліття / Н. Яценко // Дзеркало тижня. – 2009. – № 51–52. – С. 11.

² Там само.

спостерігається істотне зростання інвестицій в основний капітал – до 4 % ВВП і вище¹.

Ситуація в Україні погіршується й тим, що навіть у період економічного зростання 2001–2007 рр. відбувалася переорієнтація інвестиційних потоків зі сфери промислового виробництва в торгівлю і сферу фінансових послуг та операцій з нерухомістю. Процес набув парадоксального характеру: вкладання капіталу у фінансову діяльність фактично дорівнює вкладанням у галузі переробної промисловості за підсумками 2001 р.² Суперечливий характер інвестиційного процесу виявляється і в тому, що за позитивної динаміки обсягу інвестицій в основний капітал протягом 2000–2008 рр. посилюється зношуваність основних засобів у промисловості. У 1999 р. вона становила 49,6 %, а в 2007 р. досягла 59,3 %³.

Як зазначалося, вирішальну роль у матеріалізації досягнень науки і техніки, у перетворенні науково-технічних розробок на діючу техніку і технологію відіграє машинобудування. Від нього значною мірою залежить трансфер технологій, їх поширення і використання. У 2000–2008 рр. відбувалося зростання виробництва машинобудівної продукції в середньому на 18,4 % щорічно. Впровадження основних фондів у цій галузі зростало у середньому на 37,5 %. Прямі іноземні інвестиції у машинобудування склали на початку 2007 р. 966 млн дол., 2008 р. – 1013 млн дол., 2009 р. – 1090 млн дол. І все ж у 2007–2009 рр. питома вага машинобудування у загальному обсязі іноземних інвестицій була порівняно невеликою – 3,6 %, та й вона зменшилася до 3,1 %⁴. Сучасна криза призвела до того, що саме машинобудування зазнало найбільших втрат серед галузей промисловості. Спад виробництва досяг 52,2 %. Обсяги реалізації товарної продукції цієї галузі за січень–липень 2009 р. знизилися на 51,5 % порівняно з аналогічним періодом 2008 р. Якщо в докризові роки експорт за основними групами машинобудівної продукції стабільно збільшувався (на 52,7 % у 2007 р. і на 28,5 % у 2008 р.), то за січень–липень 2009 р.⁵ він зменшився на 45,4 %. Все це позначилося на трансфері технологій.

Трансфер технологій – це новий для нас елемент ринкової економіки. Тому ухвалення спеціального закону – важливий крок до його формування у нашій економіці. Втім, зроблено в цьому напрямку дуже мало, адже йдеться про інтеграцію науки, освіти і виробництва, створення такої системи, за якої наукові розробки оперативно перетворюються на робочі елементи виробничого процесу, формуються сталі й стійкі зв'язки між науковими і виробничими середовищами. Потрібні організаційні та мотиваційні умови, за яких учені академічних інститутів та університетів були б зацікавлені в реалізації наукових результатів у виробництві, а виробничники шукали новинки науки і техніки для їх впровадження у виробництво. Лише в такий спосіб можна підвищити ефективність і конкурентоспроможність підприємств. Треба зазначити, що ця проблема є актуальною не лише для

¹ Яценко Н. Економіка України 1999–2008: втрачене десятиліття / Н. Яценко // Дзеркало тижня. – 2009. – № 51–52. – С. 11.

² Там само.

³ Там само.

⁴ Там само. – С. 10.

⁵ Там само.

нас, а й для країн ЄС і США. Світовий досвід доводить, що ефективною формою є центри трансферу технологій. З часу їх виникнення вони поступово формували зміст своєї діяльності, збагачували й урізноманітнювали його. Із відособлених і невеликих спеціалізованих колективів вони стають центрами, в яких працюють підприємці високої кваліфікації, тісно пов'язані з індустрією та науковими дослідженнями. Тим самим забезпечуються зв'язок промисловості, науки й освіти та їхня співпраця. Шукаючи вигоди, наукові установи поєднують свою діяльність з високпрофесійним управлінням бізнесом, долають суперечності у процесі співпраці промисловості і науки.

Росія, спираючись на досвід розвинутих країн, із 2002 р. створює центри з просування технологій як у структурі університетів, так і академічних інститутів, державних наукових центрів. Держава фінансує їх протягом 7–8 років, після чого ці структури мають стати самоокупними. У планах Росії створити ще до півсотні центрів із просування технологій, що дало б можливість охопити всі промислові регіони країни.

Оскільки Україна не має розвинутої системи трансферу технологій, існують лише її елементи, то, напевно, доцільно було б створити комплекс центрів трансферу технологій при наукових і освітніх установах. Це дало б можливість тісніше поєднати наукове й виробниче середовище, забезпечити цілеспрямовану їхню діяльність з впровадження інновацій у виробництво. Враховуючи те, що, наприклад, в країнах ЄС велика питома вага державних дослідницьких організацій, вони виконують майже третину усіх НДДКР, доцільно і в Україні створити центри трансферу технологій спочатку на державній основі, а з накопиченням досвіду перетворити їх на спільні підприємства або передати у власність наукових чи освітніх установ. Із неприбуткових державних установ центри могли б трансформуватися у спільні або приватні посередницькі фірми та одержувати прибуток у вигляді відсотка від успішних угод, які укладаються за їх сприяння¹.

Для виконання своєї організаторської, посередницької місії центри трансферу технологій при НДІ та університетах повинні мати базу даних наукових і науково-технічних проектів, заснованих на інноваціях. Водночас має бути база даних підприємств і фірм різного профілю з визначеними запитамі у сфері технологій. Це спрощує взаємозв'язок тих, хто створює і пропонує технології, та тих, хто їх потребує і забезпечує використання. Центри не лише мають фахівців, які володіють знаннями про нові зразки техніки і технології, а й спроможні надати допомогу фахівцям, обізнаними з процесом впровадження нової техніки і технології у виробництво. Все це полегшує пошук потенційних покупців винаходу і звільняє фірми і підприємства від необхідності втрачати час на пошук нової техніки і технології. База даних центру разом з організаторською роботою прискорює трансфер технологій, робить цей процес доступним як для науковців, так і для підприємств і фірм.

Інакше кажучи, ці центри є джерелом інформації про різні види нових технологій і можливість та умови їх трансферу, що дає змогу вченим швидко знаходити підприємства потрібного профілю і зв'язуватися з ними. Водночас центри нада-

¹ *Архієреєв С. І.* Інноваційний потенціал України: прогнозно-аналітичні оцінки / С. І. Архієреєв, Т. В. Тарасенко. – Х. : Золоті сторінки, 2008. – С. 80.

ють інноваційним підприємствам інформацію про нову техніку і технологію, забезпечують зв'язок з науковими чи освітніми установами, з їхніми проектами, в яких зацікавлені підприємства та фірми.

Аналіз засвідчує, що трансфер технологій як складова інноваційного розвитку в Україні поки що використовується не повною мірою. Співпраця між науково-дослідними установами, а ще більшою мірою між університетами і підприємствами (приватними й державними) не є поширеною, а має винятковий характер. Усе це призводить до того, що в наукових і освітніх установах існує чимало важливих розробок, невідомих підприємцям. Нерідко вчені не знають, як їх впровадити у виробництво, а підприємці не знають про існування таких науково-технічних розробок і не можуть скористатися ними. Оскільки за кордоном така інформація є відкритою, то нашому підприємцеві простіше знайти і закупити іноземні зразки навіть за наявності вітчизняних. Тому налагодження співробітництва між наукою та бізнесом навіть в умовах ринку є необхідною умовою активного трансферу техніки і технології, швидкого руху науково-технічних знань і послуг від їх утворення у сфері науки до застосування у виробництві, випуску нової, інноваційної продукції. Для цього потрібно не лише створення центрів трансферу технологій, а й виховання у сфері науки підприємців, які добре обізнані зі станом наукових розробок, тісно пов'язані з підприємцями і добре розуміються на потребах виробництва. Взаємодія наукових установ і бізнесу має підкріплюватися матеріальними стимулами, винагородою як авторів технологій, так і осіб, які здійснюють трансфер технологій. Така взаємодія має бути постійною. Для цього потрібно розвивати комерціалізацію відносин науковців НДІ та університетів передусім з національними виробниками. По суті, йдеться про спільну розробку новітніх технологій, створення нових зразків техніки, що забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції, отримання високих прибутків підприємцями (індивідуальними чи корпоративними). Удосконалення відносин, пов'язаних зі створенням і трансфером технологій, є необхідною умовою здійснення інноваційного розвитку, його поширення в українській економіці. У цьому важлива, навіть вирішальна роль належить державі.

Удосконалення механізму державного регулювання міжнародного трансферу технологій через розробку комплексного документа з міжнародного науково-технічного співробітництва, чи то стратегії чи концепції, має підвищити ефективність і забезпечити активізацію процесів укладання двосторонніх міждержавних угод, сприяти розвитку трансферу технологій, поширенню інноваційного типу розвитку.

Кластери та їхня роль в інноваційному розвитку

Кластери – це нова форма організації виробництва, яка полягає у створенні локальних угруповань взаємозалежних компаній, що дає змогу об'єднувати їхні матеріальні та інтелектуальні можливості для зменшення виробничих затрат, більш ефективного використання науково-технічного потенціалу, підвищення продуктивності праці, створення інноваційної продукції та забезпечення її конкурентоспроможності.

Цікаво, що ідея розвитку локалізованих угруповань профільної індустрії виникла в А. Маршалла ще наприкінці XIX ст. Вона ґрунтувалася на тому факті, що зростання економіки Британії протягом XIX ст. відбулося завдяки розвитку декількох локалізованих індустрій. Але кластеризація економіки набуває свого значення і поширення у 90-х роках XX ст., тобто зі становленням інформації та знань як якісно нового фактора виробництва. Річ у тім, що поглиблення суспільного поділу праці зумовило порівняно вузьку спеціалізацію виробництва, його концентрацію, що в умовах приватновласницького господарювання посилювало відособленість компаній. Водночас зростання суспільного характеру виробництва спричинило взаємодію виробників, об'єднання їхніх зусиль на розв'язання спільних проблем – науково-технологічного удосконалення виробництва, раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, підвищення ефективності й конкурентоспроможності їхньої продукції. Особливо відчутно вплинуло на процеси кластеризації економіки перетворення науково-технічного прогресу на вирішальний фактор розвитку економіки і суспільства, становлення інноваційного типу розвитку. Ці процеси стосувалися усієї економіки і виявлялися у нових формах економічної діяльності, наприклад, розвитку трансферу технологій як специфічної форми ринкових відносин, ринкової економіки. Нова форма інтеграції науки, освіти і виробництва – стала відповіддю на зростання суспільного характеру економіки у сфері обміну. Кластеризація економіки відбила потребу подолання суперечності між суспільним характером виробництва і приватною формою господарювання у сфері виробництва, перш за все на локальному чи регіональному рівні.

Кластери як система взаємопов'язаних фірм, інститутів, посередників, споживачів об'єднують їхні зусилля, спрямовані на прискорення науково-технологічного вдосконалення виробництва, організації його праці, зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції, зниження виробничих затрат шляхом використання прогресивних методів економії, у тому числі ресурсозбереження, що забезпечує зростання ефективності підприємств та їхньої конкурентоспроможності. Кластери завдяки своїй дієвості підносять локальну економіку, перетворюють регіони, де вони функціонують, на локомотиви економічного і соціального розвитку країни. Формування в межах регіону горизонтально інтегрованого кластера дає змогу шляхом концентрації ресурсів і фінансування інвестицій забезпечити піднесення економіки регіону, що активно сприяє розвитку національної економіки, виходу національних товаровиробників на світовий ринок, становленню і зростанню інноваційного типу розвитку.

Отже, кластери, будучи за своєю природою локальним явищем, локальною формою функціонування і розвитку економіки, водночас є ефективним способом зростання та вдосконалення національної економіки. Посилення взаємодії підприємств на регіональному і державному рівнях забезпечує успішний розвиток національної економіки у довготривалій перспективі. Кластери – це нова форма усупільнення виробництва на основі інтеграції взаємозалежних компаній, утворення географічних угруповань фірм і виробництв, спеціалізованих постачальників, обслуговуючих фірм, науково-освітніх установ (НДІ, університети), торговельних асоціацій, агенцій зі стандартизації.

Кластери створюються на основі таких чотирьох принципів:

- *сусідство* – підприємства мають знаходитись поблизу один одного, що сприяє розподілу будь-яких ідей та ресурсів;
- *взаємозв'язки* – їхні дії потребують спільної мети, якої можна досягти за умови їхнього сусідства і взаємодії (наприклад, кінцевий ринковий попит);
- *взаємодія* – бути поруч та працювати над спільними питаннями недостатньо для позитивного ефекту кластеризації, необхідно досягти певного рівня у взаємній праці;
- *“критична маса”* – потрібна велика кількість учасників взаємодії для здійснення вагомого впливу на існування компаній¹.

Ці принципи є системоутворюючими, бо саме вони визначають специфічні ознаки, притаманні кластеру, а послідовне здійснення основоположних принципів робить об'єднання підприємств кластерами.

В економічній літературі трапляються неточні трактування сутності кластерів. Перш за все знаходить вияв та обставина, що начебто кластери пов'язані лише з підвищенням конкурентоспроможності виробництва. Захищені дисертації, зокрема “Кластеризація як чинник конкурентоспроможності національної економіки”, де наголошується на тому, що в умовах глобалізації кластери як унікальна комбінація наукових, виробничих і комерційних структур, як ефективна форма коопераційної їхньої взаємодії забезпечують підвищення конкурентних переваг не лише на внутрішньому, а й, що особливо важливо, на світовому ринку. До наукових досягнень окремі автори відносять обґрунтування безпосереднього зв'язку між кластеризацією економіки та поясненням конкурентоспроможності економічних суб'єктів. Ці твердження правильні, але їхній недолік полягає в тому, що вони обминають фактори, які забезпечують зростання конкурентоспроможності. Щоб вона зростала необхідні науково-технологічне вдосконалення виробництва, підвищення освітньо-кваліфікаційного, професійного рівня працівників, поліпшення організації виробництва і праці, що зумовить вищу продуктивність праці, ресурсозбереження, поліпшить якість продукції. Це означає інтенсифікацію виробництва, його інноваційний розвиток, які неминуче підвищать конкурентоспроможність продукції. Адже, на нашу думку, кластеринг – це передусім, чинник інноваційного розвитку, який забезпечує зростання конкурентоспроможності. Тому праві ті автори, які вважають, що інноваційність і конкурентоспроможність – “ці дві ознаки стають найважливішими характеристиками” кластерів, кластерної організації виробництва². Причому першорядну роль у характеристиці кластерів відіграє інноваційність розвитку.

Ускладнює проблему співвідношення територіально-виробничих об'єднань і кластерів та обставина, що вони охоплюють різні рівні економіки. Обидві ці форми можуть бути локальними, регіональними і народногосподарськими. Територіально-

¹ *Ketels C. European Clusters / C. Ketels // Structural Change in Europe. – Vol. 3: Innovative City and Business Regions. – Bollscheil : Hagbarth Publications, 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isc.hbs.edu/econ-clusters.htm>.*

² *Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 15.*

виробничий комплекс має можливість представляти певну територію, район, область, економіку в цілому. В такий же спосіб кластери можуть мати макро-, мезо- та мікрорівні. Інакше кажучи, обидві ці форми виражають процес усуспільнення економіки, його різні рівні. Цілком зрозуміло, що за всієї спільності вони між собою різняться. Наприклад, на макрорівні категорія народногосподарський комплекс охоплює економіку країни. Водночас національний і навіть міжнародний кластер може представляти одну або кілька взаємопов'язаних галузей. Такою мірою це може стосуватись і мезо-, і мікрорівня. У кластер входять не всі підприємства певної території, а ті, що пов'язані спеціалізацією і кооперацією виробничих процесів, збігом економічних інтересів. Це – перше.

Другою є якісна відмінність кластерів і територіально-виробничих комплексів. Як бачимо, один з основних принципів економічної кластеризації – це сусідство, взаємозв'язок і взаємодія підприємств-сусідів. Це означає, що територіальність розташування підприємств, їхня локальність, тобто регіональний характер об'єднання, є спільною рисою територіально-виробничих комплексів і кластерів. Але їх ототожнювати не можна. Територіально-виробничі комплекси, як правило – адміністративне об'єднання. Воно спирається на економічну взаємозалежність, але остання реалізується державою чи корпорацією, які визначають характер і нормативні основи взаємозв'язків і взаємодії виробничих комплексів. Інша справа кластери. Вони відрізняються від територіально-виробничих комплексів тим, що створюються добровільно, за ініціативою самих підприємств, коли їхні економічні інтереси потребують об'єднання зусиль, поглиблення коопераційної взаємодії, удосконалення підприємництва і форм реалізації економічних інтересів. Кластеринг – це нова якість інтенсифікації взаємодії наукових, виробничих і комерційних структур на основі поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації і кооперації суб'єктів об'єднання, створення і розвитку інституційно-організаційної інфраструктури кластерних об'єднань, найбільш повної реалізації економічних інтересів учасників кластера. Кластерна система зорієнтована на ринок, на дію ринкового механізму, динаміку попиту і пропозиції, посилення конкурентної боротьби на внутрішньому і особливо на зовнішньому, світовому ринках.

Кластерний підхід змінює зміст державної політики. Зусилля уряду спрямовуються не на підтримку окремих підприємств і галузей, а на розвиток взаємовідносин: між постачальниками і споживачами, між кінцевими споживачами і виробниками, між самими виробниками й урядовими інститутами тощо.

Структура кластера доволі складна. Вона включає систему підприємств і установ, взаємозв'язок і взаємодія яких можуть дати очікувані результати. Це об'єднання різноманітних елементів, які мають на меті не лише свої, а насамперед спільні інтереси кластера як особливого економічного і соціального утворення. Кластер об'єднує компанії-споживачі (кінцеві споживачі); фірми профільної галузі; підприємства інших галузей, що пов'язані з фірмами профільної галузі; виробників товарів-компонентів, устаткування та послуг; фінансові інститути (венчурні капіталісти тощо); спеціалізованих представників інфраструктури; владу (регіональну чи місцеву); інші інституції, які проводять спеціалізовані тренінги, надають інфор-

маційну, дослідницьку чи технічну підтримку (університети, НДІ); торгові асоціації та інших представників приватного сектора¹.

Структурна характеристика дає змогу розкрити багатоманітність складових, багатий зміст цього поняття. Разом з тим кластери розрізняються між собою за багатьма ознаками: за походженням, за стадією розвитку (початковий етап чи розвинута форма), за глибиною взаємодії підприємств і фірм об'єднання (в нього входять відносно багато чи мало підприємств і фірм), за характером панівних зв'язків (виробничі, науково-технічні, економічні тощо), за географічним охопленням (макро-, мега- чи мікрокластери). Якщо підприємства чи фірми є відносно сталою формою організації виробництва, хоча і тут відбуваються зміни (об'єднання, банкрутство, створення нових цехів і підрозділів), кластерна організація виробництва відзначається значно більшою динамічністю: перехід від зародкової до розвинутої форми кластера, поглиблення взаємозв'язку і взаємодії підприємств і фірм всередині об'єднання, переростання внутрішньогалузевих кластерів у міжгалузеві, збільшення кількості підприємств і компаній в кластерному об'єднанні, зростання масштабів і потужності кластерів, примноження зв'язків між підприємствами і компаніями (доповнення виробничих зв'язків, використання економічних форм взаємодії і т. ін.). І нарешті, локальні мікрокластери можуть перерости в мега- чи макрокластери. Висока рухливість і гнучкість кластерів дає змогу швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, негайно вживати заходів, зумовлених потребами розвитку виробництва і збуту продукції. На відміну від підприємств або фірм, які базуються на приватній чи акціонерній власності з їх визначеним індивідуальним або навіть колективним капіталом, кластери відкривають можливості об'єднання і спрямування сукупності капіталів на розв'язання назрілих проблем науково-технологічного вдосконалення виробництва, збільшення його обсягів відповідно до зміни попиту на ту чи іншу продукцію, підвищення її якості. Все це сприяє повнішому використанню ресурсів (матеріальних і трудових), зростанню продуктивності праці і конкурентоспроможності кластерних підприємств, їхньої продукції. Кластери сприяють прискоренню руху інформації про інновації, їх втілення в господарську практику через кооперацію зусиль, інтенсифікацію конкуренції. Кластери для свого господарства і для всього регіону розширюють можливості залучення іноземних інвестицій, прискорення економічного розвитку і регіону, і країни.

Сутнісний аналіз кластерної організації економіки уможливорює розкриття основних ознак і механізмів її ефективного функціонування. Для цього важливо поглянути на кластери і їхню діяльність зсередини, з позицій підприємств – учасників кластерних об'єднань. Відома організація Геллапа проводить дослідження громадської думки на підприємствах країн ЄС. Опитування на 3500 підприємствах було проведено у 2007 р. Так, 62 % підприємств виявляють активний інтерес до кластерів, 60 % вважають, що кластери підтримують підприємницький дух, 63 % – інноваційні підприємства застосовують новаторські бізнес-технології (56 % – у 2004 р.), 68 % вважають, що державні органи влади відіграють фундаментальну

¹ STRATINC: Strategic Intelligence and Innovative Clusters [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.e-innovation.org/stratinc/files/A+Regional+Policy+Blueprint+\(STRATINC\).pdf](http://www.e-innovation.org/stratinc/files/A+Regional+Policy+Blueprint+(STRATINC).pdf).

роль у підтримці кластерів, 65 % схильні до коопераційної співпраці з іншими кластерами, в тому числі іноземними, 70 % прагнуть до посилення державного сприяння інтернаціоналізації кластерів. По ще двох позиціях висловлені важливі думки, хоча їх підтримало менше половини підприємств: 42 % вважають, що кластери створюють відносини, необхідні для розвитку конкурентоспроможності, а 44 % – конкуренція стає більш сильною у кластері¹.

Істотні переваги кластерної форми організації виробництва, системи господарювання зумовили її значне поширення. Станом на 2002 р. у Великобританії налічувалося 167 кластерів, у США – 152, у Франції – 95. Втім, справа не лише в кількості кластерів, а й у їхніх масштабах, тобто у питомій вазі залучення підприємств до їх загальної кількості в країні. У Великобританії до кластерів залучено 84 % підприємств, у Ірландії – 64 %. Досвід Великобританії свідчить, що кластерна організація економіки – це не якісь острівці, а одна з форм функціонування і розвитку економіки цієї країни. Серед постсоціалістичних країн вражає досвід Латвії, де питома вага кластерних підприємств становить 67 % їх загальної кількості. І це в той час, коли в сусідніх країнах процеси кластеризації здійснюються у набагато менших масштабах. Так, у Литві та Естонії кластерні підприємства становлять по 9 %, а в Чехії і Польщі – по 4 % загальної кількості підприємств².

Європейський досвід кластеризації економіки наочно доводить, що функціонування кластерів на основі новітніх технологій забезпечує підвищення інновативності виробництва та його конкурентоспроможності, посилення впливу європейської економіки на глобальний ринок. Цьому сприяє те, що в ЄС приділяється постійна увага вдосконаленню кластерної організації виробництва, особливо підвищенню науково-технологічного рівня виробництва, створенню і поширенню інновацій, впровадженню їх у виробництво, доведенню їх до ринкового продукту. ЄС приділяє увагу розширенню інноваційних кластерів для досягнення Лісабонської мети “зробити ЄС найбільш конкурентоспроможною та динамічною економікою, заснованою на знаннях”³.

Кластери і політика щодо їх розвитку є елементом інноваційної політики ЄС, вона відбивається в національних програмах реформ. Нові регіональні програми на 2007–2013 рр. спрямовані на розвиток інноваційних кластерів не лише у великих промислових центрах, а й у віддалених сільських районах. Вони охоплюють великий, малий та середній бізнес, налагоджують співробітництво з науковими установами й університетами.

На розвиток “кластерної політики” Єврокомісія наприкінці 2006 р. прийняла нову державну програму допомоги розвитку інноваційних кластерів, яка передбачає фінансування досліджень, створення інновацій та їх втілення у виробництво. Державна підтримка поєднується із стимулюванням інноваційних кластерів.

¹ Інноваційний барометр // The Yellup Organization (Дослідження громадської думки на 3500 підприємствах ЄС. 2007).

² Там само.

³ Presidency Conclusions. Lisbon European Council. European Commission: Press library. – 23 and 24 March 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.consilium.europa.eu/Docs/cms_Data/docs/press_Data/en/ec/00100-r1.en0.html.

Розвиток регіональних кластерів набирає критичної маси в національній економіці і неминуче виходить за межі країни, поглиблюються інтернаціоналізація і кооперація між кластерами різних держав. У ЄС постала проблема транснаціоналізації кластерів, створення європейських кластерів світового рівня. Для цього Єврокомісія створює національні та міжнаціональні кластери і стимулює поглиблення взаємодії кластерів всередині країни як між собою, так і з регіональною і національною владою. Реалізація цієї стратегії сприяє створенню спеціалізованих мереж кластерів, таких як європейська мережа для підвищення рівня менеджменту, підтримки і стимулювання кластерів (CLOE – Clusters Lincded over Europe)¹, що спрямована на розвиток кооперації.

Європейський досвід цінний тим, що доводить велику роль держави та її політики у створенні і розвитку кластерів, підвищенні їхньої значущості в економічному і соціальному розвитку, реалізації великої мети – зробити європейську економіку найбільш інновативною, конкурентоспроможною і динамічною у світі. Це не лише проголошення гасел, а наполеглива робота з реалізації цієї політики. Невипадково 68 % опитаних підприємств вважають, що державні органи влади відіграють фундаментальну роль у підтримці кластерів, а 70 % підприємств прагнуть до посилення державного сприяння інтернаціоналізації кластерів.

Оскільки кластери – нове явище в економічному і соціальному житті, яке треба пізнавати, осмислювати і спрямовувати, то й кластерна політика розвивалась і вдосконалювалась з поширенням кластерної організації праці і виробництва. На перших етапах держава, її органи пізнавали сутність кластерів, особливості їх формування і функціонування й відповідно до цього шукали форми і методи підтримки кластерів, сприяли й стимулювали кращі методи і прогресивні процеси їхнього розвитку. На перших етапах, коли держава мала базу даних про кластери та їхні можливості, вона вживала заходів щодо розвитку як кожного кластеру, так і їх системи в кожній країні, групі країн і в ЄС у цілому.

Визнано, що досвід Франції заслуговує на увагу тому, що кластерна організація виробництва, підвищення продуктивності праці і конкурентоспроможності продукції тісно пов'язані з ефективним використанням потенціалу регіонів. Цьому сприяла програма полюсів конкурентоспроможності, яка передбачала здійснення на державному рівні таких заходів:

- визначення існуючих або потенційних полюсів конкурентоспроможності за допомогою проведення тендера і здійснення їхньої комунікативної підтримки на європейському рівні;
- заохочення (за допомогою фінансових та інших важелів) об'єднання підприємств у “мережі” з метою оптимізації витрат: спільні політика закупівель, устаткування, дослідження в лабораторії;
- інвестування в кадри, організація системи спільного для груп підприємств управління людськими ресурсами як у плані пошуку співробітників (об'єднання роботодавців у союзи, складання планів найму), так і в плані їх навчання;

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 288.

- зміцнення зв'язків між виробництвом, з одного боку, й наукою і освітою – з другого. Підприємства, що входять до складу полюсів, поряд з дослідницькими лабораторіями й іншими “інноваційноутворюючими” структурами користуються фінансовою підтримкою держави;
- стимулювання створення і розвитку інноваційних підприємств усередині полюсів;
- забезпечення зв'язку полюса із зовнішнім світом через ефективні комунікації: залізничну, авіа, дорожню інфраструктури та високошвидкісні засоби зв'язку;
- просування концепції полюсів на європейському рівні. Це не французький винахід, а інструмент підвищення загальноєвропейської економічної ефективності. Необхідно сприяти об'єднанню національних “мереж” у міжнародні, щоб вивести на більш високий рівень їх фінансування;
- тісне співробітництво з регіонами, місцевою владою і фахівцями¹.

З цього погляду показовою є кластерна політика щодо 10 країн, які приєдналися до ЄС у 2004 р. Усі вони мали недостатній рівень розвитку ринкової економіки, особливо торгівлі, інвестицій, трудової міграції, а вісім із них ще й значні залишки планової економіки, що обмежувало використання ринку, ринкових методів господарювання. Ці недоліки доповнювались неефективним географічним розташуванням промислового виробництва. Перш ніж прийняти рішення з проблем кластеризації економіки цих країн у 2005 р. було проведено дослідження, яке виявило особливості їхньої економіки як на локальному, так і на національному рівнях. Все це сприяло проведенню обґрунтованої політики щодо кластеризації економіки країн ЄС-10. Було визначено 367 регіональних кластерів, де працювали 5,86 млн працівників, тобто майже 58 % загальної зайнятості у кластерному секторі ЄС-10².

Отже, досвід ЄС переконує, що кластерна організація виробництва є важливим фактором подолання необґрунтованих відмінностей у розвитку територій, сприяє територіальній спеціалізації і концентрації виробництва, зростанню продуктивності праці і поширенню інноваційного типу розвитку. Держава та її органи мають створити бази даних щодо існуючих кластерів, реалізувати систему заходів для розвитку регіональних кластерів, заснування мереж кластерів і налагодження обміну досвідом, визначати ефективність кластерної політики.

Важливою умовою дієвості кластерної політики держави є її інформаційне забезпечення. Це не лише дає знання про діяльність компаній, їхні характерні особливості, а й забезпечує проведення тренінгів та обговорень, де розкриваються можливості і переваги кластеризації, формуються спільні проекти, національні та міжнародні програми запровадження інноваційного розвитку. Ще раз підкреслимо значущу роль держави у процесах кластеризації економіки. Держава не лише ініціює і регулює ці процеси, а й організовує обмін досвідом, виявлення кращих

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – С. 288.

² CLOE – Clusters Lined over Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.clusterforum.org/downloads.php>.

методів кластерного господарювання, сприяє їх поширенню і впровадженню. При цьому акцент робиться на партнерських стосунках, єдності, співпраці людей, спільних діях щодо розв'язання економічних і соціальних проблем.

Кооперація, взаємодія кластерів виявляються і в тому, що здійснюється обмін досвідом управління та розвитку кластерів, навчання один в одного в процесі менеджменту, налагодження розвитку коопераційних зв'язків, виявлення можливостей бізнесу усередині кластерів та між ними. Узагальненням цього досвіду став спеціальний Довідник з управління кластерами в регіоні. Разом з цим CLOE забезпечує трансфер знань та досвіду учасників проекту до нових регіонів, які приєднуються до проекту, визначає регіональні (кластерні) плани дій, що враховують інвестиційні потреби нових партнерів проекту¹. CLOE надає інформацію щодо можливих партнерів з інших галузей через інформаційну базу деяких компаній, просуває бізнес на світовий ринок за допомогою приєднання до інтернаціональної стратегії кластерів, що робить бізнес прозорим для іноземних інвесторів.

Спочатку у проекті CLOE було задіяно сім регіонів: Карлсруе (Німеччина), Ліон (Франція), Тарту (Естонія), Вармленд (Швеція), Верхня Австрія (Австрія), Тімішоара (Румунія) та Калінінград (Росія). У 2005 р. новим партнером став Геттінгем (Великобританія). У 2007 р. ще сім нових регіонів Центрально-Східної Європи приєдналися до проекту – Банська-Бистриця (Словаччина), Острава (Чехія), Західний Паннон (Угорщина), Софія (Болгарія), Вільнюс (Литва), Кранон та Марибор (Словенія).

Треба зазначити, що у ЄС поряд з проектом CLOE, який діяв у 2004–2008 рр., існувала програма INTERREG IIIС, розрахована на 2002–2006 рр.² Її призначенням було посилення економічних і соціальних зв'язків у ЄС. На 2007–2013 рр. задіяна програма INTERREG IVC³, яка продовжує дію попередньої програми і має посилити міжрегіональну кооперацію, підвищення ефективності регіональної політики, її спрямованість на модернізацію економіки і зростання конкурентоспроможності Європи.

Ключовим завданням проектів і програм, що розробляються і здійснюються ЄС, є прискорення впровадження інновацій у всіх регіонах, в усій промисловості. Посилення процесів глобалізації, зростання ролі інформаційних технологій диктують необхідність прискорення і поширення інноваційних процесів. Для цього важливо поглиблювати співробітництво кластерів і держави, кооперації, посилювати взаємодію виробництва, зокрема малого і середнього бізнесу, дослідних інститутів та наукового середовища в цілому. Все це підвищує рівень інноваційних процесів і трансферу технологій, поглиблює взаємодію науки та виробництва, кооперацію між підприємствами і фірмами з НДІ та університетами, що підвищує ефективність і виробництва, і наукових установ. Досягнення у регіональній і національній кластеризації зумовлюють вихід підприємств і компаній на глобальний ринок, гідне обстоювання своїх інтересів у глобальній конкуренції.

¹ Hubner D. Regions for Economic Change: New Ways to Dynamise Regional and Urban Networks / D. Hubner // Conference of the CLOE Network; Brussels, 19 Sept. 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.clusterforum.org/conferences.php>.

² INTERREG IIIС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interreg3c.net>.

³ INTERREG IVC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interreg4c.net>.

Великий досвід ЄС у кластеризації економіки та її роль у підвищенні продуктивності праці і конкурентоспроможності мають величезне значення для України. Адже вона відстає і в цій галузі. Натомість у розвинутих країнах кластерна організація виробництва стала панівною (наприклад, Великобританія), а постсоціалістичні країни, особливо Латвія, за цим показником близька до розвинутих країн. У Литві та Естонії, Чехії та Польщі залучені підприємства у кластери становлять відповідно 9 і 4 %. Водночас в Україні кластери становлять 0,1 % загальної кількості підприємств. Таке значне відставання України можна пояснити тим, що високі державні керівники не розуміють сутності і значення кластерної організації виробництва та не вживають необхідних заходів щодо її використання. Дійшло до того, що в країні немає законодавчого визначення сутності терміна “кластер”, нормативно-правової регламентації їхньої діяльності. Все це породжує суперечливу ситуацію, коли окремі керівники підприємств, наукових установ та університетів знають, що таке кластери і хочуть їх практично використовувати, але за відсутності правового визначення терміна “кластер” змушені користуватися поняттям “комплекс” і створювати положення про комплекс, по можливості наповнюючи його кластерним змістом. Цілком зрозуміло, що все це гальмує розвиток кластерної організації економіки. Це тим більш прикро, якщо врахувати, що в колишньому СРСР у процесі створення ракетно-космічної галузі були засновані і довели високу ефективність науково-технічні та виробничі кластери, в тому числі в Україні у Дніпропетровську, Києві, Харкові. За часів незалежності, у 1997 р., асоціація “Поділля” створила шість кластерів: будівельний, швейний, продовольчий у Хмельницькому, харчовий та туристичний у Кам’янець-Подільському, кластер сільського туризму у Шепетівці¹. Кластерні об’єднання мали ділові стосунки з навчальними закладами, в тому числі з Технологічним університетом “Поділля”. Кластери були створені на Поліссі, у Прикарпатті, Криму (Севастополь)². І хоча ці кластери не займали передових позицій у НТП, проте вони мали досвід створення і функціонування, що дуже важливо для його поширення. На жаль, паростки нового втрачено. Напевно, причина цього в тому, що інноваційний розвиток, такі його складові, як трансфер технологій, кластеринг не стали надбанням широких верств керівників і спеціалістів, у підручниках вони не висвітлені, а значить, у ВНЗ не вивчаються. Це ще раз доводить, що майбутні фахівці повинні вчитися по нових підручниках, які дають уявлення про нові поняття і процеси (інноваційний розвиток, інтелектуальна власність, трансфер технологій, кластери тощо). Не менш важливою причиною цих недоліків є пасивність держави в економіці. І хоча іноді обговорюються актуальні проблеми, видаються солідні книжки, де розкриваються нові поняття і процеси, втім, це не доповнюється активною організаційно-економічною діяльністю державних органів управління.

¹ Зінченко О. Досвід та проблеми формування інноваційно-технологічних об’єднань, орієнтованих на випуск наукомісткої продукції / О. Зінченко, В. Ільчук, А. Радзівська, О. Глаголева // Інновації у Києві. – 2005. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.innovation.com.ua/pub/imagazine/archivel/1_05/contents.php.

² Оскольський В. Про перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки / В. Оскольський // Економіка України. – 2007. – № 12. – С. 4–10.

Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” чинний вже декілька років, але не виконується через відсутність механізмів інституційного забезпечення поставлених завдань. Велика група фахівців з різних міністерств і відомств, вивчивши світовий досвід, дійшли висновку про необхідність широкого застосування системи кластерів для реалізації законодавчо визначених пріоритетів. Пропонується створити дворівневу кластерну систему: верхній рівень – національні кластери, які забезпечать вироблення стратегії досягнення кожного з визначених законом пріоритетів інноваційної діяльності, та нижній рівень – виробничі кластери, які забезпечать створення інноваційних виробництв.

Завдяки кластерній системі впровадження інновацій Україна зможе у короткий термін змінити структуру економіки, організувати масштабні виробництва інноваційної продукції як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринку. Для цього важливо також створити систему механізмів, за допомогою яких має надаватися фінансова підтримка впровадженню інновацій на всіх етапах формування інноваційного продукту – від наукового відкриття до власне інноваційного продукту.

Відповідно до цих накреслень в Україні активізується рух до кластеризації економіки. На Донеччині створюються машинобудівний, металургійний та хімічний; на Придніпровщині – аероелектроніки, біотехнологічний, машинобудівний та переробної промисловості; у Східному регіоні – машинобудівний, металообробки, агропромисловий, туристичний кластери; у Києві та області – високих технологій, машинобудування, продовольчий та інші кластери; на Поліссі – агропромисловий, продовольчий, екологічного туризму; на Поділлі – машинобудівний, здійснюється підтримка і розвиток швейного, будівельного, харчового і туристичного кластерів; у Причорномор’ї – суднобудівний, мікроелектроніки, рибний і туристичний; у Карпатському регіоні – хімічний, деревообробний, будівельний та туристичний кластери. Регіони України мають великі можливості розвитку кластерної організації виробництва.

Так, у Західному регіоні, на думку львівських економістів, можуть виникнути кластери в машинобудуванні, туризмі, народних ремеслах, художніх промислах тощо. Особливо перспективним є інноваційний кластер у сфері приладобудування. На території м. Львова та області працюють близько 30 підприємств, є навчальні заклади й науково-дослідні інститути відповідного профілю, оновлена їхня інфраструктура. Консолідація підприємств, банківських установ, лізингових компаній, аудиторських і страхових установ, органів місцевої влади, навчально-наукових інституцій дає змогу визначити спільно напрями розробки, виготовлення й продажу продукції приладобудування. Отже, сама практика господарювання диктує необхідність розвитку коопераційних зв’язків між різними суб’єктами інноваційної діяльності, створення кластерів, які інтенсифікують обмін знаннями, трансфер технологій, піднесення науково-технологічного та економічного рівня господарювання, прискорення розвитку регіону і держави в цілому. Цінним є те, що в цьому регіоні широко обговорюється проблема створення кластерів транскордонного співробітництва. В обговоренні активну участь беруть представники держав-сусідів (Польща, Литва, Німеччина).

Проблема кластеризації економіки охоплює все ширші кола підприємств і промисловців, державні органи. Міністерство економіки України підготувало проект, що передбачає створення замкнених виробничих ланцюжків – від розробки технологій до продажу готової продукції. У документі йдеться про створення кластерів чотирьох типів – виробничих (об'єднання авто-, судно- й авіабудування), інноваційно-технологічних (географічно локалізовані компанії, пов'язані з виробництвом інноваційної продукції), туристичних, транспортно-логістичних об'єднань¹. До цього процесу долучаються провідні університети України. Вже зазначалося про поєднання науково-дослідної діяльності з промисловими підприємствами Київського і Харківського політехнічних університетів. Останнім часом Національний університет “Львівська політехніка” також створив науково-дослідний і науково-навчальний кластер, що об'єднав кафедри, науково-навчальні інститути й установи НАН України, які працюють за спорідненими напрямками у сфері природничих, технічних і суспільних наук. Головними завданнями комплексу є підготовка фахівців з підвищеним трудовим потенціалом, застосування інноваційних моделей організації навчального процесу та досліджень, спільне проведення НДДКР, якнайповніша реалізація потенціалу науково-педагогічних кадрів, використання навчально-лабораторної та виробничої бази, соціальної інфраструктури тощо. Кластерна природа цього об'єднання виявляється у тому, що налагоджуються коопераційні зв'язки між учасниками, визначаються спільні шляхи розв'язання проблем економіки і науки, здійснюється концентрація і використання спільних об'єктів інфраструктури і ресурсів. Комплекс вже налагодив тісні зв'язки з підприємствами, організаціями, установами для співпраці в різних сферах науки та виробництва².

Кластери в Україні – один з важливих чинників реалізації насамперед регіональної соціально-економічної політики. Вони мають формуватись і розвиватись у межах основних пріоритетних напрямів соціально-економічного та науково-технічного розвитку, особливо в наукоємних та високотехнологічних галузях. На жаль, в Україні немає ще законодавчих засад створення і використання кластерної форми організації виробництва. Тому законодавче визначення організації і використання кластерів має супроводжуватись розробкою державної і регіональної програм кластерної організації в регіонах і в загальнодержавному масштабі.

На сучасному етапі відбувається все глибше поєднання економічного і соціально-політичного життя, посилюється соціологізація економіки. Технологічні й економічні інновації стають неможливими без соціальних зрушень, позитивних змін в умовах життя і праці людей. Піднесення ролі людини потребує не лише партнерства людини, держави і бізнесу, а їх глибокої взаємодії. На базі п'ятого та шостого технологічних укладів не тільки формується новий технологічний спосіб виробництва, а й істотно змінюється роль і місце людини у виробництві й суспільстві, творяться економіка і суспільство майбутнього.

¹ Мінекономіки України пропонує створювати кластери // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2008/08/1/164363>.

² Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 19–20.

8.3. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ І ЗНАНЬ ЯК НОВОГО ФАКТОРА ВИРОБНИЦТВА В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ

Проблема ролі інформації і знань у інноваційному розвитку має наукове і практичне значення. Від її розв'язання залежать розкриття сутності інноваційного розвитку, його структури і закономірностей змін; підготовка висококваліфікованих спеціалістів шляхом висвітлення цієї проблеми у підручниках; економічна політика держави, ступінь її наукової обґрунтованості та дійовості. Складність цієї проблеми полягає в тому, що Україна залишається на індустріальній стадії, її економіка представлена третім і четвертим індустріальними технологічними укладами. На їхню частку припадає 96 % економіки країни. П'ятий технологічний уклад, пов'язаний із становленням інформації і знань як нового виробничого ресурсу, сягає 3–4 %. Для авторів праць з інноваційного розвитку це є підставою не висвітлювати роль інформації і знань у цьому процесі. На наше глибоке переконання, така позиція помилкова. Адже, незважаючи на низькі відсотки, йдеться про надзвичайно важливі процеси. Це комп'ютеризація економіки і суспільства, яка охопила і виробництво, і управління, і науку і освіту; поширення інформаційно-комунікаційних технологій; піднесення ролі інтернету, який відіграє зростаючу роль не лише в системі інформації, а й в економіці, особливо в торгівлі, науці, освіті, в житті людей; мобільний зв'язок, який зробив переворот у сфері управління, діловому й особистому спілкуванні людей. Без цих явищ і процесів не може бути інноваційного розвитку. Тому, щоб трактування сутності і структури інноваційного розвитку відповідало реаліям нашого життя, необхідно враховувати інформацію і знання, розкривати їхню роль у цьому типі розвитку.

Інформація і знання: особливості розвитку і форми їх реалізації у виробництві

Як зазначалося, на основі парламентських слухань з питань інноваційного розвитку, розроблено проект Стратегії інноваційного розвитку, видано солідну книгу¹. Приємно те що, представники парламенту, провідні наукові сили, залучені до розробки цієї проблеми і видання книги, не лише визнають роль постіндустріальних процесів у інноваційному розвитку, а й вважають, що цей тип розвитку поряд з наукою та освітою визначається інтелектуальною власністю. Виникає питання: чому з постіндустріальних явищ, з інформації і знань як нового фактора виробництва береться одна складова, але все-таки одна з цілого – інтелектуальна власність? Адже новий фактор виробництва зумовив інтелектуалізацію економіки, яка проявляється в системі понять: “інтелектуальна власність”, “інтелектуальний капітал”, “інтелектуальна праця”, “інтелектуальний продукт”. За всієї важливості інтелектуальної власності, вона не вичерпує проблеми. Хіба інтелектуальна праця, інтелектуальний капітал, інтелектуальний продукт не є важливими складовими іннова-

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 630 с.

ційного розвитку? Чи можна їх не враховувати, розкриваючи зміст інноваційного розвитку? Недооцінка, а тим більше ігнорування цих елементів інформації і знань як нового фактора виробництва применшує його роль і значення, дає не лише неповну, а й викривлену картину реальних процесів. Тому, якщо ми хочемо враховувати реальні процеси, то маємо виходити з дії якісно нового фактора виробництва – інформації і знань, зумовленої ним інтелектуалізації праці і комплексу форм, в яких цей фактор виявляється. Це по-перше. По-друге, аналіз свідчить, що наукове обґрунтування фактора виробництва і форм, в яких він проявляється, потребує повного розкриття сутності, ролі, форм інтелектуальної власності, інтелектуальної праці, інтелектуального капіталу, інтелектуального продукту. Тим більше, що всі ці поняття складні й перебувають у тісній взаємозалежності і взаємодії. Як не прикро, але автори згаданої солідної праці дають звужене тлумачення нового фактора виробництва, обмежуючи його інтелектуальною власністю. Та й саму інтелектуальну власність зводять до однієї з її форм – патентів. Вони пишуть, що “інтелектуальна власність визначається результатами наукової і винахідницької діяльності – кількістю патентів та їх вартістю, а також результатами їх використання...”¹.

Не краща ситуація з поняттям “інтелектуальний капітал”, з його науковим розкриттям і практичним використанням. Світовий досвід переконливо засвідчує, що перехід до інноваційної економіки можливий лише за умови ефективного використання інтелектуального потенціалу нації, активного розвитку інституту інтелектуального капіталу, широкомасштабного впровадження в господарський обіг знань. На жаль, в Україні інтелектуальний капітал практично не враховується ні в собівартості продукції, ні в балансовій вартості підприємств і становить менше одного відсотка їхньої вартості. Водночас у країнах ЄС нематеріальні активи сягають сьогодні 50–68 % вартості майна підприємств. Ще гірша ситуація з інтелектуальним продуктом. Про нього нічого не пишеться, начебто його роль мало чим відрізняється від звичайного продукту. Щоб розкрити обмеженість трактування цього поняття, звернемося до фахівців.

Д. Шимків, керівник компанії “Майкрософт Україна”, пише, що українці є талановитими спеціалістами. У нас виростають дуже потужні таланти. В Україні народжуються інноваційні ідеї. Вона є комплекс інновацій, тобто потенціал держава має. Але за свою історію Україна жодного разу на ньому не заробила. Винахідники або виїхали за кордон, або держава не зацікавилась ними. Тому нам, нарешті, потрібно навчитись бачити ідеї і реалізовувати їх.

Україна може створювати свої продукти. Але, на жаль, сьогодні в країні фактично немає жодної відомої компанії, яка б продавала інтелектуальний продукт. Тим часом у Росії вони є.

Згідно з десятирічним планом “Майкрософт Україна” Україна має стати країною, яка продукує інтелектуальний продукт та експортує його світу. Це означає, що в країні з’явиться компанія, яка зароблятиме гроші за допомогою інтелекту.

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 162.

Нині в Україні відбуваються процеси, які свідчать про більш глибоке освоєння і використання комп'ютерної техніки. Це знаходить вияв у позитивній трансформації ринку ІТ. Якщо раніше понад 83 % ринку становило "залізо", тобто продаж комп'ютерної техніки, то тепер зростає частка сервісів, що властиво розвинутим країнам. Адже коли зростають сервіси, з'являються нові робочі місця і технології, зростає економіка.

Отже, аналіз доводить, що всі форми нового фактора виробництва – інформації і знань – важливі. Їх не можна недооцінювати, а тим більше визнавати одні та ігнорувати інші.

Інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інтелектуальна праця та інтелектуальний продукт – це частини цілого, відмінності у єдності. Тому, звичайно, можна аналізувати кожне поняття, усвідомлюючи, що вони взаємопов'язані і взаємодіють, тобто становлять комплекс. Ця обставина важлива для їх практичного застосування і використання.

Відмінна ознака інформаційного, постіндустріального, суспільства порівняно з індустріальним полягає у тому, що йому властива особлива форма становлення і дії. Це теж має принципове значення для розуміння закономірностей розвитку нової економіки і суспільства.

Досвід становлення і розвитку індустріальної економіки свідчить, що кожна країна здійснює індустріалізацію, в ході якої формується сектор промислового виробництва. І коли країна досягає рівня, за якого промислове виробництво перевищує аграрну економіку, стає головною сферою економіки, визначальним фактором соціально-економічного прогресу, то вона стає індустріальною, переходить на нову стадію цивілізації. На перших етапах становлення інформаційної економіки, та й сьогодні, робляться спроби використати "секторний принцип" для аналізу становлення постіндустріальної економіки. Втім, реальні процеси становлення інформаційної економіки засвідчили створення системи підприємств з виробництва інформаційно-комунікаційної техніки, хоча їх порівняно небагато і їхня роль у створенні ВВП, у загальній зайнятості незначна. Якщо взяти США, то тут частка інформаційних технологій у створенні ВВП дорівнює 8,7 %, а в зайнятості – 3,9 %. Європейські провідні країни характеризуються такими даними. Найбільша частка ІТ у створенні ВВП у Швеції – 9,3 %, найнижча в Німеччині – 3,1 %. Якщо взяти країни ЄС в цілому, то частка сектора ІТ у створенні ВВП дорівнює 6,4 %, а в загальній зайнятості – 3,9 %¹.

Отже, в усіх країнах і ЄС в цілому виробництво й реалізація приладів та устаткування, інформаційних і комунікаційних технологій, комунікаційних послуг невеликі за обсягом.

На відміну від землі і капіталу – традиційних факторів виробництва, які мають матеріальний характер, інформація і знання як якісно новий виробничий ресурс є нематеріальним явищем, яке заповнює не лише економіку, а й усі сфери життя суспільства. Швидке поширення сучасних інформаційно-комунікаційних технологій разом зі створенням інтернету і проникненням мікроелектроніки в усі сфе-

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми прояву, причини і наслідки / Х. Клодт [та ін.]. – К. : Таксон, 2006. – С. 27.

ри економіки і управління зробили цей фактор виробництва та притаманні йому технології панівними. Перехід до нової економіки виявляється у проникненні інформаційних благ в усі галузі економіки, причому це стосується як затрат, так і випуску продукції. Таким чином, нову економіку можна визначити як інформаційну, що характеризується виготовленням, обробкою і поширенням інформації. На противагу економіці, в якій вироблялися передусім матеріальні промислові блага, блага нової економіки мають переважно нематеріальний характер.

Отже, для інформаційної, постіндустріальної, економіки характерне не створення і зростання інформаційного сектора, а повсюдне проникнення інформації і знань в усі галузі і сфери економіки. Німецькі вчені зазначають: "той, хто інтерпретує нову економіку як суто секторне явище, без сумніву, применшує їх значення. У традиційних економічних сферах інформаційні блага стають дедалі важливішим фактором витрат, зростає вміст інформації в кінцевих продуктах, ручна праця і фактори фізичних затрат втрачають своє значення, в той час як важливішими стають нематеріальні фактори"¹. Це означає, що для оцінки рівня розвитку інформаційної економіки поряд з секторальним підходом необхідно враховувати рівень інформатизації традиційних економічних сфер. Для цього німецькі вчені застосували метод визначення питомої ваги обробки інформації у загальному обсязі всіх видів діяльності у народному господарстві. Розрахунки довели, що за секторним підходом частка ІТ у загальній зайнятості в Німеччині становить 3,1 %, тобто зовсім мала. Але якщо врахувати реальну інформатизацію усіх видів діяльності, то виявляється, що діяльність працівників, пов'язаних з обробкою інформації, становить близько 43 % усіх видів діяльності².

Особливий характер становлення нової економіки, проникнення інформації і знань у різні галузі економіки та суспільства відкривають широкі можливості їх швидкої інформатизації, удосконалення функціонування і розвитку різних сфер життєдіяльності на основі інформаційних технологій.

Все це свідчить, що поширення інформації і знань як нового фактора виробництва істотно змінює не лише інноваційний розвиток, його природу і характер, а й головні фактори – науку та освіту, підносить їх роль у розвитку економіки і суспільства.

Відносини власності, в тому числі інтелектуальної, багатогранні. Є серед них головні і визначальні, а є визначувані. Так, відносини власності на засоби виробництва – це ядро відносин власності й усієї системи виробничих відносин, саме вони визначають сутність і структуру виробничих відносин. З одного боку, є власники засобів виробництва, а з другого, ті, що позбавлені їх і змушені продавати робочу силу, йти у найми. Разом з приватною власністю на засоби виробництва існують інші її форми – власність на предмети споживання, на квартиру, на легковий автомобіль, інші предмети задоволення потреб людини. Ці відносини власності відбивають форму власності на засоби виробництва, визначаються нею.

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми прояву, причини і наслідки / Х. Клодт [та ін.]. – К. : Таксон, 2006. – С. 28.

² Там само.

Так само й інтелектуальна власність. Серед її форм вирізняються власність на інформацію і знання як основний виробничий ресурс, фактор виробництва. Вона визначає природу нового суспільства, що створюється. Особливий характер і переваги цього виду власності полягають у тому, що в працівникові водночас поєднується власність на знання як основний фактор виробництва та вміння і навички його використовувати у процесі виробництва. Ця форма інтелектуальної власності знаменує створення нового суспільства, нового становища людини у виробництві і суспільстві, новий характер праці, тобто роботу на себе і своє суспільство, перетворення її з необхідної умови існування на форму самореалізації здібностей людини, внутрішню її потребу. Поряд з цією головною формою власності – власність на знання як основний фактор виробництва – існують інші її форми. Серед них власність на патент та інші форми інтелектуальної, винахідницької діяльності. Але ця форма є не визначальною, а визначуваною. Із становленням індустріальної епохи, машинного виробництва з'явилася ця форма узаконення творчої діяльності винахідників. Але капіталісти купували патенти і перетворювали їх на відповідну техніку і технологію, свою приватну власність на засоби виробництва. Тому спроби видати патент за єдину і головну форму інтелектуальної власності науково не спроможні. Ця форма власності не визначає природу і структуру виробничих відносин нового суспільства. Більше того, патент залишається зовнішнім потенційним елементом щодо виробництва. Тому інноваційний розвиток нерозривно пов'язаний з інтелектуальною власністю, власністю на знання як основний фактор виробництва. Все це дає підстави для висновку, що інноваційний тип розвитку в сучасних умовах являє собою поєднання індустріальних факторів виробництва, індустріальної техніки і технології з якісно новим фактором виробництва – інформацією, знаннями, інформаційно-комунікаційними технологіями. Відступ від цього методологічного принципу, виокремлення із системи фактора виробництва інформації і знань надзвичайно важливого елементу, яким є інтелектуальна власність, неминуче призводить до її абсолютизації, відриву від інтелектуального капіталу, який є джерелом її зростання. Інтелектуальна власність, по суті, підміняє цілісний фактор виробництва – інформацію і знання, що унеможливає уявлення цілісної і реальної картини створення нового технологічного способу виробництва, розкриття сутності й закономірностей розвитку інноваційного типу виробництва.

Безперечно, патент є важливою формою інтелектуальної власності, відіграє важливу роль у науково-технічному прогресі. І все ж він створюється і впроваджується у виробництво час від часу, тому не визначає сутності виробничих відносин, їхньої внутрішньої структури, а є лише зовнішнім фактором, який може впливати на виробництво. Втім, якщо не впроваджувати патент, то виробництво функціонує і без цієї форми інтелектуальної власності. Помилка полягає в тому, що, “відірвавши” інтелектуальну власність від інформації і знань як фактора виробництва, вона позбавляється реального змісту і реальної ролі в економіці.

Отже, як свідчить аналіз, не можна “відривати” одну з форм нового фактора виробництва, бо це неминуче призводить до звуження і збіднення змісту самої інтелектуальної власності, її ролі в інноваційному процесі, перетворює її на одну із звичайних складових нового типу розвитку. І навпаки, коли розглядаються інфор-

мація і знання як новий фактор виробництва, а інтелектуальна власність як його важливий елемент, то постає проблема взаємодії індустріальних факторів виробництва та інформації і знань, постіндустріальних інформаційно-комунікаційних технологій. За цього підходу інноваційний розвиток є результатом складної діалектики двох, доволі відмінних типів розвитку – індустріального і постіндустріального, в ході якого змінюється співвідношення між ними, між індустріальними та інформаційно-комунікаційними технологіями на користь останніх. Інакше кажучи, інноваційний процес – це не наростаюче збільшення інновацій одного типу, а глибокий процес зміни співвідношення між індустріальними і постіндустріальними інноваціями, в ході якого панівними та визначальними дедалі більше стають інформаційно-комунікаційні технології та інновації.

Серед усіх форм нового фактора виробництва найбільш вирізняється інтелектуальна власність. Але оскільки ми запізналися з науковим обґрунтуванням і законодавчим регулюванням відносин інтелектуальної власності, то наша країна опинилася у “чорному списку” країн, де поширене піратство у виробництві та продажу аудіовізуальної продукції. Держава мала тракторами знищувати контрафактну продукцію, аби позбавитися звинувачень у піратстві й довести свою повагу до міжнародного права. На жаль, цей неприємний урок не допоміг покінчити з “піратством”. Нині маємо високий рівень комп’ютерного піратства. З цієї причини Україна щорічно втрачає на податках 100 млн дол. США. Це мінімальний розрахунок, що встановлюється. Загалом стан справ з інтелектуальною власністю невтішний. Це в першу чергу стосується законодавства. Найбільш проблемним є визначення права власника та розпорядника об’єктів права інтелектуальної власності, створених за кошти державного бюджету. Одним із способів впровадження наукових розробок у виробництво, як свідчить світова практика, є створення спін-офф (Spin-off) чи старт-ап (Start-up) компаній. Залучення таких компаній потребує створення статутного фонду, до якого відчужується інтелектуальна власність, що належить науковій установі. Отже, за чинним законодавством така процедура передбачає довгостроковий і складний процес узгодження з різними державними органами, організацію аукціонів тощо. Ця суперечність пояснюється тим, що згідно із законодавством України визначається, що право інтелектуальної власності належить автору, а також установі, в якій він працює. Оскільки певний об’єкт є державною власністю, то його не можна відчужувати і комерціалізувати. Закон України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” є декларативним, бо не пропонує механізму його застосування і використання. Все це призводить до зменшення результативності винахідницької діяльності, гальмує інноваційний розвиток економіки.

Значним недоліком є те, що велика частина наукового потенціалу України працює на закордонні замовлення і країна втрачає права на інтелектуальну продукцію, створену вітчизняними вченими. Останнім часом виявилось, що в процесах законного оформлення права на інтелектуальну власність мають місце корупція, розкрадання коштів, які належать власникам, марнотратство, видача патентів і свідоцтв на об’єкти, що не відповідають вимогам конкурентоспроможності тощо.

Стратегічні прорахунки виявилися і в питаннях авторського права. Це передусім нехтування реалізацією державної політики у сфері охорони прав авторів і виконавців. РНБОУ у листопаді 2008 р. розглянула питання “Про право і захист інтелектуальної власності та посилення її ролі у формуванні національного багатства України” і відзначила, що неефективне використання інтелектуальної власності як фактора формування національного багатства створює загрози національній безпеці України у науково-технологічній, економічній і соціальній сферах. Стан охорони захисту та використання інтелектуальної власності було визначено таким, що не відповідає пріоритетам національної безпеки щодо збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу українського народу, утвердження інноваційної моделі розвитку України.

Інформація і знання, зокрема інтелектуальна власність, мають спиратися на розвинуту законодавчу базу, що захищає їх охоронними документами, визначає творців інтелектуальних об’єктів, їхніх власників, майнові права. На превеликий жаль, об’єкти інтелектуальної власності українського бізнесу навіть при використанні та випуску продукції значною мірою не ідентифіковані, не захищені охоронними документами, їхні майнові права не оцінені, не визначені творці цих об’єктів, а також їх власники. Обсяг незареєстрованих нематеріальних активів на підприємствах України, за оцінками експертів, складає 200–250 млрд дол. США, а капіталізація підприємств у процесі приватизації часто занижується до 80 %¹.

Для подолання цього ненормального становища, зумовленого неефективністю державно-відомчої системи, в умовах зростання ролі ринку, особливо зі вступом України до СОТ, пропонується система добровільного страхування об’єктів права інтелектуальної власності. Сутність її полягає у комплексному захисті виробника, який працює у правовому полі, не виробляє контрафактної продукції, не допускає антиконкурентних дій, ця комплексна система має забезпечити правові, економічні, організаційні заходи з управління промисловою власністю. До того ж управління інтелектуальною власністю має здійснювати не один з департаментів МОНУ, а центральний орган виконавчої влади.

Тому важливим стратегічним кроком є невідкладне і докорінне реформування всієї системи державного регулювання у сфері охорони та використання інтелектуальної власності і, звісно, інноваційної діяльності.

Важливою формою, де реалізується інформація і знання як якісно новий фактор виробництва, є інтелектуальні продукти, тобто продукти, які втілюють знання людини, її інтелект, досягнення науки і техніки. Оскільки на постіндустріальній стадії панівними стають сфера послуг, нематеріальне виробництво, то головною продукцією є нематеріальні, інтелектуальні блага, продукти. Водночас, якщо існує нематеріальне виробництво, то і його продукція має більшою чи меншою мірою інтелектуальний характер. Закономірність тут така: з часів промислової революції люди створили нові зразки техніки і технології, які втілювали зростання знань людини, її інтелекту, що забезпечувало прогрес економіки та суспільства. І лише на постіндустріальній

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 25.

стадії панування нематеріального виробництва інтелектуалізація виробництва і праці зробила основним результатом виробництва нематеріальні, інтелектуальні продукти. Тому саме цей вид продукції повною мірою реалізує її особливості і переваги.

Використання матеріальних благ призводить до того, що одні з них поступово (знаряддя праці), а інші (сировина) відразу зникають, перестають існувати, перетворюються на інші продукти. Споживання інформації і знань означає, що вони стають надбанням дедалі ширшого кола людей, тобто відбувається самозростання. Вони не відчужувані: людина передає знання іншим і сама не втрачає їх. Знання можна передати іншим, але не можна повернути назад. Матеріальні блага можна і придбати, і повернути. І все ж знання та інформація чутливі до чинника часу, вони з часом знецінюються.

Необмежена відтворюваність інформації і знань, їхнє зростання у процесі споживання забезпечують високу ефективність економіки. Інтелектуальні продукти мінімізують матеріальні затрати, головним елементом затрат є висококваліфікована, інтелектуальна праця. Наприклад, виробництво програмного забезпечення потребує приміщення, комп'ютерів, освітлення, паперу і, головне, висококваліфікованих програмістів, що визначає високу цінність цієї продукції. Інформація і знання істотно змінюють не лише продукцію, а й усе виробництво. Підприємства і корпорації індустріальної епохи – це величезна маса матеріальних активів (машинного устаткування, транспорту тощо). Інформаційне суспільство створило новий тип підприємств і корпорацій, матеріальні активи яких порівняно мізерні. Наприклад, у найбільшій американській компанії “Майкрософт” із кожних ста доларів, інвестованих у неї, лише трохи більше одного долара припадає на основні фонди. Як зауважує Т. Стюарт, “для інтелектуальних компаній характерне намагання звільнити свої баланси від основних фондів. Штаб-квартири розміщуються в орендованому приміщенні, замість того щоб утримувати власні вантажні парки, виробничі компанії користуються для перевезень продукції найнятим автотранспортом...”¹. Невипадково саме компанії, що базуються на інформаційних технологіях, стали провідними. Так, із 25 найбільших за капіталом компаній у США 18 працюють саме у цій сфері. В розвинутих країнах краще розвиваються ті галузі, які інтенсивно використовують інформаційні та комунікаційні технології. Водночас інформаційні технології відіграють дедалі більшу роль, що виявляється у збільшенні частки інформації у кінцевих продуктах, які стають інформаційно, інтелектуально насиченими. А це означає, що у витратах виробництва матеріальні затрати зменшуються.

Німецькі вчені доводять, що нова економіка пов'язана з глибокими структурними зрушеннями, краще розвиваються ті галузі, які особливо інтенсивно застосовують інформаційні та комунікаційні технології. Водночас у розвитку традиційних галузей інформаційні технології відіграють дедалі більшу роль, що виражається у збільшенні частки інформації у кінцевих продуктах, які стають інформаційно насиченими: у витратах виробництва матеріальні, фізичні затрати зменшуються

¹ Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 377 с.

та водночас зростає роль інформації, інформаційних технологій, тобто нематеріальних факторів. Інформація стає головним фактором прогресу. “Розвиток нової економіки, – пишуть німецькі дослідники, – прискорюється нині передусім за рахунок інформаційних і комунікаційних технологій, вони відкривають доступ до майже кожного виду інформації з майже необмеженою швидкістю у майже кожному місці на Землі. Так, інформація стала недорогим і наявним у достатній кількості економічним фактором; і логічним наслідком цих змінених обмеженостей є те, що інформація дедалі інтенсивніше використовується у всіх сферах економіки”¹.

Інформація, інформаційні технології як принципово новий виробничий ресурс, докорінно змінюють не лише виробництво, а й усі сфери економіки і суспільства, її організацію і функціонування. “Оскільки інформація як економічне благо має низку властивостей, – пишуть німецькі вчені, – докорінно відмінних від властивостей традиційних економічних благ, то докорінно змінюватимуться і ринкові та конкурентні структури, а отже, й інституційні правила ринкової економіки”².

Обґрунтування ролі та значення інформації і знань в інноваційному розвитку дає можливість набагато повніше розкрити форми та напрями впливу нового фактора виробництва на створення і використання інновацій у процесі виробництва. За підходу, коли все обмежувалось інтелектуальною власністю і патентами як формою її реалізації, весь її вплив на інноваційний розвиток зводився до аналізу винахідницької діяльності, динаміки її патентування, якості патентів та їх ефективності. Дослідження дії інформації і знань у системі інноваційного розвитку значно розширює їхній вплив на економіку, збагачує шляхи і методи їх застосування і використання у практиці господарської діяльності. Врахування поряд з інтелектуальною власністю дії інтелектуального капіталу, інтелектуальної праці та інтелектуального продукту, які взаємодіють, потребує розкриття їхніх взаємозв'язків, створення системи логічно пов'язаних форм і методів їхнього впливу на інноваційний розвиток.

Так, інформація і знання як фактор виробництва забезпечують збільшення знань, які використовуються у виробництві. Знання водночас є інтелектуальною власністю та інтелектуальним капіталом. В якій формі реалізуються знання у виробництві? Носієм знань, їх власником є людина. Це означає, що чим більша чисельність високоосвічених людей, озброєних сучасними знаннями, тим вищий інтелектуальний рівень виробництва і праці, тим сильніший його вплив на розвиток економіки і підвищення її ефективності. Отже, інтелектуалізація виробництва і праці є одним з узагальнюючих показників впливу інформації і знань на інноваційний розвиток.

За даними статистики, у 2007 р. повну вищу освіту в Україні мали 28,4 % і неповну та базову вищу освіту – 24,4 % загальної чисельності працівників, тобто більше половини. Разом з тим ступінь зайнятості працівників з вищою освітою (повною і неповною) істотно відрізнявся по галузях і сферах економіки. Так, у промисловості їх було відповідно 16,8 і 23,5 %, тобто 40,3 %, у сільському господарстві

¹ Клодт Х. Нова економіка: форми прояву, причини і наслідки / Х. Клодт [та ін.]. – К. : Таксон, 2006. – С. 29.

² Там само. – С. 26.

9,8 та 15,7 %, тобто 25,5 %, що значно менше, ніж у промисловості. У будівництві – 16,8 та 18 %, тобто 34,8 %. Це значно більше, ніж у сільському господарстві, але менше, ніж у промисловості. У діяльності транспорту і зв'язку – 17,7 та 22,3 %, тобто 40 % і більше, у будівництві – 34,8 та сільському господарстві 25,5 %¹, що значно менше, особливо у сільському господарстві. Цілоком зрозуміло, що на чисельність високоосвічених і висококваліфікованих працівників впливає низка факторів (масштаби виробництва, рівень техніко-технологічного оснащення виробництва, структура тієї чи іншої сфери економіки тощо). Вони зумовлюють переваги провідної галузі економіки – промисловості, передусім машинобудування, яке визначає науково-технологічний рівень усіх галузей і сфер народного господарства.

В сучасну епоху прискорення науково-технічного прогресу потрібні не лише високий рівень забезпечення виробництва висококваліфікованими спеціалістами, а й систематичне оновлення знань, збагачення людини тими знаннями, які з'явилися після отримання вищої освіти. Розв'язується ця проблема системою підготовки і підвищення кваліфікації кадрів. У 2007 р. у промисловості навчалися новим професіям 6,5 % працівників і підвищували кваліфікацію 14,2 %, тобто 20,7 %; у сільському господарстві відповідно – 1,5 і 2,2 %, тобто 3,7 %; у будівництві – 3,6 і 5,2 %, тобто 8,8 %; у транспорті і зв'язку – 3,5 та 11,8 %, тобто 15,3 %². Зіставляючи питому вагу людей, зайнятих у тій чи іншій сфері, з питомою вагою тих, що навчалися новим професіям і підвищували кваліфікацію, можна виявити, як іде цей процес у різних сферах економіки. Із наведених даних зрозуміло, що найбільш інтенсивно він відбувається у промисловості. Щороку навчаються новим професіям і підвищують кваліфікацію половина працюючих. Внаслідок цього за два роки істотно оновлюються знання усіх працівників. На другому місці зайняті у транспорті і зв'язку, але ці процеси для повного охоплення працюючих потребують 2,6 року. У будівництві – 3,8 і в сільському господарстві – 7 років. Такі відмінності у строках навчання новим професіям і підвищення кваліфікації не відповідають потребам оновлення і збагачення знаннями працюючих, їх потрібно оптимізувати, подолавши надмірні розриви.

Структура зайнятості, рівня освіченості і кваліфікації кадрів має відображати і реалізувати закономірні процеси зміни співвідношення між матеріальним виробництвом і сферою послуг, нематеріальним виробництвом на користь останнього. Складність цього процесу полягає в тому, що зростання сфери послуг спирається на матеріальне виробництво. За зменшення його питомої ваги науково-технологічне вдосконалення матеріального виробництва, зростання продуктивності праці мають забезпечити такі обсяги матеріальної продукції, які б задовольняли потреби суспільства в ній. Водночас зростання продуктивності праці дає змогу вивільняти частину робочої сили і збільшувати зайнятість у галузях сфери послуг, нематеріального виробництва. В Україні склалася така ситуація, коли необхідно забезпечити кадри високої кваліфікації для матеріального виробництва, подолан-

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 390.

² Там само. – С. 399.

ня бідності, задоволення потреб населення у матеріальній продукції, що створить умови для подальшого швидкого зростання сфери послуг. Разом з піднесенням матеріального виробництва (за зменшення його питомої ваги у суспільному виробництві) сфера послуг матиме свої переваги, які зумовлять її швидке зростання і підвищення ролі у розвитку економіки і суспільства. Це питома вага високоосвіченої і висококваліфікованої праці у її галузях, яка значно перевищує галузі матеріального виробництва. За даними статистики, у 2007 р. питома вага зайнятих з вищою освітою та неповною і базовою освітою у сфері освіти становила відповідно 51 і 18,9 %, тобто 69,9 %; в охороні здоров'я – 20,2 та 42,5 %, тобто 62,7 %; у комунальних послугах і сфері культури 30 і 30,1 %, тобто 60,1 %; у фінансовій діяльності – 58,2 і 25,7 %, тобто 83,9 %; у сфері державного управління – 61,3 і 22,9 %, тобто 84,2 %¹. Як бачимо, галузі сфери послуг за питомою вагою працівників з вищою освітою (повною і неповною) набагато перевищують цей показник по галузях і сферах матеріального виробництва. Це означає, що праця у сфері послуг більш ефективна. Зазначений факт визначає перетворення сфери послуг у процесі становлення нового суспільства на панівну сферу економіки. У США на сферу послуг припадає 79 % створюваного ВВП. Однак ще раз підкреслимо, що зростання ролі і значення сфери послуг, галузі якої спрямовані на розвиток людини, її освіти, охорони здоров'я, культури і спорту тощо, забезпечується не лише її перевагами, а й вирішальною мірою зростанням та вдосконаленням матеріального виробництва. Держава має забезпечити таку структуру підготовки кадрів, яка б спиралася на закономірні процеси зміни співвідношення між матеріальним і нематеріальним виробництвом, забезпечувала їх реалізацію в економічному і соціальному розвитку. Інтелектуалізація виробництва і праці є необхідною умовою зростання інтелектуального капіталу, знань і вмінь працівників, збільшення нематеріальних активів підприємств та підвищення їх ролі у формуванні ринкового і громадського іміджу. Досвід доводить, що трудовий колектив досягає такого рівня в оволодінні сучасними знаннями, технологіями, що його виробнича і торговельна марка є гарантією високої якості вироблюваної продукції, яка має особливий попит на ринку. В Україні є чимало фірм і підприємств, які досягли високого рівня визнання своєї продукції на ринку. Але, як не прикро, за немалих зрушень в інтелектуалізації виробництва і праці інтелектуальний капітал далеко не відіграє тієї ролі, що у країнах Заходу і навіть у деяких наших сусідів. Автори “Стратегії інноваційного розвитку України” зазначають, що “внаслідок неврегульованості питань комерціалізації та введення в господарський обіг результатів інтелектуальної діяльності з урахуванням інтересів їх творців, бізнесу та держави обсяги нематеріальних активів не перевищують 1,5 % вартості основних засобів, що значно нижче середніх показників в країнах ЄС, де їх обсяги дорівнюють 50–68 % балансової вартості підприємств і організацій”².

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2008. – С. 390.

² Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – С. 164.

Напевно, економічна теорія матеріального виробництва, матеріальних інтересів і матеріальних стимулів настільки вкоренилась у наше життя, у свідомість господарників, що навіть за сучасних умов, коли незмірно зросли роль і значення нематеріального виробництва, нематеріальних активів, інтелектуального капіталу, люди, в тому числі господарники, не можуть сприйняти ці зміни, а тим більше запровадити в практику господарювання. Гальмуванню зазначених процесів слугує і те, що в підручниках для вузів не розкривається роль і значення інтелектуального капіталу, інтелектуальної власності, шляхи та методи їх використання.

Взаємодія інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності знаходить вияв у динаміці таких специфічних форм, як винаходи, корисні моделі, промислові зразки. Вони є результатом науково-технічних розробок. І чим розвинутіші науково-дослідна сфера та винахідницька діяльність, тим більше винаходів та інших форм інтелектуальної власності, тим сильніший їх вплив на зростання науково-технологічного рівня виробництва, економіки в цілому.

Україна має великі зразки досягнень у науковій і винахідницькій діяльності. До середини 1990-х років Україна відзначалася доволі розвинутим винахідницьким потенціалом. Майже 40 % з усіх винаходів СРСР мали українське походження. За кількістю винаходів відносно чисельності населення Україна майже не відставала від країн-лідерів. Проте в сучасних умовах винахідництво і раціоналізаторство втратили характер масового руху, що ускладнило перспективні можливості розвитку економіки інноваційним шляхом. До того ж останніми роками ці умови ще більше погіршилися¹. Про стан справ у цій сфері свідчить статистика (табл. 8.7).

Як бачимо, основна маса охоронних документів на винаходи, корисні моделі і промислові зразки видана Державним департаментом інтелектуальної власності України. Але їх обсяг незначний, не відповідає потребам інноваційного розвитку. До того ж за цими далеко не оптимістичними даними приховуються гострі суперечності. Так, основні фонди в промисловості дуже зношені, технологічно відсталі і нагальною потребою є їх техніко-технологічне оновлення. Здавалося б, за цих умов мало б розвиватися машинобудування й винахідницька діяльність зокрема. Насправді ж питома вага його в промисловості не лише не зростає, а навіть зменшується, а винахідницька діяльність обмежена. У 2007 р. питома вага винаходів у галузі машинобудування була значно меншою 10 % загального обсягу, а питома вага корисних моделей не дотягувала навіть до 5 % і лише по промислових зразках питома вага становила приблизно 15 %. Як виявилось, основною сферою розвитку винахідницької діяльності є освіта. У 2007 р. її питома вага у винаходах становила близько половини, по корисних моделях набагато більше половини і лише, цілком зрозуміло, по промислових зразках трохи більше 5 %. Звичайно, розвиток винахідництва у сфері освіти не може не радувати, але великий розрив між рівнем винахідництва в освіті і машинобудуванні потребує дійових заходів з його подолання, створення умов для розгортання винахідництва у визначальній галузі, піднесення науково-технологічного рівня виробництва.

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 165.

Таблиця 8.7
Кількість охоронних документів, отриманих у Державному департаменті інтелектуальної власності України та патентних відомствах інших країн

Показник	Україна						Інші країни					
	винаходи		корисні моделі		промислові зразки		винаходи		корисні моделі		промислові зразки	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Отримані охоронні документи, у тому числі за галузями:	1 956	1 993	5 325	6 165	351	330	167	130	52	90	45	61
промисловість	287	275	605	577	205	179	61	50	24	36	32	50
з них переробна промисловість	263	266	537	488	205	179	61	49	24	33	31	50
машинобудування	148	165	279	275	91	52	48	38	24	23	16	1
транспорт і зв'язок	10	14	13	19	2	12	4	4	-	1	-	-
освіта	808	793	3 304	3 968	37	18	18	14	1	1	1	-

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 336.

Другим недоліком системи винахідництва є розрив між внутрішньодержавним і зарубіжним патентуванням. Так, у 2007 р. в Україні було запатентовано винаходів 1993, а за кордоном – 130, корисних моделей – відповідно 6165 і 90, промислових зразків – 330 і 61. За часів існування “залізної завіси” цей розрив був неминучий, але, на жаль, і нині, коли наша країна стала відкритою, розрив зберігається. Водночас посилюється відставання у патентній активності не лише від розвинутих країн, а й від країн-сусідів. Так, активність у поданні заявок на патенти та видачі патентів (на 1 млн населення) в Україні в останні 3–4 роки приблизно у 2 рази нижча, ніж у Росії.

Збільшення винаходів, створення корисних моделей і промислових зразків та отримання на них патентів, інших охоронних документів – велика і вкрай важлива справа. Разом з тим отримання патенту і його практичне застосування – далеко не одне і те ж. Тому неабиякий інтерес представляє використання здобутків інтелектуальної власності (табл. 8.8).

Цілком зрозуміло, що останні дві таблиці не пов’язані між собою. Одна свідчить про те, скільки зареєстровано патентів у 2006–2007 рр., а друга – скільки використано. Але їх співвідношення відносно характеризує стан використання інтелектуальних надбань. Виявляється, що винаходів використано значно більше, ніж зареєстровано. Це свідчить про впровадження винаходів не лише цього річчя, а й минулорічних, що й забезпечило істотне перевищення їх використання порівняно із патентуванням у ці ж роки. По корисних моделях їх використання становить близько половини кількості, що зареєстрована. Промислові зразки, які використані на практиці, майже у 3 рази перевищують їх патентування. Це теж позитивне свідчення про активне впровадження у виробництво промислових зразків. Разом з тим використання патентних документів у сфері освіти значно перевищує показники сфери машинобудування: у 2007 р. кількість винаходів в освіті перевищувала цей показник у машинобудуванні більше ніж удвічі, по корисних моделях –

Таблиця 8.8

Використання об’єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій

Показник	Винаходи		Корисні моделі		Промислові зразки		Раціоналізаторські пропозиції	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Кількість використаних пропозицій,	2 911	2 803	2 176	3 033	876	960	27 718	25 573
у тому числі:								
промисловість	827	803	495	684	752	833	11 434	10 762
з них переробна								
промисловість	775	749	469	638	745	827	9 375	8 965
машинобудування	364	385	256	370	180	194	2 755	3 822
транспорт і зв’язок	20	23	13	13	2	9	14 681	13 315
освіта	1 003	876	868	1 338	4	4	572	378

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 337.

у 2,5 рази і лише в галузі використання промислових зразків перевага машинобудування безперечно. Більше того, якщо порівнювати винахідницьку діяльність у сфері освіти із промисловістю в цілому, то й тут сфера освіти виграє. За кількістю винаходів сфера освіти перевищує промисловість, за кількістю корисних моделей це перевищення удвічі і лише за промисловими зразками машинобудування набагато перевищує сферу освіти. Отже, не тільки за кількістю отриманих охоронних документів, а й за їх використанням сфера освіти переважає машинобудування. Така структура не відповідає потребам здійснення інноваційного розвитку.

Незважаючи на ці недоліки і суперечності, Україна має певний потенціал для нарощування інтелектуалізації виробництва і праці, збільшення інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності, забезпечення інноваційного типу розвитку. Це виявляється у розгортанні науково-дослідної і винахідницької діяльності Національної Академії наук України. Починаючи з 2005 р., постійно зростає кількість угод щодо використання створених нею об'єктів інтелектуальної власності, зокрема кількість патентів – в 1,6 рази, ліцензійних угод – в 1,3 рази. Зростає внесок технопарків у науково-технічний прогрес. Поступово, але неухильно розвивається наукова і науково-технічна діяльність університетів, особливо провідних. Про ці зрушення свідчить той факт, що на вузи України припадає більше половини заявок на винаходи, корисні моделі і промислові зразки, що надходять до Державного департаменту інтелектуальної власності України. Посиленню цих процесів сприятиме надання статусу дослідницьких провідним університетам країни.

Основні напрямки зростання інформатизації та посилення її впливу на інноваційний розвиток

Інформація і знання як новий виробничий ресурс реалізуються в інформатизації економіки і суспільства, поширенні інформаційно-комунікаційних технологій, які активно впливають на підвищення продуктивності праці, інноваційний розвиток. Країни, що домоглися великих успіхів у інформатизації економіки і суспільства, мають ефективну економіку, яка вистояла в умовах кризи. На цьому позитивному фоні виокремлюються країни з порівняно слабкою економікою, в тому числі Україна, які значно відстають від розвинутих країн. До того ж в Україні є істотні перешкоди на шляху інформатизації економіки і суспільства: відсутність економічної стабільності, недостатнє споживання інформації домогосподарствами, регіональний “цифровий розрив”, недостатня активність держави у цій сфері, передусім усунення її від ролі виробника інформаційної продукції, недостатнє регулювання інформаційного ринку, прогалини у законодавчому забезпеченні цих процесів, дуже високі ціни на інформаційні товари і послуги, недостовірність зібраних даних. Якщо враховувати, що державна система статистичної звітності не відображає реальної ситуації на ринку інформаційних послуг, то стане зрозумілим, наскільки все це не відповідає процесам, що відбуваються у розвинутих країнах.

Тому однією з головних умов істотного поліпшення становища у сфері формування інформаційної економіки є розробка стратегічної програми становлення і розвитку інформаційного суспільства. Особлива увага має бути приділена подо-

ланню нерівномірності інформатизації між містами і селами, між великими і малими містами. Водночас ця програма має практично розв'язувати проблему “цифрових розривів” між регіонами з наявністю розвинутих інформаційно-комунікаційних технологій і регіонами, де цього немає або майже немає. Визначення стратегії інформатизації – це зосередження на основних напрямках її розвитку, які впливають із структури цього процесу. Цілком зрозуміло, що першооснову цього процесу становить нарощування кількості комп'ютерів у країні, розвиток комп'ютеризації економіки і суспільства.

В Україні з року в рік зростає кількість комп'ютерів, поглиблюється процес комп'ютеризації. Якщо у 2000 р. налічувалось 476,1 тис. комп'ютерів, то у 2003 р. – 888,2 тис. У 2004 р. ця цифра перевищила мільйон (1124,6 тис. комп'ютерів), у 2007 р. – 2 млн (2121,2 тис. комп'ютерів) і в 2008 р. кількість комп'ютерів досягла 2522,4 тис.¹ Багато це чи мало? Для відповіді на це питання, необхідно з'ясувати ситуацію у країнах світу (табл. 8.9).

Як бачимо, США займають першу позицію за кількістю комп'ютерів. За ними йдуть Японія і Німеччина. Китай, який ще у 2002 р. займав четверту позицію, у 2006 р. вийшов на друге місце, обігнавши Німеччину і Японію. Великобританія і Південна Корея тримаються на високому середньому рівні. Серед решти країн не може не вражати Індія, яка володіє 15 млн комп'ютерів і займає лідируючі позиції у виготовленні програмного забезпечення. І нарешті, Польща і Словаччина, наші сусіди, в історії яких було багато спільного, значно перевищують, особливо Польща, показник України. Це дуже прикро, якщо згадати, що Україна мала потужний науковий потенціал в галузі кібернетики, широко розвинуту систему підготовки кібернетиків, а виявилась серед країн, які відстають за кількістю комп'ютерів,

Таблиця 8.9

Динаміка кількості комп'ютерів у країнах світу, тис. од.

Місце у загальному рейтингу	Країна	2002	2003	2004	2006
1	США	190 000	200 000	220 000	250 000
2	Японія	48 700	–	69 200	79 000
3	Німеччина	35 600	40 000	46 300	51 000
4	Китай	35 500	–	52 990	82 000
5	Великобританія	23 972	–	35 890	48 000
6	Південна Корея	23 502	24 248	26 201	31 000
17	Індія	7 500	–	13 300	15 000
21	Польща	4 079	5 480	–	6 000
49	Словаччина	1 010	1 270	1 593	2 100
50	Україна	951	1 123	–	1 300

Джерело: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua; [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.epp.eurostat.ec.europa.eu.

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 339.

а значить, за чисельністю користувачів інтернету, за кількістю інтернет-послуг та за іншими важливими напрямками розвитку економіки і суспільства (табл. 8.10).

Як бачимо з таблиці, в розвинутих країнах, де зосереджена величезна маса комп'ютерів, відсоткове відношення користувачів інтернет-послуг до населення країни перевищує дві третини, а в ряді країн (Ісландія, Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Данія, Англія) досягає 70–90 %. Показово, що і ряд постсоціалістичних країн істотно просунулися шляхом поширення користуванням інтернет-послугами. Від Польщі і Латвії, які значно подолали 50 % бар'єр, до Словаччини і Естонії, які перевищили двотретинну межу. Безперечно, це велике досягнення.

Однак є розвинуті країни (Італія), які не досягли 50 % охоплення населення інтернет-послугами. Ще нижче показники у Португалії, Греції. Водночас ряд постсоціалістичних країн домоглися відчутних успіхів. Словаччина перевищила показник Італії. Інші постсоціалістичні країни (Македонія і Чорногорія) перевищили 40 % межу, а Болгарія, Румунія, Сербія охопили інтернет-послугами приблизно третину населення. Низький показник Росії (27 %) і найгірші показники Молдови і України (відповідно 16,2 % та 14,6). Боляче усвідомлювати, що Україна за цим показником на останньому місці у Європі. Неважко зрозуміти, що наше глибоке відставання за відсотковим відношенням користувачів інтернет-послуг до всього населення країни зумовлює відставання України й у використанні інтелектуального капіталу, інформаційно-комунікаційних технологій та інших форм, породжених новим виробничим ресурсом – інформацією і знаннями.

Поряд із встановленням кількості комп'ютерів необхідна характеристика їх використання, тобто слід з'ясувати, яка частка домогосподарств має комп'ютери, який відсоток становлять ІТ-витрати відносно ВВП, яка частка витрат спрямовується на програмне забезпечення щодо усіх витрат. І нарешті, важливо знати, який відсоток становлять витрати на ІТ-послуги у загальному обсязі ВВП. На жаль, низькі показників ми не маємо, хоча дещо все-таки є. Так, обсяг реалізації ІТ-послуг у 2007–2008 рр. свідчить, що вони зросли з 1722,8 млн грн до 2506,7 млн грн порівняно з попередніми роками, тобто на 145,5 %. Доходи від реалізації ІТ та обладнання збільшилися з 8143 млн грн до 11 521 млн грн, або на 141,5 %. Доходи від

Таблиця 8.10

Питома вага користувачів інтернет-послугами у 2008 р., %

Країна	Питома вага	Країна	Питома вага	Країна	Питома вага
Ісландія	90,0	Франція	64,6	Португалія	39,8
Фінляндія	83,0	Естонія	65,4	Румунія	33,4
Нідерланди	82,9	Латвія	59,0	Болгарія	32,6
Швеція	80,7	Ірландія	58,0	Сербія	32,4
Данія	80,4	Польща	52,0	Білорусь	29,0
Великобританія	70,9	Словаччина	49,6	Росія	27,0
Австрія	68,3	Італія	48,6	Молдова	16,2
Німеччина	67,0	Греція	46,0	Україна	14,6
Іспанія	66,8	Македонія	44,0		
Словенія	64,8	Чорногорія	41,3		

надання послуг зв'язку – з 33 491,5 млн грн до 39 869,8 млн грн, тобто на 119 %. Все це засвідчує позитивні зрушення в структурі ринку ІТ. Розвиваючи цей напрям інформатизації, Україна розширює базу застосування і використання різноманітних форм інформаційних відносин.

Друга група показників присвячена характеристиці телекомунікацій. Це частка домогосподарств з широкосмуговим доступом до інтернету; частка абонентів бездротового зв'язку; використання мобільних телефонів тощо. На жаль, і цих спеціальних даних немає, але є підсумки функціонування ринку інформаційно-комунікаційних технологій, які значною мірою характеризують поставлені питання (табл. 8.11).

Із таблиці бачимо, що інформаційний ринок і в наших умовах відіграє важливу роль у збагаченні форм зв'язку та його вдосконаленні. Це і мобільний, і комп'ютерний, і фіксований телефонний, і поштовий зв'язок. Немає потреби доводити, які грандіозні зміни внесли мобільний зв'язок та електронна пошта. Поряд із зв'язком важливе місце посідають інформаційно-комунікаційні послуги, а також реалізація інформаційних технологій та відповідного обладнання. Наведені дані свідчать, що за умов відставання в Україні відбуваються відчутні процеси використання інформаційно-комунікаційних технологій. Активізація цих процесів сприятиме посиленню інноваційного типу розвитку, підвищенню ефективності і конкурентоспроможності нашої економіки.

Особливу групу становить інтернет. Це частка користувачів інтернету від загальної кількості населення; частка домогосподарств з доступом до інтернету; частка користувачів мобільного інтернету; частка витрат на електронну комерцію на одного інтернет-користувача. Крім загальних цифр про кількість користувачів інтернету, які, прямо скажемо, незначні, з'явилися відносні цифри. Так, в Україні налічується 11,9 користувачів на 100 осіб, тоді як у Польщі – 28,9, тобто майже у 2,5 раза більше. Але справа не тільки в кількості користувачів. У розвинутих країнах Заходу інтернет відіграє значну роль у розвитку виробництва, що знаходить вияв у стосунках підприємств та їхніх працівників з інтернетом.

Таблиця 8.11

**Основні доходи галузі інформаційно-комунікаційних технологій
за сегментами ринку у 2007 р., млн грн**

Сегмент ринку	Дохід галузі інформаційно-комунікаційних технологій
Рухомий мобільний зв'язок	25 061,2
Комп'ютерний зв'язок	1 632,5
Передача і прийом телерадіопрограм	1 102,1
Фіксований телефонний зв'язок	9 721,3
ІТ-послуги	2 506,7
Поштовий зв'язок	1 828,2
Реалізація ІТ та обладнання	11 521,0
Інші види послуг	524,5

Джерело: Галузь зв'язку та інформації: підсумки діяльності у 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=115000528&cat_id=3211754.

В ЄС доступ до інтернету підприємств з кількістю працівників від 10 і більше у 2007 р. досяг 92 % порівняно з 86 % у 2003 р. Як бачимо, доступ підприємств до інтернету був дуже високий і в 2003 р., але він продовжує зростати. Третина працівників, які використовують інтернет, перебувають в країнах ЄС. Водночас ці зв'язки збагачуються, підприємства створюють діалогові інтернет-вузли. І хоча їх створили близько 60 % підприємств, проте вважається, що цього замало. Отже, на Заході приділяється значна увага використанню підприємствами інтернету, ведеться спеціальний облік, порівнюються досягнення країн світу на цьому напрямку інформатизації.

Дані табл. 8.12 засвідчують, що в розвинутих країнах майже всі підприємства використовують інтернет (Фінляндія, Німеччина, Бельгія, Швеція, Швейцарія). Із постсоціалістичних країн на цей рівень вийшла Словаччина – 96 % підприємств використовують інтернет. Переважають розвинуті країни і за питомою вагою працівників, які користуються інтернетом (Фінляндія, Швеція, Швейцарія, Німеччина, Бельгія). Більше третини працівників користуються інтернетом в Естонії та Словаччині. Першість належить розвинутих країнам і за часткою підприємств, які мають свої веб-сайти. Це Фінляндія, Швеція, Швейцарія, Німеччина. Серед постсоціалістичних країн високого рівня досягли Чехія, Естонія, Угорщина, Польща, Словенія. На жаль, ряд постсоціалістичних країн відстають за всіма трьома показниками від розвинутих країн – це Росія, Румунія, Латвія. Прикро, але Україна навіть не увійшла до цього списку. Напевно, потрібні спеціальні зусилля державних органів, які б розкрили роль і значення зв'язку підприємств з інтернетом,

Таблиця 8.12

Підприємства, що використовують інтернет і мають веб-сайти, %

Країна	Підприємства, що використовують інтернет		Працівники, які користуються інтернетом	Рік
	Усього	З них питома вага тих, що мають свої веб-сайти		
Бельгія	95,0	72,0	41,0	2006
Болгарія	74,8	43,8	14,5	2006
Китай	47,4	23,7	–	2005
Чехія	95,0	74,0	29,0	2006
Естонія	92,0	63,0	33,0	2006
Фінляндія	99,0	81,0	59,0	2006
Німеччина	95,0	77,0	39,0	2006
Угорщина	80,0	53,0	21,0	2005
Латвія	77,1	43,5	20,9	2005
Польща	89,0	60,0	28,0	2006
Румунія	58,4	41,2	15,9	2005
Росія	53,3	27,8	12,4	2005
Словаччина	96,0	50,0	35,0	2006
Швеція	96,0	90,0	53,0	2006
Швейцарія	98,2	91,6	47,6	2006

Джерело: Information Economy Report 2007–2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org.

його форми і методи використання, необхідність активізації цих зв'язків, посилення впливу інтернету на їхню виробничо-комерційну діяльність.

Четверта група показників характеризує суспільство, його можливості користування інтернетом: оцінка рівня розвитку громадянських свобод /свободи преси; оцінка рівня урядової корупції; кількість людей, що мають середню освіту; кількість людей, що мають вищу освіту¹. Як бачимо, тут йдеться про людину як носія інформації і знань, як головну силу, що розвиває і збагачує цей фактор виробництва, застосовує і використовує його у процесі матеріального і нематеріального виробництва. Водночас нова техніка і технологія пред'являють високі вимоги до людини, її освіти, професійної майстерності. Інакше кажучи, має бути відповідність між техніко-технологічним і людським факторами, причому не за якимись окремими, нехай навіть дуже важливими, параметрами, а по всьому комплексу параметрів, що характеризують різні сфери життя і діяльності людини. Оскільки такого комплексу індикаторів не створено, то найбільш широко висвітлює життя людини індекс людського розвитку, розроблений ООН. Він систематично публікується, що дає підстави для його аналізу. В чому переваги цього показника? Він комплексний, враховує рівень освіти, стан та охорону здоров'я, умови проживання населення, його матеріальний добробут.

Таблиця 8.13 свідчить, що в Україні в період ринкових реформ індекс людського розвитку знизився, і хоча в роки економічного зростання він поступово підвищувався, проте і в 2005 р. був нижчим, ніж у 1990 р. Разом з тим, починаючи з 2000 р., індекс людського розвитку в Україні перевищує середньосвітові показники. Місце України за цим індексом істотно змінювалось. Якщо у 1990 р. вона займала 45-те місце, то в ході реформ людський розвиток зазнав значних втрат й Україна опинилася на 102-му місці. Починаючи з 2000 р., місце України підвищується, хоч і нерів-

Таблиця 8.13

Індекс людського розвитку в Україні на фоні світових показників ІЛР ООН

Рік, на який розраховано дані	ІЛР України	Світовий ІЛР	Місце України за ІЛР	Кількість країн	Рік видання доповіді про ІЛР ООН
1990	0,809	–	45	177	1993
1995	0,756	0,772	102	174	1998
2000	0,761	0,722	80	173	2002
2001	0,766	0,722	75	175	2003
2002	0,777	0,729	70	177	2004
2003	0,766	0,741	78	177	2005
2004	0,774	0,741	77	177	2006/2007
2005	0,788	0,743	76	177	2007/2008

Джерело: Human Development Report 2007/2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2007-2008>.

¹ Про стан розвитку інформатизації в Україні за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/ua/publish/article?art_id=159821806&cat_id=3211754.

номірно. Так, у 2002 р. Україні належало 70-те місце порівняно з 80-м у 2000 р., потім 78-ме місце у 2003 р., а у 2004–2005 рр. її місце дещо підвищується, хоча рівня 2002 р. не досягнуто. А щоб піднятися до рівня 1990 р. потрібна значна робота.

Що стримує людський розвиток в Україні? Негативний вплив справляє насамперед показник тривалості життя людини. В Україні очікувана тривалість при народженні 66,1 року, тоді як жодна європейська країна не має значення цього показника менше 71 року. Як наслідок, Україна займає 113-те місце серед 177 країн світу. Тому проблеми умов життя і медичного обслуговування є однією з нагальних проблем.

Суперечлива ситуація в галузі освіти. З одного боку, можна пишатися, що за індексом освіти Україна має найвищу характеристику порівняно з іншими складовими індексу людського розвитку нашої країни. За сукупним валовим коефіцієнтом охоплення навчанням (85,1 %) Україна посідає високе, 43-тє місце у світі, випереджаючи багато інших, у тому числі європейських країн, які входять до групи високорозвинутих. При цьому не можна не звертати уваги на ту обставину, що у більшості розвинутих країн рівень охоплення навчанням наближається, а в деяких (Австралія, Данія, Норвегія, Фінляндія) – не лише досягає еталонного 100 % значення, а й перевищує його. Це означає, що в цих країнах охоплені навчанням не лише молоді люди, а й люди старшого віку, тобто реалізується потреба безперервного навчання.

Розглянемо питання про кваліфікаційний рівень працюючих. В економічній літературі за рівнем професійної підготовки вирізняють три кваліфікаційні групи працівників: I група – працівники високого рівня професійної підготовки, тобто люди з вищою і середньою освітою; II група – працівники з середнім рівнем підготовки, тобто особи, що мають середній рівень професійної підготовки; III група – працівники з мінімальною професійною підготовкою, тобто малокваліфіковані працівники. Станом на 2007 р. співвідношення між цими кваліфікаційними групами характеризується такими даними (табл. 8.14).

Таблиця свідчить, що кваліфікаційна група з вищим рівнем професійної підготовки становить трохи менше 20 %, третя з низьким рівнем професійної підготовки дещо перевищує чверть і більше 55 % – це працівники з середнім рівнем професійної підготовки. Така кваліфікаційна структура людського потенціалу відображає зміни, що сталися в процесі ринкових реформ. Втричі зменшилася зайнятість у сфері науки, руйнація галузей з високою технологією (електронна, радіопромисловість) зумовила перехід інженерно-технічних працівників і висококваліфікованих робітників на роботу в торгівлю, на виконання менш складних робіт в інших галузях, а також виїзд на роботу за кордон. Утворилася невідповідність між кваліфікаційною структурою працівників і структурою виробництва, яка значно погіршилась. Переважання низькотехнологічного сировинного виробництва спричинило велику втрату висококваліфікованих працівників, зниження ефективності і конкурентоспроможності економіки.

Суперечність між кваліфікаційним рівнем робочої сили і переважання низькотехнологічного сировинного виробництва зумовили невідповідність між рівнем професійної підготовки працівників і ступенем складності виконуваної роботи, тобто висококваліфіковані працівники працюють не за одержаною спеціальністю, виконують роботу, де потрібна нижча або навіть зовсім низька професійна підго-

Таблиця 8.14

Кваліфікаційний рівень працюючих у 2007 р.

Кваліфікаційна група	Професійна група	Чисельність, тис. осіб	Питома вага, %
I	Законодавці, вищі державні службовці, керівники	1 505,9	7,26
	Професіонали	2 522,5	12,17
II	Спеціалісти	2 488,7	12,01
	Технічні службовці	758,7	3,66
	Працівники сфери обслуговування і торгівлі	2 728,7	13,16
	Кваліфіковані аграрії	310,3	1,50
	Кваліфіковані працівники з інструментом	2 498,0	12,05
III	Оператори та складальники устаткування і машин	5 207,7	25,41
	Некваліфіковані працівники	5 207,7	25,41
Разом		20 730,4	100,00

Джерело: Лібанова Е. М. Трансформація державної соціальної політики у контексті забезпечення конкурентоспроможності української економіки / Е. М. Лібанова // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 39.

товка. Всі ці невідповідності позначилися на рівні заробітної плати, на долі не лише працівника, а і його сім'ї, на майбутньому дітей.

Не менш важливою суперечністю є невідповідність між самими кваліфікаційними групами. Якщо у 1990/91 навчальному році підготовлено спеціалістів 365,6 тис. осіб, то у 2007/08 – їх чисельність зросла до 602,7 тис. осіб, тобто в 1,6 раза. Водночас число підготовлених кваліфікованих робітників у системі профтехосвіти зменшилось із 338,1 тис. осіб у 1991 р. до 265,1 тис. осіб у 2008 р., тобто майже на чверть. До того ж у системі підготовки спеціалістів надто висока питома вага гуманітарних спеціальностей, передусім юристів і економістів, за зниження престижу, зменшення або навіть відсутності конкурсу у вузах на важливі природничі спеціальності – фізика, математика та ін. Все це поглиблює суперечність між системою підготовки кадрів і потребами економіки, негативно впливає на розвиток економіки і суспільства. З одного боку, нераціонально і в багатьох випадках надмірно витрачаються кошти, коли готуються у завищених розмірах певні спеціалісти, а з другого – гальмується розвиток виробництва через нестачу певних спеціалістів. Такі неузгодженості між підготовкою кадрів і потребами економіки набувають особливо негативного характеру у країні з відсталою економікою. Втрати подвійні: і неефективне використання обмежених коштів, і штучне стримування економічного розвитку. Однією з важливих причин невідповідності підготовки кадрів і потреб економіки є недостатній зв'язок навчальних закладів різних рівнів з ринком праці. Досвід розвинутих країн доводить, що життєдіяльність не лише вузу, а й факультету, кафедри і навіть професорів визначається ринком праці, ступенем попиту на їхніх вихованців. Найменші зміни на ринку викликають зміни в

роботі вузів, факультетів, кафедр, у персональному складі професорів та викладачів. На жаль, у нас не ринок, а скоріше вигода зумовляє непомірне, а часто й необґрунтоване створення вузів. До того ж їх створювати простіше, ніж ліквідувати. Адаже йдеться про долю багатьох молодих людей. Держава має вжити дійових заходів, аби усунути суперечності та забезпечити відповідність між підготовкою кадрів і потребами економіки. Це необхідна умова не лише раціонального використання робочої сили, а й зростання людського капіталу, посилення інноваційного розвитку. Сучасна господарська практика переконує, що людський розвиток активно впливає на створення і впровадження інновацій, на їх ефективну реалізацію, що зумовляє зростання експорту високих технологій (табл. 8.15).

Таблиця 8.15

Взаємозв'язок між ІАР ООН та рівнем експорту високих технологій

Країни	Експорт високих технологій (% експорту промислових товарів)	
	1990	2005
Країни з високим рівнем людського потенціалу	18,1	20,3
Країни з середнім рівнем людського потенціалу	7,2	24,3
Країни з низьким рівнем людського потенціалу	–	3,1
Країни з високим рівнем доходу	18,3	20,9
Країни з середнім рівнем доходу	–	21,5
Країни з низьким рівнем доходу	–	3,8
Світ загалом	17,5	21,0

Джерело: Human Development Report 2007/2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undr.org/en/reports/global/hdr2007-2008>.

Таблиця свідчить, що країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу у 1990 р. мали високу питому вагу в експорті високих технологій (18,1 %), а станом на 2005 р. вони його підвищили (20,3 %). Значний стрибок зробили країни з середнім рівнем розвитку людського потенціалу. Якщо у 1990 р. їхня частка в експорті високих технологій становила 7,2 %, то у 2005 р. – потроїлася й досягла 24,3 %, тобто за цим показником вони перевищили країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу. Країни з низьким рівнем розвитку людського потенціалу у 1990 р. не експортували високих технологій, але у 2005 р. вони з'явилися і становили 3,1 % експорту промислових товарів. Цілком зрозуміло, що рівень розвитку людського потенціалу корелює з рівнем доходу. І чим вищий рівень доходу в країні, тим вища її роль у експорті високих технологій. Не можна не звертати уваги на збіг залежностей, за яких країни з середнім рівнем розвитку людського потенціалу і з середнім рівнем доходу, здійснюючи прорив у своєму розвитку, домагаються показників експорту високих технологій, які перевищують країни з високими показниками. Отже, підвищення питомої ваги високих технологій у загальному промисловому експорті – це загальносвітова тенденція. Тому і країни з низьким рівнем доходу мають здійснювати дійові заходи щодо поширення інновацій, їх впровадження у виробництво і в такий спосіб домагатися становлення високотехнологічного експортного виробництва.

==== Частина II =====

**ОСНОВИ
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Підприємництво і підприємство (фірма)

9.1. СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ “ПІДПРИЄМЕЦЬ” І “ПІДПРИЄМНИЦТВО”

Підприємець – людина, яка займається господарською чи комерційною діяльністю, а підприємництво – це власне діяльність підприємців. На перший погляд здається, що це прості і зрозумілі поняття, але, як свідчить історія, розкриттям їхньої сутності займалися видатні економісти більше двох з половиною століть. Кожний з них розкривав нові аспекти цих понять, переконуючи, що це складні і багатогранні поняття. До наукового вжитку поняття “підприємець” ще на початку XVIII ст. запровадив англійський банкір-економіст Р. Кантильйон. Він вважав, що головною рисою підприємця є уміння ризикувати, передбачати майбутнє, враховувати ймовірність привласнення доходу і можливих втрат. А. Сміт і Д. Рікардо розглядали підприємця як власника капіталу, здатного застосовувати його для одержання прибутку. Це визначає його мотивацію, психологію, поведінку в економічному житті. Керуючись інтересом досягнення вигоди, він в умовах конкурентної боротьби намагається ефективно використати ресурси, знизити витрати виробництва, поліпшити якість продукції.

Ж. Б. Сей, Дж. С. Міль розмежували поняття “власник капіталу” і “організатор виробництва”. Вони вважали, що підприємець є організатором виробництва і може не бути власником капіталу. Цю ідею ґрунтовно розкрив К. Маркс, довівши, що в процесі економічного розвитку відбувається відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції; володіти капіталом може одна особа, а управляти його функціонуванням – інша, спеціально підготовлений і здібний менеджер. Представники маржиналізму (Ф. Візер, Л. Вальрас, К. Менгер), неокласичного напрямку (Л. Маршалл, Ф. Хаек) і сучасні економісти (Р. Коуз) розвивали управлінську складову підприємця і підприємництва, здатність реагувати на зміни ринкової кон’юнктури, самостійність у прийнятті управлінських рішень.

Американський економіст австрійського походження Й. Шумпетер вже в першій половині XX ст. істотно збагатив теорію під-

приємництва, пов'язав її із сучасною епохою, з прискоренням науково-технічного прогресу. Він переконливо довів, що нині підприємець – це новатор, який глибоко розуміє сучасні тенденції розвитку науки і техніки й упроваджує нововведення, забезпечує інноваційний розвиток. Його основною функцією є “нова комбінація” факторів виробництва, пошук і розвиток нових методів виробництва, нових сфер використання капіталу. Для підприємця характерні ініціативність, відповідальність, цілеспрямованість, вміння передбачати і долати ризики. Між інтересами підприємця та інтересами суспільства існує суперечність. Для підприємця головним є отримання прибутку. Він виробляє товари і послуги, які потрібні суспільству, тому що це є умовою отримання прибутку. Суспільство зацікавлене в хороших товарах і послугах за невисокими цінами, що може призводити до зниження прибутку. І хоча це реальна суперечність, але ще А. Сміт відзначав, що, дбаючи про свої егоїстичні інтереси, підприємці краще задовольняють суспільні потреби, порівняно з тим, коли б вони намагалися зробити це спеціально. Очевидно, ця суперечність успішно розв'язується в умовах розвинутої ринкової економіки, досконалої і добросовісної конкуренції, за якої підприємці виробляють якісну продукцію з мінімальними витратами. В умовах перехідної економіки, коли ринковий механізм ще не працює на повну силу, конкуренція недостатньо примушує до дотримання законодавства та поваги до споживачів, стають можливими відхилення від норм права і моралі: фальсифікація продукції, торгівля наркотичними засобами, тіньова економіка тощо. Ці та інші незаконні способи збагачення так званих підприємців вступають у гостру суперечність з інтересами суспільства. На жаль, негативним процесам сприяє недосконале законодавство, надмірний податковий тягар. Розвиток ринкової економіки, посилення дії ринкового механізму має супроводжуватися удосконаленням економічної політики держави, законодавства, податкової політики та іншими заходами, які б посилювали правові й морально-етичні засади діяльності підприємців та розвитку підприємництва.

Підприємець і підприємництво – поняття історичні, їхній зміст визначається характером економіки. За капіталізму вільної конкуренції переважав підприємець, який поєднував у собі власника капіталу й управління його використанням. Це зумовлювалось тим, що фабрика чи завод були порівняно невеликими, зв'язки і залежності в них неважко було досягнути. На вищій стадії, коли з'явилися великі компанії і корпорації, коли відбулося зрощування промислового і банківського капіталу й управління господарськими комплексами потребувало професіональних менеджерів, капітал-функція не лише відокремилась від капіталу-власності, а стала основою управлінської революції. Відомий економіст П. Дракер вважає, що після Другої світової війни відбулась революція у сфері управління. Управління, зауважував він, це особливий вид трудової діяльності, значення якої почали розуміти лише після Першої світової війни, а як навчальна дисципліна воно з'явилося вже після Другої світової війни¹. Якщо промислова революція досягла всесвітніх масштабів за 100 років – з середини XVIII до середини XIX ст., то революція у сфері управління (1945–1990 рр.) продемонструвала ті ж результати менш ніж за 50 років².

¹ Дракер П. Посткапиталистическое общество / П. Дракер // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 96.

² Там же. – С. 95–96.

Вона породила талановитих керівників, здатних управляти потужними господарськими комплексами. Ці процеси випередив Г. Форд, який на початку ХХ ст., по суті, створив фордистську модель економічного розвитку, властиву індустріальному суспільству, як поєднання “наукової організації праці” Ф. Тейлора з масовим конвеєрним виробництвом стандартизованих виробів. “Нова комбінація” факторів виробництва зробила справжню революцію не лише в американському, а й у світовому автомобілебудуванні шляхом підвищення продуктивності праці, зниження витрат виробництва та витіснення кваліфікованих і високооплачуваних робітників дешевою малокваліфікованою робочою силою. Фордистська модель вийшла за межі організації виробництва та праці і була широко використана у “новому курсі” Ф. Рузвельта для колективно-договірного регулювання трудових відносин у країні.

Становлення нового, постіндустріального, технологічного способу виробництва, перетворення інформації і знань на головний виробничий ресурс зумовили переважний розвиток нематеріального виробництва, інтелектуалізацію праці й економіки в цілому, зростання ролі і значення людського капіталу. Людина є власником і носієм інформації та знань, вона володіє навичками перетворення знань на результати виробництва. Тому лише високий освітній професійний і кваліфікаційний рівень працівників, сприятливі умови праці і життя відповідають потребам розвитку сучасної економіки знань. За цих умов істотно змінюються призначення і методи управління. Вони мають забезпечити перетворення інформації і знань на практичні виробничі результати. П. Дракер сформулював цю проблему так: якщо до початку 50-х років зміст поняття “керівник” означало: “людина, яка відповідає за ефективність і результати роботи колективу”, то нині його сутність виражена так: “людина, яка відповідає за застосування і ефективність знань”. Якщо звичайний працівник повинен мати високу освіту і високу кваліфікацію, то тим більше підприємець-організатор і керівник сучасного виробництва, що базується на інформаційно-комунікаційних технологіях, має бути таким, як, наприклад, Білл Гейтс – керівник “Майкрософту” із задатками вченого, організатора наукових розробок та їх впровадження у виробництво, видатного менеджера інтелектуального виробництва, яким є створення програмного забезпечення.

Разом з тим слід підкреслити, що сучасна економіка – це поєднання індустріального і постіндустріального типів виробництва, великого, середнього і дрібного бізнесу. Як плюралізм форм власності зумовлює плюралізм форм господарювання, так останні потребують підприємців-менеджерів для різного типу підприємств: великих, середніх і дрібних. Утім, справа не лише в масштабах об'єктів управління, а й у різному поєднанні власності на капітал і типів виробництва. Для сучасного підприємця за всіх особливостей об'єкта управління обов'язковим є глибоке знання тенденцій розвитку економіки, вміле і вчасне застосування передових технологій, створення сучасних за технічною досконалістю та дизайном якісних товарів, висококласних послуг. За визначенням П. Дракера, “знання сьогодні стало основною умовою виробництва... Використання знань для пошуку найбільш ефективних способів застосування наявної інформації для отримання необхідних результатів – це, по суті, і є управління... Знання тепер використовується для виробництва знань”¹.

¹ Дракер П. Посткапиталистическое общество / П. Дракер // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 95.

Цілком зрозуміло, Україна внаслідок глибокої і довготривалої кризи була відкинута навіть від вершин індустріального суспільства, але постіндустріальні процеси й у нас проявляються виразно. Тому, хоча в іншому співвідношенні, з переважанням індустріальних процесів як у виробництві, так і в сфері управління, маємо не лише враховувати, а максимально широко використовувати здобутки постіндустріальної економіки. Це не тільки комп'ютеризація системи управління, де у нас немалі досягнення, інтернет, інформаційно-комунікаційні технології, а й орієнтація на високу освіту і кваліфікацію працівників, на виробництво знань та їх реалізацію у виробництві і сфері управління. Справжнє підприємництво – це перш за все економічна свобода людини, право вибору діяльності для реалізації своїх можливостей. Разом з тим підприємець, підприємництво – це глибоке розуміння соціального й економічного прогресу, це діяльність, спрямована на їх реалізацію, на успішне будівництво нового суспільства – інформаційного, постіндустріального.

Отже, підприємець є суб'єктом ринкової економіки, діяльність якого спрямована на розвиток нових видів та методів виробництва, нових сфер застосування капіталу з метою отримання прибутку та соціального ефекту.

Підприємництво: функції та умови розвитку

Діяльність підприємців перетворюється на підприємництво як тип ведення господарства, господарської поведінки, що виявляється в ініціативній і новаторській організації виробництва, ефективному використанні його чинників, реалізації творчих здібностей людини. Підприємець реалізує свої ідеї, використовує досягнення науки і техніки для виробництва нових благ з якісно новими характеристиками, які повніше задовольняють потреби суспільства, змінюють умови праці і життя людей. Ці ознаки підприємництва розкриваються у його функціях:

- *інноваційній* – сприяння науково-технічному прогресу і втіленню його у виробництво, науково-технологічне вдосконалення виробництва шляхом впровадження інновацій, нових форм організації праці, підвищення продуктивності праці;
- *ресурсній* – раціональне використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів, застосування матеріало-, енерго- і працезберігаючих технологій, які забезпечують зниження витрат виробництва і збереження природного середовища;
- *організаційній* – впровадження нових форм організації виробництва, праці та управління, створення сприятливих умов для сумлінної праці, прояву ініціативи і творчості трудівників, які забезпечують використання колективного розуму і досягнення високих результатів праці;
- *соціальної* – виготовлення товарів і надання послуг високої якості, які забезпечують високий попит на них, краще задоволення потреб суспільства за оптимальних витрат виробництва, цін на товари і послуги;
- *особистісній* – реалізація особистісних рис підприємця: творчості, новаторства, організаторських здібностей, типу мислення, спрямованих на втілення своїх ідей і досягнення поставленої мети. Підприємництво – це діяльність

особистості, реалізація її здібностей і талантів; це об'єднання людей для досягнення мети, обґрунтованої точними розрахунками; визначення шляхів і методів її досягнення; наполегливість і цілеспрямованість в управлінні колективом, подоланні перешкод, поєднання тактичних і стратегічних завдань та їх своєчасне розв'язання; вміння передбачати можливі ризики і вживати заходів щодо їх усунення, висока відповідальність перед колективом і суспільством за ефективне ведення господарства, виготовлення якісної продукції і найбільш повне задоволення суспільних потреб.

Підприємництво здійснюється в конкретно-історичних і соціально-економічних умовах. Його функціонування і розвиток передбачає систему передумов:

- *економічні* – економічна свобода в країні, свобода підприємницької діяльності, плюралізм форм власності, створення приватних, колективних, державних форм господарювання, вільний вибір виду виробництва, виготовлюваної продукції чи послуг;
- *політичні* – створення в країні сприятливого політичного клімату, стабільності, забезпечення владних гарантій недоторканості власності, виключення будь-яких форм експропріації, створення сприятливих умов для розвитку усіх форм власності, в тому числі інтелектуальної (винаходи, раціоналізаторські пропозиції, ноу-хау, нові методи організації виробництва, праці, управління);
- *правові* – створення системи законодавчих і нормативних актів, які регулюють господарську діяльність, визначають однакові “правила гри” для всіх учасників економічної діяльності, однакові права і відповідальність перед законом, виключають втручання державних органів у господарську діяльність будь-якого суб'єкта;
- *морально-етичні* – утвердження відносин довіри, чесності і порядності, джентльменства між підприємцями, поваги і позитивного, схвального ставлення до підприємництва у суспільстві. В Україні десятиліттями насаджувалось негативне ставлення до ринкової економіки, підприємництва, що певною мірою гальмує розвиток цих процесів. Реальний розвиток підприємництва і діяльність держави з його підтримки і розвитку сприяють подоланню цих застарілих стереотипів мислення. Цьому слугує законодавча база.

У Законі України “Про підприємництво” визначено, що підприємництво – це самостійна, ініціативна на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і торгівлі задля отримання прибутку. Основними принципами підприємництва є: вільний вибір діяльності на добровільних засадах, залучення до підприємницької діяльності майна і коштів юридичних осіб і громадян; самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів вироблюваної продукції, встановлення цін відповідно до чинного законодавства; вільне наймання працівників; залучення й використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів; вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, встановлених чинним законодавством; самостійне здійснення підприємцем – юридичною особою – зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частини валютної виручки на власний розсуд.

Аналіз підприємництва дає підстави для висновку, що це складне поняття: як економічна категорія воно виражає ринковий тип ведення господарства, тобто організацію виробництва товарів і послуг для отримання прибутку; як метод господарювання – це самостійна, ініціативна і новаторська діяльність, у процесі якої реалізація особистого інтересу тісно пов'язана із суспільним інтересом, повнішим задоволенням потреб суспільства; як спосіб мислення підприємство є формою прояву творчості і здібностей підприємців, спрямованих на обґрунтування і реалізацію новаторських ідей, оволодіння досягненнями науки і техніки та їх втіленням у господарську практику.

9.2. ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Суб'єкти, об'єкти і види підприємництва

Підприємницька діяльність здійснюється від імені та під майнову відповідальність певними суб'єктами. Суб'єктами підприємництва (підприємцями) можуть бути: громадяни України, інших держав, не обмежені законом з працездатності або дієздатності, юридичні особи всіх форм власності.

Громадяни, або фізичні особи (окремі індивідууми), виступають організаторами індивідуального виробництва, в якому застосовуються засоби виробництва, що належать їм, і використовується власна праця.

Юридичні особи (товариства, акціонери, кооперативи, спільні підприємства, різні асоціації, об'єднання тощо) як суб'єкти підприємницької діяльності порівняно з індивідуальним підприємництвом займаються діяльністю у більших масштабах з обов'язковим залученням найманої робочої сили.

Розглянемо проблему співвідношення держави і підприємницької діяльності. З одного боку, ми доводимо, що держава здійснює економічне регулювання ринкової економіки. З другого боку, держава згідно з корінними принципами ринкової економіки не може бути суб'єктом ринкових відносин, а отже, підприємцем. Ці функції як власник вона делегує корпораціям, асоціаціям, кооперативам, спільним, індивідуальним та іншим підприємствам. Це зумовлено тим, що держава є організатором загальних правил підприємництва і має контролювати їх виконання.

Закон України "Про підприємництво" забороняє підприємницьку діяльність таким категоріям громадян: військовослужбовцям, службовцям органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади і управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств. Не можуть займатися підприємництвом також особи, що мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво, інші корисливі злочини.

Такі обмеження для підприємництва є в усьому світі і зумовлені необхідністю, по-перше, забезпечити однакові можливості для фізичних і юридичних осіб у свободі підприємництва (можливість придбати економічні ресурси, організувати процес виробництва за власним вибором, реалізувати товар на ринку) і свободі вибору (можливість використовувати капітал у будь-якій сфері, бути суверенним

у споживанні); по-друге, позбавити осіб, які працюють у владних структурах та причетні до розробки законодавчих нормативних актів, державних замовлень, міждержавних угод і можуть створювати пільгові умови для певних суб'єктів, одержуючи за це певні вигоди, винагороду, можливості займатися господарською діяльністю, а отже, захистити суспільство від зловживань, корупції; по-третє, позбавити нечесних, недобросовісних та кримінальних осіб можливості займатися господарською діяльністю.

Чинником підприємницької діяльності є наявність капіталу, який слугує передумовою реальної підприємницької діяльності. Оскільки капіталом володіють не всі, то і підприємцями не можуть бути всі.

Об'єктом підприємництва є певний вид діяльності (виробництво, торгівля, інноваційна справа, посередництво, операції з цінними паперами), який матеріалізується у вироблюваній продукції або благах у вигляді послуг, інформації). Визначальним тут є не сфера, а зміст діяльності.

Підприємництво існує майже у всіх сферах економіки, крім тих, втрата державного контролю над якими шкодить безпеці суспільства і здоров'ю людей. Йдеться про виготовлення і реалізацію зброї, наркотичних засобів, грошових знаків. Такою діяльністю можуть займатися лише державні підприємства. Такі ж види діяльності як розвідка та експлуатація корисних копалин, ремонт спортивної, мисливської та інших видів зброї, виготовлення та реалізація медикаментів та хімічних речовин, виробництво пива, вина, лікєро-горілчаних виробів, сигарет, медична, ветеринарна та юридична практика, потребують спеціального дозволу – ліцензії. Державні органи, які їх видають, можуть у такий спосіб регулювати і контролювати зазначені види діяльності.

Основні види підприємництва за формами власності та організації:

- *індивідуальне*, засноване на приватній власності фізичної особи та її праці (фермери, ремісники без постійно застосовуваної найманої праці);
- *сімейне*, що ґрунтується на приватній власності громадян – членів однієї сім'ї з можливістю використання найманої робочої сили;
- *приватне* або *партнерське* зі створенням юридичної особи з обмеженою відповідальністю (малі підприємства, товариства, кооперативи, як правило, використовують найману працю);
- *акціонерне*, засноване на власності акціонерів (власники цінних паперів – індивіди, юридичні особи);
- *орендне* – те, що береться за відповідну плату на певний час у користування, що дає йому право бути власником результатів праці, доходів та розпоряджатися майном;
- *колективне, народне*, в основі яких лежить власність трудового колективу на майно, продукцію і доходи;
- *інноваційне*, що створюється на основі інтелектуальної власності;
- *спільне*, засноване на об'єднанні майна різних власників.

Зазначені та інші види підприємницької діяльності (наприклад, за контрактом, які створюються на основі угоди менеджера або адміністрації в цілому з власни-

ком чи різні форми кооперування) можна об'єднати у три групи: одноосібне володіння, товариство, корпорація.

Перехід від державно-планової економіки до ринкової, підприємницької організації системи господарювання, яка базується на принципах самодіяльності, передбачає чітке визначення прав, обов'язків та відповідальності підприємців. Для цього потрібно створити законодавчу базу, систему державного правового, матеріального, фінансового, соціально-економічного та організаційного регулювання розвитку підприємницької діяльності.

Передусім це законодавче визначення прав, обов'язків і відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності.

Права підприємця – це нормативна форма вираження принципу юридичної рівності господарських суб'єктів в економічних відносинах, система встановлених або санкціонованих державою загальнообов'язкових правил (норм) поведінки. З метою реалізації свободи підприємницької діяльності підприємець має право: утворювати будь-які види підприємництва; купувати повністю або частково майно та набувати майнових прав; самостійно формувати господарську діяльність, обирати постачальників, встановлювати ціни і тарифи, вільно розпоряджатися прибутком; укладати з громадянами трудові договори про використання їхньої праці (контракти, угоди); самостійно встановлювати форми, системи, розміри оплати праці та інші види доходів осіб, що працюють на засадах найму; отримувати будь-який не обмежений за розмірами особистий дохід; брати участь у зовнішньоекономічних відносинах, здійснювати валютні операції, користуватися державною системою соціального забезпечення та соціального страхування.

Обов'язки підприємців – правові норми (правила), які підлягають обов'язковому виконанню, а саме: укладати трудові договори (контракти, угоди) з громадянами, яких прийнято на роботу за наймом; здійснювати оплату праці особам, що працюють за наймом на рівні, що не нижчий за мінімальні розміри оплати, встановлені законодавством; забезпечити відповідні умови та охорону праці, а також інші соціальні гарантії; дотримуватись прав, щоб реалізувати законні інтереси споживачів, забезпечуючи надійну якість вироблених товарів (послуг); отримувати ліцензію на діяльність у сферах, які підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства.

Відповідальність підприємця – це правові та етичні відносини підприємців із суспільством (суб'єктами господарювання, споживачами тощо), які характеризуються виконанням правових норм і правил). Він відповідає за зобов'язаннями, пов'язаними з цією діяльністю, усім своїм майном, за винятком того, на яке відповідно до законодавчих актів не може бути накладене стягнення; за охорону навколишнього середовища, дотримання заходів з техніки безпеки, охорони праці, виробничої гігієни та санітарії; за завдані шкоду і збитки. Суб'єкт підприємницької діяльності може бути визнаний судом або арбітражем банкрутом, якщо майна, що йому належить, не вистачає для покриття заборгованості та немає можливості для фінансового оздоровлення підприємства. Найманому працівнику, який втратив працездатність, підприємець забезпечує відшкодування витрат у випадках і порядку, передбаченому законодавством.

Усе це свідчить, що підприємництво зорієнтоване на ефективне ведення господарства, вияв і розвиток особистості, її здібностей і потреб, передбачає персональну економічну й адміністративну відповідальність підприємця. Воно не сумісне з втратами, некомпетентністю, крадіжками. У підприємницькій діяльності повною мірою розкриваються комерційний таланти людини, її знання, вміння, честолюбство. Особливе місце у цивілізованому підприємстві належить партнерським відносинам, чесності й порядності, дотриманню слова, збереженню комерційної таємниці. Етика підприємця, високі особисті якості – обов'язкова умова його діяльності.

Державна підтримка підприємництва

Важливою умовою формування і розвитку підприємництва є гарантії та всебічна підтримка держави. Вона законодавчо забезпечує гарантії для всіх підприємців незалежно від обраних ними форм підприємницької діяльності та власності, однакові права і можливості доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів, свободу конкуренції між підприємцями, захищає споживачів від виявів несумлінної конкуренції та монополізму в будь-якій сфері підприємницької діяльності.

Розвиток підприємницьких структур і розширення можливостей вільного підприємництва потребує з боку держави не лише правового забезпечення, а й економічної, матеріально-технічної та організаційної підтримки.

Економічна підтримка – це створення надійної фінансово-кредитної бази: формування мережі спеціалізованих комерційних банків і страхових компаній для надання індивідуальних позик; відкриття доступу до іноземних кредитів; формування розгалуженої мережі суспільних і приватних неприбуткових фондів розвитку підприємства, які б надавали гарантії за кредитами; запровадження державного страхування комерційного ризику підприємств на випадок фінансових та інших втрат, зумовлених діями органів державної влади; встановлення пільгового оподаткування прибутків підприємців, що здійснюють інноваційні проекти, модернізацію і відкриття нових виробництв та інших напрямів, які мають визначальне значення для розвитку економіки країни, розв'язання соціальних проблем.

Матеріально-технічна підтримка – передання або продаж на пільгових умовах підприємницьким структурам з державного сектора різноманітного устаткування виробничого призначення відповідно до процесу роздержавлення і приватизації; комерціалізація сфери торгівлі та громадського харчування, корпоратизація великих і середніх підприємств різних галузей економіки; передача в оренду недовантажених потужностей підприємств, продаж на конкурентних засадах об'єктів незавершеного будівництва, нежитлових приміщень і невстановленого устаткування державної власності підприємцям за умови, що це відповідає інтересам розвитку економіки; створення технопарків і баз прокату обладнання для прискореного розвитку інноваційної діяльності.

Організаційна підтримка – вироблення раціональних форм обов'язкової звітності та порядку реєстрації нових суб'єктів підприємництва; забезпечення доступності до документів зі створення, порядку реєстрації та функціонування суб'єктів

підприємництва; підготовка підприємницьких кадрів, їх поінформованість з питань підприємництва, що потребує відкриття спеціальних навчальних закладів, перепідготовки викладачів, організації інформаційних центрів, проведення наукових досліджень з питань підприємництва в державних наукових і навчальних закладах.

Все це сприяє розвитку вільної підприємницької діяльності.

9.3. ПІДПРИЄМСТВО (ФІРМА)

Поняття підприємства (фірми)

Підприємство – це організаційно-економічна форма реалізації підприємництва, діяльності підприємців. До них належать фабрики і заводи, банки і магазини, інститути і науково-дослідні установи, шахти і ферми, інші заклади, що є самостійними господарськими суб'єктами, які мають право юридичної особи і здійснюють виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою одержання прибутку. Вони є головними товаровиробниками, суб'єктами, які здійснюють економічну діяльність, спрямовану на розвиток виробництва, удосконалення його структури і підвищення ефективності економіки. Саме підприємство є тією базовою ланкою економіки, розвиток якої визначає не лише ділову активність господарства країни, а й її економічний, науковий, технічний прогрес, добробут усього населення.

В економічній літературі і господарській практиці поряд з терміном “підприємство” широко вживається термін “фірма”. Ці поняття близькі, і в багатьох випадках, особливо, коли йдеться про виробниче підприємство, вони за економічним змістом збігаються. Разом з тим поняття “фірма” має більш широкий зміст, бо стосується не лише виробництва, а й комерційного аспекту діяльності. Фірма може бути інноваційною, інвестиційною, венчурною, інжиніринговою, брокерською, консалтинговою, торговою, ріелтерською тощо. У сучасних умовах, коли в компанію поряд з виробничими підприємствами входять маркетингові, рекламні, науково-дослідні підрозділи та інші організації, вони функціонують у вигляді фірм. За цих умов підприємство перестає бути юридичною особою, його діяльність стає органічною складовою фірми.

Досвід доводить, що форма основної ланки господарської системи країни залежить від ступеня розвитку продуктивних сил, усупільнення виробництва і праці. Якщо в Україні переважає така форма, як підприємство, то в розвинутих країнах поширене поняття фірма. Це пояснюється тим, що у них не лише вищий рівень розвитку економіки, а й значно глибший процес кооперування, економічної інтеграції, тобто усупільнення виробництва і праці, поєднання виробництва і збуту, виробничих і комерційних функцій, що й зумовлює поширення поняття “фірма”. В Україні ці процеси, хоч дещо повільно, але розгортаються, великі підприємства створюють науково-дослідні й комерційні структури і перетворюються на фірми. Тому важливо не лише бачити процеси реструктуризації нашої основної ланки економіки, а й приводити у відповідність до них правові засади.

Умови функціонування підприємства (фірми)

Підприємства (фірми), незалежно від їхніх масштабів, форм власності й організації та сфери діяльності, реальними суб'єктами ринкових відносин можуть бути за таких умов:

1. Вони є економічно самостійними товаровиробниками, на свій розсуд використовують майно, яке їм належить, визначають програму дій, обирають постачальників та споживачів, розпоряджаються доходами, що залишаються після сплати податків.
2. Стимулом їхньої діяльності є прибуток, що створюється в процесі кругообороту капіталу.
3. Економічно відповідають за результати господарської діяльності як поточними доходами, так і капіталом.

Створення таких умов означає перехід нашої країни до ринкової економіки. Але такі умови ще створюються. Становлення ринкової економіки – процес складний і тривалий, пов'язаний з глибокими перетвореннями у формах власності (роздержавлення і приватизація), у структурі економіки (збагачення її наукомісткими галузями), в організації виробництва (демократизація і поширення сучасних фірм).

Таблиця 9.1 свідчить, що в Україні відбувся перелом у переході від панування державної форми власності до їх різних форм. 45,2 % основних засобів виробництва перебуває у приватній власності і 23,3 % в комунальній та комунально-кооперативній формах, що в сумі становить 68,5 %. У державній та державно-кооперативній – 31,5 %, тобто менше третини. На підприємствах приватної форми власності працює 73,4 % найманих працівників, на державних і державно-кооперативних – 1,9 %, тобто менше 2 %. У приватній власності перебуває 92,5 % загальної кількості підприємств. На них виробляється 84,6 % реалізованої продукції промисловості, а на державних і державно-кооперативних підприємствах зайнято 20,2 % найманих працівників, вони виробляють 14,2 % реалізованої продукції промисловості. Істотні зміни у формах власності мають доповнюватися рівноправністю усіх підприємств, незалежно від форм власності та форм організації, створенням умов для їхньої економічної свободи, свободи підприємницької діяльності. Лише такі “правила гри” сприятимуть подоланню монополізму і здоровій конкуренції. Закони України “Про власність”, “Про підприємства”, “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” є законодавчою базою, що визначає правові, економічні та соціальні засади здійснення підприємницької діяльності для фізичних і юридичних осіб в Україні.

Таблиця підтверджує, що ринкові перетворення докорінно змінили соціально-економічну структуру промисловості. Замість повного панування державної власності, нині на неї припадає 14,6 % виробництва промислової продукції. Особливо висока питома вага державної власності залишається у виробництві та розподілі електроенергії, газу та води (55,5 %), у добуванні вугілля (36 %), виробництві медичної техніки (26,5 %). Головною і найбільш поширеною стала приватна форма

Таблиця 9.1

**Структура промислового виробництва за формами власності
та видами економічної діяльності в Україні у 2006 р., %**

Вид економічної діяльності	Питома вага секторів з різною формою власності		
	державний	приватний	комунальний
Промисловість,	14,6	84,1	1,3
у тому числі:			
виробництво і розподіл електроенергії, газу та води	55,5	37,3	7,2
добувна промисловість	16,9	83,1	–
переробна промисловість	4,8	95,0	0,1
виробництво медичної техніки	26,5	73,3	0,2
хімічне виробництво	15,5	84,4	0,05
виробництво машин та устаткування	8,1	91,7	0,2
целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	4,7	93,9	1,3
фармацевтичне виробництво	2,7	96,8	0,4
оброблення деревини та оброблення виробів з деревини	2,4	97,4	0,2
виробництво харчових продуктів, напоїв	2,4	97,5	0,1
текстильне виробництво	1,5	98,4	0,1
металургійне виробництво	0,9	99,0	0,1

Джерело: Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності : стат. зб. – К., 2007. – Ч. 2. – С. 34.

господарства (84,1 %). У низці галузей цей показник ще вищий: переробна промисловість – 95 %; фармацевтичне виробництво – 96,8; оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини – 97,8; виробництво харчових продуктів – 97,5; текстильне виробництво – 98,4 і металургійне виробництво – 99 %. Водночас комунальна форма власності відіграє у більшості видів економічної діяльності, прямо скажемо, мізерну роль, за винятком виробництва і розподілу електроенергії, газу і води (7,2 %) та, напевно, видавничої діяльності (1,3 %). Багатоманітність форм власності і форм господарювання, особливо значний приватний сектор, означають, що в країні створено ринково-конкурентне середовище, що є основою дії попиту і пропозиції, розвитку конкуренції і т. ін.

9.4. ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ

Плюралізм форм власності, досягнутий у процесі ринкових перетворень, визначив багатоманітність форм господарювання, а значить, форм і видів підприємств. Класифікація їх може здійснюватися за різними критеріями, але найбільш поширеними є форми власності, розмір та сфери діяльності.

Види підприємств за формами власності

Відповідно до приватної, колективної і державної форм власності існують такі організаційно-економічні види підприємств: одноосібне володіння, партнерство, або товариство, корпорація, державне підприємство.

Одноосібне володіння – підприємство, в якому майно належить одному суб'єкту, що самостійно веде справу, отримує весь дохід і несе відповідальність за ризик у бізнесі. Такі підприємства мають свої переваги і недоліки. До перших належать: економічна самостійність, свобода й оперативність дій, безпосередній стимул до ефективного виробництва; низькі організаційні витрати. Недоліками одноосібних підприємств є те, що його власні фінансові ресурси обмежені для здійснення розширеного відтворення, а комерційні банки неохоче надають достатні кредити. Багатоманітність обов'язків, які виконують власники підприємств у виробничій, комерційній, технічній та інших сферах, нерідко призводять до помилкових рішень, що стають причиною не лише значних втрат, а й навіть банкрутства. Через ці обставини одноосібні володіння у країнах з ринковою економікою є досить поширеною і водночас найменш стійкою формою організації. Щороку багато їх виникає і банкрутує.

Партнерство, або товариство – форма організації підприємницької діяльності, що засновується на об'єднанні (пайовому, дольовому) майна різних власників. Паї відіграють подвійну роль. Вони дають можливість, по-перше, отримання товариством прибутку (після сплати податків і виділення коштів на нагромадження капіталу) та розподілу між його членами пропорційно до паїв; по-друге, реалізації права голосів, кількість яких також кожний член отримує пропорційно до його паю.

Як правило, товариства – це закриті компанії, де зміна власників паїв відбувається лише за згоди більшості їхніх членів. Вони мають відносно невелику кількість членів, які беруть участь у роботі.

Розрізняють такі види партнерства: повне товариство (товариство з необмеженою відповідальністю), товариство з обмеженою відповідальністю і командитне товариство (змішане).

Повне товариство є найпоширенішим. Його учасники несуть відповідальність за справи фірми в розмірах як свого внеску, так і своїх особистих коштів. Найчастіше статус повного товариства використовують невеликі фірми у сфері професійних послуг (юридичних, аудиторських, медичних тощо).

У товариствах з обмеженою відповідальністю майнова відповідальність партнерів не перевищує суми, яку вони внесли у статутний фонд. Такі партнерства характерні для фірм, зайнятих здійсненням будівельних проектів, розробкою природних ресурсів, операціями з нерухомістю та іншими видами діяльності в капіталомістких сферах.

Командитне (змішане) товариство об'єднує своїх членів за принципом повної (обмеженої) відповідальності (дійсні члени) і частини – за принципом обмеженої відповідальності, майнова відповідальність яких поширюється лише на внесок, зроблений учасником у капітал товариства. Право голосу в таких фірмах мають лише дійсні члени товариства.

Частка партнерства у ринковій економіці також невелика, але має низку переваг перед одноосібними володіннями, що виявляється у зростанні фінансових можливостей фірми внаслідок об'єднання капіталів; зменшенні ризику банкрутства і завоюванні довіри банків для отримання кредиту; вдосконаленні управління внаслідок розподілу управлінських функцій між партнерами. До недоліків цієї форми організації належать можливі розходження в поглядах, інтересах партнерів, що ускладнює процес управління.

Корпорація – провідна форма сучасного підприємництва в країнах з розвинутою економікою. Незважаючи на те що кількість їх невелика, у створенні валового національного продукту їм належить визначальне місце. Корпорація є юридичною особою, що утворюється об'єднанням на пайових (дольових) засадах засобів своїх членів (акціонерів) і належить до товариств з обмеженою відповідальністю, оскільки відповідає за свої зобов'язання лише власним капіталом. Отже, майновий ризик акціонерів обмежується тільки тією сумою, яку вони заплатили за придбані акції.

Особливість акціонерних товариств полягає в тому, що їхній капітал утворюється у грошовій формі і розділяється на однакові за своєю номінальною величиною та неподільні паї у вигляді акцій. Цим вони відрізняються від партнерів (товариств).

Засновниками корпорацій можуть бути юридичні та фізичні особи, які купують або розподіляють акції між собою. Той, хто акумулює більшу кількість акцій, які мають право голосу і на загальних зборах, що є вищим органом управління акціонерних товариств, вибирає керівні та контрольні органи (ради директорів, правління, ревізійну комісію тощо).

На практиці рішення приймає невелика група акціонерів, які володіють контрольним пакетом акцій. Останній становить не 50 % + 1 акція, що беруть участь у голосуванні, а набагато менше. Це зумовлено тим, що у великих акціонерних товариствах акції “розпорошені” серед багатьох утримувачів, які володіють мізерним пакетом. Такі власники не беруть участі у зборах або укладають трастові угоди на управління акціями, які їм належать, з банками, страховими компаніями, різними акціонерними фондами, членами яких вони є, або спеціально для цього утворюваними трастовими компаніями, які отримують назву інституційних інвесторів.

Синонім сучасної компанії – *холдингові компанії*, які є власниками контрольних пакетів акцій групи підприємств. Холдинг щодо останніх виступає материнською компанією, а компанії, акціями яких володіє холдинг, є щодо нього дочірніми. Одночасно холдинг може бути дочірньою компанією стосовно компанії, що володіє контрольним пакетом акцій холдингу. Такий механізм називають системою участі.

Залежно від специфіки утворення корпоративних структур холдингові компанії виконують різні функції. Це може бути виробнича, інвестиційна, комерційна, збутова, зовнішньоекономічна діяльність. Як засвідчує світовий досвід, холдингові компанії можуть залучати середні і навіть малі підприємства для обслуговування технологічних цілей фінансово-промислових груп.

У країнах з розвинутою ринковою економікою фінансово-промислові групи відіграють визначну роль, вони організують і контролюють виробничо-розподільні цикли з одного центру. Це дає можливість сформувати потужні виробничі

компанії, здатні конкурувати з найбільшими світовими компаніями. Недолік їх полягає у створенні монополії, що потребує застосування методів антимонопольного регулювання.

Державні підприємства ґрунтуються на державній власності, яка має два рівні: загальнодержавний і комунальний. Відповідно функціонують і два види підприємств, один з яких є загальнодержавним. Їхнім майном і виробничо-комерційною діяльністю розпоряджається вищий орган державної влади. Другий вид підприємств є власністю влади адміністративно-територіальних одиниць, яка використовує їхній потенціал в інтересах громади.

У різних країнах частка державного сектора неоднакова, становить 10–40 % і більше. Об'єктами державної власності можуть бути різноманітні засоби виробництва, що визначається конкретними історичними, економічними та геополітичними умовами кожної країни. Однак, як правило, у державний сектор входять підприємства, які виробляють продукцію або широкодоступну для населення, або капіталостійку, яка не є прибутковою, проте конче потрібна для забезпечення розвитку економіки країни, для технічного і технологічного переоснащення її виробничого потенціалу. Саме тому практично в усіх розвинутих країнах державні підприємства нерідко низькоефективні.

Державне підприємство, яке відповідно до законодавства України не підлягає приватизації, за рішенням Кабінету Міністрів України може бути перетворене на *казенне підприємство*. Це робиться за таких умов: підприємство здійснює виробничу та іншу діяльність, яка за законодавством може проводитися тільки державним підприємством; головним споживачем продукції підприємства (більш як 50 %) є держава; підприємство є суб'єктом природних монополій.

Підприємства, яким надано статус державних, не підлягають акціонуванню і перебувають у прямій адміністративній підпорядкованості відповідним органам державного управління. До них належать підприємства, що: випускають продукцію, яка забезпечує обороноздатність і національну безпеку; потребують високої мобілізаційної готовності; виробляють особливу екологічно небезпечну продукцію; є державними монополістами в сучасних секторах економіки (транспорт, порти, трубопроводи, пошта, зв'язок, телекомунікаційні мережі, енергетика, виробництво лікєро-горілчаних виробів).

Управління власністю державних підприємств здійснюють міністерства й відомства. Такі права їм передає уряд.

До другої групи державних підприємств належать ті, які обов'язково мають корпоративізуватися на таких засадах, щоб не менше 51 % акцій належало державі. Так утворюється значна для нашої економіки група підприємств, що мають назву "державне акціонерне товариство".

Ще одна група підприємств утворюється з часткою державної участі меншою ніж 50 %. Управління цією групою підприємств здійснюється за участю представників державних органів у наглядових радах.

Наявність підприємств з часткою державної власності у статутних фондах сектора економіки сприяє посиленню керованості народним господарством і створенню ринкового середовища.

Види підприємств за розміром

За цим критерієм поділяють підприємства на малі, середні і великі.

Малими вважаються підприємства з певною чисельністю працюючих, але вона у кожній країні значно відрізняється. Так, у США до категорії малих належать підприємства, де зайнято до 500 осіб, а в Японії – до 300. Українським законодавством до малих підприємств віднесено ті з них, де число зайнятих не більше 50 осіб.

Малі підприємства надають економіці гнучкості, активно впливають на кон'юнктурні зміни, забезпечують насиченість ринку товарами, послугами, додатковими робочими місцями, сприяють розвитку конкуренції і послабленню монополізму. Так, у розвинутих країнах ці підприємства становлять 90–95 % загальної кількості та створюють до 20–60 % валового національного продукту. Особлива роль належить цим підприємствам у розвитку сфери послуг і торгівлі.

Через свою масовість малі підприємства середньорічно забезпечують удвічі більшу зайнятість населення на нових робочих місцях, ніж великі, що значно знижує напруження в суспільстві, пов'язане з безробіттям.

Важливе значення мають малі підприємства в перехідний період до соціально орієнтованої ринкової економіки. Вони стимулюють розвиток конкуренції, структурну перебудову економіки, формування нового соціального прошарку підприємців-власників, які становлять соціальну базу економічної реформи, забезпечують стабільність суспільства і гарантують незворотність руху до ринку. На жаль, в Україні розвиток малого підприємництва не отримав широкого розмаху.

Таблиця 9.2 свідчить, що роль малих підприємств у промисловості незначна. Їхня частка в обсязі реалізованої продукції у 2000–2003 рр. дорівнювала 2,9 %. Але, починаючи з 2004 р., відбувається зниження цієї частки й у 2006 р. вона становила 2,1 %, майже на третину менше.

Кількість малих підприємств у зазначені роки зростала. Але якщо у 1995, 2000 р. їхній приріст перевищував 10 % щорічно, то, починаючи з 2001 р., темп зростання знижується до 4 % і лише у 2007 р. становить 5,4 %. У розрахунку на 10 тис. населення кількість малих підприємств неухильно зростає: із 19 у 1995 р. до 44 у 2000 р. і 70 у 2007 р. Складніше становище з середньорічною зайнятістю на малих підприємствах. До 2003 р. вона зростала і в цьому році перевищила 2 млн осіб. Утім, відбувається зниження приросту працівників малих підприємств. Ця тенденція ще більш послідовна у розрахунку на одне підприємство. Якщо у 1995 р. на одне підприємство припадало 12 осіб, то в наступні три роки їх було по 7 осіб у 2005 р., по 6 – у 2006 і по 5 осіб – у 2007 р. Якщо брати відсоткове відношення до чисельності найманих працівників підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності, то у 2000–2004 рр. їх частка зростала, а в наступні роки відбувається зменшення їхньої частки. На жаль, зменшується також частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Якщо у 2000–2003 рр. вона становила 2,9 % щорічно, то у 2005 р. – зменшилась до 2,3 % й у 2007 р. підвищилась до 2,6 %. Усі ці показники, і тим більше тенденції їхніх змін, свідчать про низький рівень розвитку малого бізнесу. Вони не йдуть ні в яке порівняння з розвинутими країнами.

Таблиця 9.2
Основні показники розвитку малих підприємств в Україні

Показник	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кількість малих підприємств, тис. од. % до попереднього року на 10 тис. населення	96,0 111,9 19	217,9 110,6 44	233,6 107,2 48	253,8 108,6 53	272,7 107,5 57	283,4 103,9 60	295,1 104,1 63	307,4 104,2 66	324,0 105,4 70
Середньорічна чисельність найманих працівників на малих підприємствах, тис. осіб % до попереднього року	1 124,9 101,9	1 709,8 101,9	1 807,6 105,7	1 918,5 106,1	2 034,2 106,0	1 928,0 94,8	1 834,2 95,1	1 746,0 95,2	1 674,2 95,9
У розрахунку на одне підприємство, осіб % до чисельності найманих працівників підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності	12 –	8 15,1	8 17,1	8 18,9	7 20,9	7 20,2	6 19,6	6 19,0	5 18,4

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2008. – С. 309.

Незважаючи на багатообіцяючі заяви під час виборів, ситуацію з малим бізнесом не можна визнати задовільною. Дуже хотілося б, щоб наші керівники усвідомили роль малого бізнесу і в розширенні зайнятості, і у задоволенні потреб населення та вжили заходів, які б перетворили малий бізнес на велику господарську силу.

Середні підприємства здійснюють виробництво невеликої, але стійкої номенклатури виробів у значних обсягах. Вони здатні швидко реагувати на кон'юнктуру ринку завдяки оснащеності сучасною технікою і технологією, впровадженням інновацій у виробництво. Це надає їм певних переваг як перед малими, так і великими підприємствами. Малим підприємствам не завжди вистачає коштів для практичної реалізації науково-технічних досягнень, а великим заважають це робити їхні масштаби. Заміна й оновлення основних фондів у великих обсягах можуть призвести до значного зниження норми рентабельності, особливо на початковому етапі випуску нової продукції.

Великі (крупні) підприємства – виробляють значні обсяги продукції, на них зосереджені великі маси основного капіталу та зайнятих, здійснюються значні обсяги науково-дослідних робіт. Зростання цих підприємств визначається тим, що зі збільшенням розмірів підприємств зменшуються витрати на одиницю створеної продукції, підвищується рентабельність. Тому в США у повоєнний період мінімальні розміри оптимальних підприємств в автомобільній промисловості зросли приблизно у 3,5–4 рази, у нафтопереробній – у 2, у чорній металургії – в 1,5–2 рази. Зміст поняття “крупне підприємство” неоднаковий у різних галузях і сферах економіки та в різних країнах. У США до дрібних підприємств відносять ті, що мають активи капіталу до 1 млн дол. з числом працюючих до 100 осіб, хоча для інших країн це доволі крупне виробництво. У США до крупних відносять підприємства з числом зайнятих понад 500. У США та Франції підприємства з числом зайнятих понад 1000 осіб становили у середині 1990-х років приблизно 0,5 і 0,1 % відповідно, але вони виробляли до 37 і 42 % усієї промислової продукції. Важливим показником крупного підприємства є витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. У США 100 найбільших промислових корпорацій спрямовують на такі цілі до 90 % загальних витрат. У Німеччині частка лише 10 найбільших промислових концернів становить 45 %.

Масштаби крупних підприємств у процесі економічного розвитку змінюються. У США на початку ХХ ст. до найкрупніших відносили підприємства з виробництвом в 1 млн дол. і більше, а наприкінці ХХ ст., як зазначалося, їх уже відносили до дрібних. Мінімальний розмір обігу коштів з продажу промислових корпорацій, які увійшли у 1994 р. до 500 наймогутніших, перевищив 1 млрд дол.

Як переконує світовий досвід, саме великі фірми виробляють найновішу наукомістку продукцію (персональні комп'ютери, роботи, електронні вироби тощо). Це означає, що в перехідній економіці держава має підтримати великі підприємства, якщо вони виробляють важливу для суспільства та розвитку економіки продукцію. Соціально-економічна ефективність є критерієм існування і розвитку великих підприємств. Її досягненню підпорядковане оптимальне поєднання великих, середніх і малих підприємств.

Організаційно-економічна структура сільського господарства

Структура сільського господарства цікава тим, що ця сфера, як ніяка інша, пов'язана з природою і тут за часів СРСР поряд з державними підприємствами – радгоспами існували кооперативні підприємства – колгоспи, тобто на відміну від інших сфер економіки сільське господарство базувалося на двох формах власності. Тепер структура господарств стала значно ширшою і різноманітнішою (табл. 9.3).

Як бачимо, у сільському господарстві найбільш поширеними є фермерські господарства. На них припадало у 2007 р. 74,5 % загальної кількості підприємств. На другому місці – господарські товариства (12,7 %), на третьому – приватні підприємства (7,2 %), на четвертому – виробничі кооперативи (2,2 %). На державні підприємства припадає лише 0,6 %. Цифри свідчать, що організаційно-економічна структура сільського господарства змінилась докорінно. Це дає змогу краще враховувати потреби розвитку господарств, особливості певного виду виробництва, економічні та природно-кліматичні умови ведення господарства.

Таблиця 9.3

Структура діючих підприємств за організаційно-економічними формами у 2007 р.

Показник	Сільське господарство		Лісове господарство		Рибальство, рибництво	
	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %
Кількість підприємств у галузі, у тому числі:	58 387	100,0	711	100,0	471	100,0
господарські товариства	7 428	12,7	73	10,3	258	54,8
приватні підприємства	4 229	7,2	86	12,1	107	22,7
виробничі кооперативи	1 262	2,2	14	2,0	11	2,3
фермерські господарства	43 475	74,5	–	–	–	–
державні підприємства	360	0,6	330	46,4	16	3,4
підприємства інших форм господарювання	1 633	2,8	208	29,2	79	16,8

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2008. – С. 146.

Види підприємств за сферою і видом господарської діяльності

Суспільний поділ праці зумовлює існування і дію багатоманітної системи підприємств: промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, фінансові, торгові, наукові, обслуговуючі підприємства. Вони відрізняються між собою не тільки структурою і умовами виробництва, а й тим, що вони виробляють. У промисловості, наприклад, створюються як засоби виробництва (верстати, трактори, вантажні автомобілі і т. ін.), так і предмети споживання (взуття, одяг, продукти харчування тощо). Молоко, м'ясо, зерно, вовна, цукровий буряк – предмети сіль-

ськогосподарського виробництва. Банки акумулюють вільні кошти і надають кредит. Товарні і фондові біржі сприяють прискоренню обороту товарів і капіталів, поєднують продавців і покупців. На цій основі підприємства різних сфер і галузей можна згрупувати за видами діяльності: виробничі, торговельні, фінансові, посередницькі, страхові і т. ін.

Отже, суспільний поділ праці визначив величезну гаму підприємств, а вони групуються на основі форм власності, видів діяльності, розмірів, інших принципів. У процесі взаємодії вони, виконуючи кожне свої функції, забезпечують життєдіяльність суспільства, країни.

9.5. КАПІТАЛ – ОСНОВА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У розділі 5 розглянуто сутність капіталу як економічної категорії, доведено, що в сучасних умовах поряд з капіталом як основним фактором виробництва індустріальної економіки існує і діє людський, інтелектуальний та соціальний капітал. Якщо традиційно капітал виступав у матеріальних формах (знаряддя праці, предмети праці – сировина, матеріали, паливо і т. ін.), то людський капітал та його форми мають нематеріальний характер. Отже, в сучасних умовах використання капіталу у підприємницькій діяльності – це поєднання його матеріальних і нематеріальних форм. При цьому слід враховувати, що наша країна залишається на індустріальній стадії, тому індустріальна, тобто матеріальна, форма капіталу відіграє дуже важливу роль. Разом з тим відбувається зростання ролі людського, інтелектуального і соціального капіталу. Тому одна з актуальних проблем економічної теорії і господарської практики полягає в тому, щоб забезпечити реальне співвідношення матеріальних і нематеріальних форм капіталу. Водночас слід пам'ятати, що це не статична, а динамічна проблема, коли роль інформації і знань, нематеріальних форм капіталу зростає. Це означає, що співвідношення буде змінюватися на користь людського капіталу та його форм, хоча це не одночасний акт, а тривалий процес. Встановлено, що нині співвідношення матеріального і людського капіталу в Україні таке: частка першого становить трохи більше половини, а другого – близько половини.

Для глибокого розуміння ролі капіталу у підприємницькій діяльності необхідно розкрити особливості руху його складових – матеріальних і нематеріальних форм, а на цій основі їхній взаємозв'язок і взаємодію.

Кругооборот капіталу

Метою підприємницької діяльності є одержання прибутку. Для цього підприємець має вкласти у певну справу, у виробництво якусь суму грошей. Ці гроші мають зростати, приносити додаткову вартість. Яким же чином це відбувається? За рахунок чого це може статися? К. Маркс вбачав джерело додаткової вартості в унікальному товарі – робочій силі, споживна вартість якої полягає в тому, що вона створює вартість більшу, ніж вартість самої робочої сили. Багато західних економістів давно сповідують теорію факторів виробництва, згідно з якою додаткову вартість створюють капітал і праця, ці фактори виробництва отримують відповідний

дохід: капітал – додаткову вартість, яка виступає у формі прибутку, а робоча сила, робітник – заробітну плату. Якщо теорія К. Маркса розкривала сутність експлуатації, то теорія факторів виробництва доводить справедливість суспільства: кожний фактор отримує своє. На жаль, ця теорія не відповідає на просте питання: чому капіталісти багаті і навіть дуже багаті, а робітники, трудящі порівняно з ними бідні?

Авансування підприємцем певної суми грошей дає йому змогу придбати необхідні засоби виробництва, робочу силу і поєднати їх у процесі виробництва для виготовлення певних товарів. Після реалізації цих товарів підприємець отримує виручку, з якої компенсує витрати й одержує прибуток. Отже, капітал здійснює кругооборот. Він розпочав рух із грошової форми, перетворився на засоби виробництва й робочу силу, які здійснили виробництво товарів, і після їх реалізації на ринку капітал знову набув грошової форми. Отже, кругооборот капіталу – це складний процес, він охоплює сферу виробництва і сферу обігу, набуває грошової, виробничої і товарної форм і проходить три стадії.

Перша стадія пов'язана зі сферою обміну, коли підприємець за авансовану суму грошей, грошового капіталу (Γ) купує засоби виробництва ($ЗВ$) та робочу силу ($РС$), її формула така:

$$\Gamma - T \left\langle \begin{array}{l} ЗВ \\ РС \end{array} \right.$$

Купівля засобів виробництва відбувається на товарному ринку, а робочої сили – на специфічному ринку, ринку праці. Тим самим підприємець отримує речовий і особистий фактори виробництва, елементи виробничого капіталу.

На другій стадії кругообороту капіталу здійснюється поєднання робочої сили із засобами виробництва, відбувається процес виробництва, капітал набуває форми виробничого капіталу. Формула першої і другої стадій виглядає таким чином:

$$\Gamma - T \left\langle \begin{array}{l} ЗВ \\ РС \end{array} \right\rangle B - T'.$$

Вона означає, що в процесі виробництва створюється новий товар (T'), який втілює в собі додаткову вартість. Якщо на першій стадії грошовий капітал перетворюється на товарний, то на другій стадії його товарна форма набуває виробничої форми, тобто форми виробничого капіталу. Якщо перша стадія пов'язана зі сферою обміну, то друга – зі сферою виробництва.

Третя стадія руху капіталу відбувається у сфері обміну. Після того, як у процесі виробництва створено нові товари, підприємець з ними з'являється на ринку, тобто у сфері обміну. На цій стадії товари, які втілюють додаткову вартість, перетворюються на гроші, які відрізняються від авансованих на величину додаткової вартості. Інакше кажучи, на третій стадії капітал переходить із товарної форми у грошову ($T' - \Gamma$). Загальна формула кругообороту капіталу має такий вигляд:

$$\Gamma - T \left\langle \begin{array}{l} ЗВ \\ РС \end{array} \right\rangle B - T' - \Gamma'.$$

Кругооборот капіталу здійснюється безперервно, капітал у цьому процесі проходить три стадії і набуває трьох форм – грошової, виробничої і товарної.

Оборот капіталу та його відтворення

Процес кругообороту капіталу, взятий у його безпосередньому повторенні, називається оборотом капіталу. У процесі обороту капіталу різні його частини рухаються неоднаково. На цій підставі розрізняють основний і оборотний капітал.

Основний капітал – це та частка виробничого капіталу (приміщення, споруди, верстати, устаткування та інші засоби виробництва), які беруть участь не в одному циклі виробництва, а в багатьох і частково переносять свою вартість на новостворювані продукти.

Оборотний капітал – це та частка виробничого капіталу (предмети праці, сировина, паливо, матеріали), яка в процесі одного виробничого циклу повністю переносить свою вартість на новостворювані продукти.

Це означає, що за один кругооборот повертається лише частка авансованого капіталу, оскільки вартість основного капіталу переноситься на новостворені товари частково і може повернутися лише після кількох кругообігів. Вартість оборотного капіталу (предметів праці) повертається після кожного кругообігу. Крім вартості, основний капітал має матеріально-речовий зміст, що накладає особливості і на рух його вартості. Верстати, споруди, устаткування, в яких існує основний капітал, старіють і зношуються, втрачають свої споживчі якості. Це фізичне зношування. На нього впливають виробничі навантаження, атмосферні умови, якість конструкторських рішень, якість матеріалів, з яких виготовлені ті чи інші знаряддя праці. У процесі фізичного зношування верстати, машини втрачають поступово свою споживчу вартість, а їхня вартість частково, у міру зношення, переноситься на вироблені продукти і поступово відновлюється у повному обсязі, але в грошовій формі.

Процес відновлення, а точніше відтворення, знарядь праці ускладнюється тим, що поряд з фізичним існує моральне зношування, яке полягає в тому, що фізично машина чи устаткування ще зберігають здатність до функціонування, але змінились економічні умови і їх застосування не вигідне. Отже, моральне зношування – це передчасна втрата машинами, устаткуванням своїх споживчих властивостей, що проявляється у двох формах.

Перша форма пов'язана із зростанням продуктивності праці у сфері виробництва засобів виробництва, що зумовлює зниження витрат праці на ці знаряддя праці, а значить, зниження вартості засобів праці. Наприклад, машина, яка працює, придбана за 10 тис. грн. А за нової продуктивності праці така ж машина коштує 5 тис. грн. Робота машини розрахована на 10 років. Це означає, що функціонуюча машина переносить на новостворювану продукцію і входить у її витрати у сумі 1 тис. грн, а нова машина щорічно переносить тільки половину – 500 грн. Підприємцю не вигідно зберігати стару машину, бо удорожчує продукцію і знижує її конкурентоспроможність на ринку.

Друга форма морального зношування пов'язана з тим, що створюються якісно нові знаряддя праці, які забезпечують значно вищу продуктивність. Наприклад, машина, яка працює, виробляє за місяць 100 одиниць продукції. А нова завдяки більш високим конструкційним характеристикам виробляє 200 одиниць. Це означає, що продуктивність вдвічі вища, а витрати на одиницю вдвічі менші. Звичайно,

підприємець може спробувати модернізувати працюючу машину. Якщо це неможливо, то йому не вигідно використовувати морально застарілу машину. Він мусить її замінити новою задля зниження витрат, зменшення ціни і підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Досвід США свідчить, що в міру прискорення науково-технічного прогресу відбувається скорочення середнього строку служіння основного капіталу. За 1930–1948 рр. він становив приблизно 19 років, за 1949–1957 рр. – 9, 1958–1967 рр. – 10, 1968–1979 рр. – 12, за 1980–1985 рр. – 11 років. У 1981 р. було прийнято закон, згідно з яким терміни амортизаційних списань легкових автомобілів, вантажівок і спеціального устаткування скоротилися до 3 років, інших видів машин і устаткування – до 5, довготермінових споруд громадського користування – 10–15, більшості будівель – 15 років. До прийняття цього закону більшість устаткування обробної промисловості обновлялася за 5–15 років, будов – за 32–43 роки. Країна, яка турбується про прогрес і ефективність економіки, всіляко сприяє, щоб усунути використання застарілого обладнання і машин, забезпечити оптимальні строки їх оновлення.

У реалізації цих завдань значну роль відіграє політика амортизації, яка враховує фізичне і особливо моральне зношення знарядь праці.

Амортизація – це поступове відтворення у вартісній формі зношуваних знарядь праці шляхом перенесення їхньої вартості на новостворювані товари, а в міру їх реалізації відбувається накопичення амортизаційних коштів, створюється фонд амортизації. За рахунок цього фонду підприємство може придбати нові машини і устаткування, тобто оновити свою матеріально-технічну базу.

Амортизація має значні можливості для відтворення основного капіталу, а сила її впливу залежить від методів здійснення цього процесу. Найпростіший метод, який базується на врахуванні фізичного зношування, полягає у встановленні норми амортизаційних відрахувань пропорційно числу років передбаченого фізичного існування того чи іншого знаряддя праці. Якщо верстат чи інша машина коштує 100 тис. грн, а передбачений строк її роботи дорівнює 10 рокам, то норма амортизації становитиме 10 % і щорічно в амортизаційний фонд перераховуватиметься 10 тис. грн. Але поряд з фізичним є моральне зношування. Причому з прискоренням науково-технічного прогресу скорочуються строки створення нової техніки, і дешевшої, і продуктивнішої. Це потребує застосування таких методів амортизації, які б враховували реалії нашого часу. Вони відкриті і широко застосовуються в господарській практиці розвинутих країн. Це метод прискореної амортизації. Його сутність полягає у скороченні амортизаційного строку і значному підвищенні норми амортизації. Вище наведено дані про те, що у США встановлено прискорені строки амортизації. Якщо для транспортних засобів строк служби передбачено всього 3 роки, то це означає, що кожного із цих років в амортизаційний фонд відраховується третина вартості цих засобів, а отже, норма амортизації перевищує 30 %. Для виробничого устаткування строк повної амортизації складає 5 років. Це означає, що норма амортизації дорівнює 20 %. Безперечно, це дуже високі норми амортизації. Як правильно вважають наші фахівці, це призводить до подорожчання продукції і негативно впливає на її попит. Ще одним недоліком прискореної амортизації вважають те, що амортизаційні відрахування не обкладаються подат-

ком і це зумовлює зменшення надходжень до бюджету. Формально це так, але по суті... Спочатку поставимо питання: якщо це так нерационально, то чому у розвинутих країнах Заходу методи прискорення амортизації широко використовуються? Річ у тім, що наші фахівці, по-перше, не враховують втрат, які несе економіка країни від використання застарілого устаткування, а, по-друге, не враховують і того, що дає країні прискорена амортизація.

Аналіз підтверджує, що не тільки уряд США, а й самі корпорації посилюють прискорену амортизацію. Оскільки амортизаційні кошти не оподатковуються, то корпорації в амортизаційний фонд відраховують не лише ці кошти, а й частину прибутку, що розширює їхні можливості техніко-технологічного оновлення виробництва. У США з 1960 по 1985 р. загальна сума основного капіталу зросла у 8,4 раза, а сума амортизаційних коштів – у 8,8 раза, їх частка у ВВП підвищилась із 9,4 до 13,6 %. Як відомо, амортизація – це перш за все відтворення основного капіталу, головним чином, просте. У розвинутих країнах її перетворили на джерело розширеного відтворення. Частка амортизаційних відрахувань у загальній сумі капіталовкладень зростає. У США за згаданий період вона збільшилась із 42,3 до 64,7 %, тобто 2/3 капіталовкладень становлять амортизаційні відрахування.

На цьому фоні становище в Україні вкрай складне. Передусім це висока питома вага застарілого устаткування. Якщо у 1990 р. показник зношеності основних фондів дорівнював 36,5 %, то у 1997 р. він зріс до 38 % й у 2002 р. – 45,1 %, в тому числі у сільському господарстві – до 48 %, промисловості 56,4 %. У будівництві цей показник становив 51,9 %, наземному транспорті – 50,6, водному транспорті – 62,9 і на авіатранспорті – 60,1 %. В країні дедалі більше застосовується морально і фізично застаріле обладнання. Середній термін використання активної частини фондів на 1 січня 2001 р. дорівнював 18,7 років, що набагато перевищує нормативні терміни використання машин і устаткування розвинутих країн світу.

До того ж амортизаційна політика замість стимулювання науково-технічного оновлення виробництва посилює процес старіння основних фондів. У 1991–1998 рр. частка амортизації знизилася з 1–12 % ВВП до 3–3,5 %, що не дає змоги здійснювати навіть просте відтворення основних фондів.

Оборотний капітал і прискорення його обороту

Матеріально-речовим виразом оборотного капіталу є: запаси сировини, матеріалів, палива, інструменти, виробничий і побутовий інвентар, запаси готової продукції, незавершене будівництво та грошові ресурси. За всіх відмінностей їх об'єднує те, що вони беруть участь в одному кругообороті і переносять свою вартість на новостворюваний продукт одразу.

Як бачимо з табл. 9.4, у структурі оборотних активів близько чверті становлять товарно-матеріальні цінності, поточні фінансові інвестиції (їхня питома вага з 1,5 % у 2001 р. зросла до 5,6 % в 2006 р.), грошові кошти, як і фінансові інвестиції, із року в рік зростають і в 2006 р. становили 7,6 %, інші оборотні кошти, хоч і з зворотними процесами, але мають тенденцію до зниження. Як не дивно, основне місце

Таблиця 9.4

Структура оборотних активів на кінець року, %

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Оборотні активи,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі:								
товарно-матеріальні цінності	23,9	23,1	21,6	21,4	22,2	23,5	22,8	22,5
дебіторська заборгованість	65,9	68,5	69,5	67,8	64,9	60,2	59,3	59,2
поточні фінансові інвестиції	–	1,5	1,7	2,7	3,7	4,9	5,6	6,4
грошові кошти	3,5	3,4	3,9	4,8	5,7	7,7	7,6	8,3
інші оборотні активи	6,7	3,5	3,3	3,3	3,5	3,8	4,7	3,6

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 62.

займає дебіторська заборгованість, яка у 2000–2002 рр. зростала і досягла 69,5 %. Після 2002 р. вона знизилася і у 2007 р. становила 59,2 %. Виникає питання: що таке дебіторська заборгованість і який її зміст?

Дебіторська заборгованість – борг підприємству, що виник у процесі господарських відносин з іншими юридичними і фізичними особами. Причина цього – несвоечасність розрахунків за товари, послуги. Значні суми цієї заборгованості відчутно погіршують фінансове становище підприємств і можуть призвести до їх неплатоспроможності. Позитивний чинник дебіторської заборгованості пов'язаний зі зменшенням обігових коштів, недоліки – зі зростанням кредитних ризиків. Підприємство має враховувати переваги і недоліки і приймати рішення, які диктуються конкретною ситуацією. Щоб краще розуміти дебіторську заборгованість розглянемо її зміст. У 2006 р. дебіторська заборгованість (прострочена) між підприємствами становила 97,2 %, в тому числі за товари, роботи, послуги – 55,3 %. Це основна складова і вона підтверджує, що підприємства не лише вчасно не розраховуються за товари, послуги, але майже всі прострочують розрахунки, що ставить їх у складне становище. Підприємство може взяти кредит у банку, але якщо оплата боргу затримається, то підприємство виявиться неспроможним повернути кредит. Поряд з простроченими платежами за товари і послуги дебіторська заборгованість існує за вексями з платежами в бюджет, зі страхування, оплати праці. Проте ці показники невисокі – від 0,1 до 1,9 %. Значну цифру становить заборгованість із внутрішніх розрахунків. Вона у 2006 р. становила 16,7 % загальної суми. Все це незаперечно свідчить, що поліпшення структури оборотних активів, зменшення простроченої дебіторської заборгованості є важливою практичною проблемою.

Показником ефективності використання оборотного капіталу є швидкість його обороту. Економічне значення цього показника полягає в тому, що від нього залежить розмір коштів, необхідних підприємству для забезпечення виробництва продукції та її реалізації. Оборотність оборотних засобів визначають за допомогою таких показників, як коефіцієнт оборотності оборотних засобів – кількість їх

оборотів за певний час (рік), величина оборотних засобів на 1 грн реалізованої продукції. Цей коефіцієнт обчислюють за формулою:

$$K_0 = \frac{P}{C_3},$$

де K_0 – коефіцієнт оборотності; P – сума реалізації готової продукції за відповідний період; C_3 – середня сума оборотних засобів за період (місяць, квартал, рік). Величину оборотних засобів на 1 грн реалізованої продукції, або коефіцієнт завантаження засобів в обороті (K_3), визначають як відношення середньої суми обігових засобів (C_3) до суми реалізованої продукції (P):

$$K_3 = \frac{C_3}{P}.$$

Прискорення обороту дає змогу підприємству вивільнити ресурси на виготовлення додаткової продукції тощо. Основні шляхи прискорення оборотного капіталу – впровадження нової техніки і технології у виробництво, вдосконалення його організації, поліпшення постачання матеріалів і комплектуючих виробів, маркетингові дослідження збуту продукції, прискорення платіжно-розрахункових операцій.

Проблема прискорення оборотності оборотного капіталу і підвищення ефективності його використання є надзвичайно актуальною для нашої економіки. Вона має затратний характер, тобто матеріало- й енергомістка. Україна видобуває і нафту, і газ, але основну їх частину імпортує, причому ціни на цю продукцію зростають. І за цих несприятливих умов ситуація ще більше погіршується тим, що ми неощадливо використовуємо енергоносії. Питомі витрати їх на одиницю ВВП в Україні вищі майже у 6 разів, ніж у розвинутих країнах. Так, Україна приблизно вдвічі більше споживає газу, ніж Франція, але виробляє у п'ять разів менше, ніж Франція. Відомо, що Україна успадкувала затратний характер економіки від колишнього СРСР, де матеріаломісткість продукції у 2,5–3 рази перевищувала рівень розвинутих країн. Уже минуло майже два десятиліття незалежності, але жодних зрушень на цьому напрямку не відбулось. За цей час навіть не створено науково обґрунтованої програми виходу з енергетичної кризи, подолання енергетичної небезпеки.

Світовий досвід доводить, що енергетична і сировинна криза початку 70-х років ХХ ст. примусила розвинуті країни вжити рішучих заходів, щоб зменшити витрати матеріалів і енергії на одиницю продукції. Вони використали досягнення НТР, створення прогресивних матеріалів, застосування прогресивних технологій, що дало їм змогу домогтися значного зменшення матеріало- й енергомісткості виробництва. Достатньо зазначити, що за 1968–1995 рр. у розвинутих країнах частка сировини у вартості продукції матеріального виробництва скоротилася більш ніж удвічі. І це при тому, що їхні витрати і тоді були у 2,5–3 рази нижчими, ніж у нас. Це підтверджує, які величезні можливості має застосування матеріало- та енергозберігаючих технологій, як шкодить економіці застосування застарілої, зношеної техніки і технології, адже вона зумовляє нераціональне використання

нафти і газу, за які заплачено великі гроші. І річ не лише у дорогій енергозберігаючій техніці і технології. Коли взяти побутову сферу, то в ній неефективне використання енергії, води і тепла пов'язане з недостатньою забезпеченістю такими простими приладами, як лічильники газу, води, тепла тощо. Це теж зумовлює нераціональне їх використання і збільшення витрат.

Отже, прискорення обороту оборотного капіталу – це багатопланова проблема, розв'язання якої пов'язано як із застосуванням дорогої сучасної техніки і технології, так і з удосконаленням усієї системи використання енергоносіїв на основі суворого режиму економії. На жаль, усі це бачать, про це говорять, але послідовності і наполегливості у практичній реалізації режиму економії не вистачає.

Проблеми використання людського, інтелектуального і соціального капіталів

Посилення ролі і значення знань, інформації, інтелекту у суспільному виробництві потребують використання нематеріальних форм капіталу. Носієм знань, інформації, усіх форм капіталу – людського, інтелектуального і соціального є людина. Тому розвиток людини, її розумових і фізичних здібностей, створення сприятливих умов для її життя і діяльності є необхідною умовою зростання ролі людського, інтелектуального і соціального капіталів.

Тривалий час у нас проблеми постіндустріальної економіки не розроблялись, про них навіть не згадувалось у підручниках. Лише останнім часом з'явилися підручники і наукові праці, в яких робляться спроби розкрити сутність нових понять, підкреслюється їхнє значення. Але всі ці спроби скоріше на рівні декларації, хоча постіндустріальні тенденції проявляються все виразніше і потребують не лише теоретичних узагальнень, а й розробки шляхів і методів їх використання у практиці господарювання. Як вже не раз зазначалося, сучасна епоха – це поєднання індустріального та інформаційного, постіндустріального типів розвитку. І в нашій країні, яка ще далека від постіндустріальної стадії, врахування і використання того нового, що несе нове суспільство, набуло значної актуальності. І що, на нашу думку, дуже важливо, то це те, що людина є носієм не лише нематеріальних форм капіталу, а в ній поєднуються індустріальний і постіндустріальний типи розвитку. Звичайно, йдеться про людину у широкому розумінні цього слова. Одні люди працюють на підприємствах і з технологіями індустріального типу, другі – з інформацією і знаннями, інтелектуальними технологіями постіндустріального типу. І більше того, як уже зазначалося, інформатизація, на відміну від індустріалізації, яка створювала промисловий сектор економіки, не лише розширює сферу застосування інформації і знань, а й проникає в індустріальні форми господарства і перетворює їх на основі якісно нового фактора виробництва, інформаційно-інтелектуальних технологій. Тому зростання людського інтелектуального капіталу, тобто підвищення рівня освіченості, професійно-кваліфікаційного і культурного рівнів працівників, глибоке оволодіння виробничою майстерністю, навичками і вмінням здійснення виробничих операцій є тим потужним фактором, що забезпечує успіш-

не функціонування і високих індустріальних, і постіндустріальних інформаційно-інтелектуальних технологій.

Хоча Україна має немало досягнень у розвитку людського потенціалу, проте ми не йдемо по висхідній, як це сталось у розвинутих країнах. Довготривала і тяжка криза 90-х років зумовила великі руйнування саме людського потенціалу. Електроніка, радіопромисловість не витримали конкуренції і, по суті, припинили існування. Великі маси інженерно-технічного і наукового персоналу, висококваліфікованих робітників були позбавлені роботи і змушені були перекваліфікуватись у торговців або шукати долі за кордоном. Це втрати, які важко виразити в грошах. Реформа вищої освіти, по суті, звелась до відкриття сотень приватних вузів, більшість з яких немає ні гідної матеріальної бази, ні кваліфікованого, високопрофесійного викладацького складу, але за гроші справно видають державні дипломи. Постраждала і середня школа. Україна, яка завоювала звання країни загальної письменності, нині має дві сотні тисяч безпритульних дітей, які не знають школи. Раніше на підприємствах і в установах велась значна робота з підвищення техніко-економічного і політичного рівнів усіх працюючих. Тепер це стало, по суті, особистою справою людини. Тому проблеми нарощування людського й інтелектуального капіталу сьогодні дуже гостро стоять перед країною.

Важливу роль у розв'язанні цієї проблеми має відіграти перехід на інноваційний тип розвитку. Це не лише технологічні, індустріальні і постіндустріальні нововведення, але насамперед наявність і зростання людського та інтелектуального капіталу. Сам характер розвитку на основі систематичного впровадження інновацій означає, що одночасно змінюються техніка і технологія виробництва, зростає людина, людський та інтелектуальний капітал. Але й на цьому напрямку в Україні не все гаразд.

Як бачимо з табл. 9.5, у період економічного зростання нові технологічні процеси впроваджували у 2000 р. 27,9 % загальної кількості підприємств, що впроваджували інновації. У 2005 р. їхня питома вага значно зросла – 49,6 %. У 2006 р. цей показник знизився нижче рівня 2000 р. і у 2007 р. – знову підвищився до 43,4 %. Із цих підприємств впроваджували маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні технології у 2000 р. 11,5 %; у 2004 р. – 23,4; у 2005 р. – 25,7 %, тобто у ці роки відбувалося, хоч і незначне, але зростання. Утім, у 2006 р. частка таких підприємств значно знизилась (до 16,1 %), але у 2007 р. цей показник збільшився до 24,2 %. Приблизно така картина із підприємствами, що освоювали виробництво нових видів продукції. У 2004 р. їх частка досягла 92 %, але у наступні роки знижувалась й у 2007 р. становила 47,6 %, тобто менше половини. Із цих підприємств ті, що освоювали нові види техніки, у 2000 р. становили 13,5 %, у 2004 р. – 20 %, але в наступні роки їхня питома вага знижувалась і в 2007 р. становила 15 %. Єдиний напрямок, де частка підприємств у цей період зростала, – комплексна механізація і автоматизація виробництва. Із 11,7 % їх частка зросла у 2007 р. до 75,7 %.

І нарешті, кількість підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію, в зазначений період зменшувалась. За такої ситуації з інноваційним розвитком напевно чи можна сподіватись на істотні зрушення у техніці і технології виробництва, у розвитку людського та інтелектуального капіталу, у ефективності економіки.

Таблиця 9.5
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації

Показник	2000		2005		2006		2007	
	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %
Кількість підприємств, на яких запроваджували інновації	1 491	–	810	–	999	–	1 186	–
Кількість підприємств, які впроваджували нові технологічні процеси	416	27,9	402	49,6	272	27,2	515	43,4
з них маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні технології	172	11,5	208	25,7	161	16,1	287	24,2
Кількість підприємств, які освоювали виробництво нових видів продукції*	1 372	92,0	630	77,8	466	46,6	564	47,6
з них нові види техніки	202	13,5	156	19,9	154	15,4	178	15,0
Кількість підприємств, які здійснювали комплексну механізацію та автоматизацію виробництва	174	11,7	329	39,9	510**	51,1	1 035	75,7
Кількість підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію****	1 352	–	1 022	–	918	–	898***	–

*з 2003 р. – видів інноваційної продукції.

**з 2006 р. – витрачали кошти на придбання машин, обладнання, установок та інших основних засобів.

***з 2007 р. – витрачали кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

**** До 2003 р. – відвантажували інноваційну продукцію.

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 334.

Витрати виробництва й обігу. Прибуток. Рента

10.1. СУТНІСТЬ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА Й ОБІГУ, ЇХНІ СТРУКТУРИ І ВИДИ

Останнім часом робляться спроби відкинути вчення класичної школи з витрат виробництва і подати ці проблеми в трактуванні неокласичної школи. На нашу думку, це нераціонально. Саме класики розкрили ази цієї проблеми, розуміти яку краще дають змогу сучасні підходи, зокрема, порівняльний аналіз, що збагачує висвітлення проблеми і логіку її пізнання.

У процесі виробництва використовуються різноманітні ресурси – сировина, паливо, енергія, машини і механізми, різні типи праці для виготовлення певного продукту. Підприємець має вибрати технологічно ефективний спосіб виробництва, який би мінімізував витрати ресурсів. *Витрати ресурсів для виготовлення продукції, виражені у вартісній формі, є витратами виробництва.*

Як зазначалося, кругообіг платежу охоплює сфери виробництва та обігу. Відповідно до цього витрати, які забезпечують виробництво й обіг товарів, виступають у двох формах: витрати виробництва і витрати обігу. На практиці діяльність підприємств виробничої сфери не обмежується виробничою функцією, а включає операції із збуту продукції. Підприємства сфери обігу, крім реалізації продукції, виконують функції, які є продовженням процесу виробництва у сфері обігу. Тому витрати виробничих підприємств включають в себе частину витрат, пов'язаних з обігом, і витрати торговельних підприємств – частину витрат, пов'язаних з виробництвом продуктів. Досвід доводить, що теорія витрат виробництва, розроблена класичною школою, знайшла подальший розвиток у працях представників неокласичної школи, в тому числі такого її напрямку, як економікс. Витрати обігу, як виявилось, відіграють значну і зростаючу роль, тому представники неінституціоналізму розробили теорію трансакційних витрат, яка привертає значну увагу.

Витрати виробництва

Класична школа виходила з того, що функціонування і відтворення індивідуального і суспільного капіталів характеризуються певними особливостями, це знаходить вияв у формуванні, русі і витратах виробництва. Суспільні витрати виробництва складаються із середніх суспільних витрат, на основі яких виробляється основна маса продукції. Це суспільно необхідні витрати спожитих засобів виробництва. Вартість їх визначена і вони повністю або частково переносять її на новостворені продукти. Класична школа назвала ці витрати постійними. Праця у процесі виробництва створює вартість необхідного продукту, що набуває форми заробітної плати. Третьою складовою суспільної вартості є додатковий продукт, додаткова вартість, яка виступає у формі прибутку. Отже, суспільна вартість, створена на основі суспільно необхідних витрат, визначається за формулою:

$$W = C + V + m,$$

де C – витрати спожитих засобів виробництва; V – заробітна плата; m – додаткова вартість.

Хоча суспільний капітал складається з індивідуальних капіталів, проте кожний з них зайнятий в особливій формі і галузі господарської діяльності, характеризується певним технічним рівнем, організацією і управлінням, тобто функціонує за певних умов. І хоча вартість створюється у процесі виробництва на підприємствах, але це індивідуальна вартість, яка базується на індивідуальних витратах. Лише на ринку, у процесі реалізації виявляється, чи індивідуальні витрати визнаються суспільно необхідними, суспільною вартістю. Це важлива відмінність індивідуальних витрат виробництва. Другою особливістю індивідуальних витрат є те, що їхні елементи здійснюють оборот дещо по-різному. Підприємець авансує капітал для закупівлі засобів виробництва і найму робочої сили, а додаткова вартість, прибуток визначається після реалізації товарів за цінами, що виражають суспільну вартість. Отже, для підприємця очевидні його витрати, які становлять основну, але частину вартості. Взаємодія суспільних та індивідуальних витрат виробництва, вартості і її частини, яку називають собівартістю продукції, є конкретним елементом механізму ринкової конкуренції, дія якого стимулює досягнення кожним підприємцем, кожною фірмою відповідності індивідуальних витрат суспільно необхідним, їх зниження нижче останніх. Адже чим нижчі витрати підприємця від суспільно необхідних, тим більший його прибуток. Широке зниження підприємцями індивідуальних витрат призводить до зниження суспільних витрат виробництва, а значить, ціни на товари, що сприяє зростанню платоспроможного попиту населення, його добробуту. Отже, індивідуальні витрати, які формуються безпосередньо на підприємстві, виражають відносини між господарюючими суб'єктами і суспільством. Відмінність між індивідуальними і суспільними витратами полягає і в тому, що поряд з оплатою праці, яка є елементом індивідуальних витрат, зростаючу роль у задоволенні потреб людини та її розвитку відіграє соціальне забезпечення населення з боку держави. Кошти на ці потреби вміщені у вартості, створюваній на підприємстві. Вартість необхідного продукту виступає у двох формах:

заробітна плата (V_1) і соціальне забезпечення (V_2). Кошти на заробітну плату, на найм працівників авансує підприємець, а податки частину вартості перетворюють на доходи державного бюджету, з якого здійснюється соціальне забезпечення. Отже, взаємодія індивідуальних і суспільних витрат виробництва, розкрита класичною школою, не лише істотний елемент ринкового механізму конкуренції, а й взаємодії господарюючих суб'єктів – підприємств, фірм із суспільством, державою задля задоволення потреб і розвитку людини.

Неокласична школа розвинула і поглибила теорію витрат виробництва. Вона, по-перше, спирається на факт різноманітності ресурсів і можливості їх альтернативного використання. Економічні витрати будь-якого ресурсу для виробництва будь-якого товару визначаються його вартістю, тобто ціною за найкращого з усіх можливих варіантів використання. По-друге, представники неокласичної школи інакше ділять витрати на постійні і змінні, ніж класична школа. Критерієм є зміна обсягів виробництва.

Постійні витрати – такі, величини яких не змінюються за зміни обсягів виробництва (оплата зобов'язань по облігаційних займах, рентні платежі, частина відрахувань на амортизацію та устаткування, строкові внески, оплата вищого управлінського персоналу і майбутнім спеціалістам фірми).

Змінні витрати – такі, величина яких змінюється залежно від зміни обсягів виробництва (витрати на сировину, паливо, енергію, транспортні послуги, більшу частину трудових ресурсів і т. ін.). Сума цих витрат із збільшенням обсягів виробництва в розрахунку на одиницю продукції не є постійною.

По-третє, представники неокласиків використовують закон спадної віддачі, або “закон спадного граничного продукту”. Він свідчить, що, починаючи з певного рівня, послідовне збільшення змінного ресурсу до фіксованого ресурсу (землі чи капіталу) дає додатковий, або граничний, продукт, який зменшується в розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу. На основі побудованого графіка вони показують, що на початку збільшення процесу виробництва змінні витрати зростають, але темпами, які зменшуються. На другому рівні змінні витрати зростають наростаючими темпами в розрахунку на кожну наступну одиницю вироблюваної продукції.

Далі збільшення граничного продукту потребуватиме все меншого приросту ресурсів для виробництва кожної додаткової одиниці продукції. Але коли гранична продуктивність почне знижуватися відповідно до закону спадкової віддачі, все більшу кількість додаткових змінних ресурсів доведеться використовувати для виробництва кожної наступної одиниці продукції.

На основі цих підходів представники неокласичної теорії розробили і охарактеризували низку показників витрат виробництва: загальні витрати, витрати в розрахунку на одиницю продукції, граничні витрати і граничну продуктивність, витрати на коротко- і довготерміновий період, позитивний і негативний ефекти зростання масштабів виробництва тощо.

Види і структура витрат виробництва. Згідно з принципами класичної школи економічний зміст ресурсів уможливорює їхню класифікацію за такими ознаками: 1) матеріальні (сировина, основні і допоміжні матеріали, паливо, електроенергія); 2) виплати на оплату праці; 3) відрахування на соціальні заходи; 4) амортизація основ-

них доходів; 5) інші витрати (платежі по обов'язковому страхуванню майна підприємств, сплаті рахунків за оренду окремих об'єктів основних виробничих фондів, платежі за викиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище). Структурний аналіз витрат виробництва дає змогу виявити ступінь раціональності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, визначити заходи із зменшення перевитрат ресурсів, забезпечення збалансованого ведення господарства.

Структура витрат виробництва істотно відрізняється по галузях виробництва. В одних вона матеріаломістка, в других – трудомістка і в третіх – фондомістка. Наприклад, у легкій промисловості серед витрат вирізняються матеріали, у вугільній – праця, у машинобудуванні – фондоозброєність, що надає процесу зниження витрат виробництва більшої цілеспрямованості. І нарешті, є ще один спосіб визначення структури витрат – калькуляція, тобто визначення не лише загальних витрат, а й витрат на одиницю продукції. Згідно з цим методом у структурі витрат виробництва виокремлюють сировину і матеріали, паливо й електроенергію на виробничі потреби, заробітну плату основних і допоміжних працівників, відрахування на соціальне страхування, витрати на підготовку й освоєння виробництва, витрати на утримання й експлуатацію устаткування, витрати на управління цехом (іншими підрозділами) і підприємством, втрати від браку та інші витрати. Калькуляція витрат дає можливість розкрити вплив на витрати виробництва таких чинників, як зміна обсягів виробництва, втрати від простоїв, браку, рекламацій тощо.

Види і показники витрат виробництва. Вище висвітлено питання про методологічні підходи, на основі яких неокласична школа економічної теорії розробила систему взаємопов'язаних видів і показників витрат виробництва.

Загальні витрати (B_3) згідно з цією концепцією є сумою постійних (B_{π}) і змінних ($B_{зм}$) витрат:

$$B_3 = B_{\pi} + B_{зм}$$

Як правило, сума змінних витрат визначає рух загальних витрат. Розуміння відмінностей у русі змінних і постійних витрат, а отже, загальних витрат має істотне практичне значення. Змінними витратами підприємець може управляти. Адже їх величина може бути змінена шляхом зміни обсягів виробництва. Постійні витрати є обов'язковими і мають бути оплачені незалежно від обсягів виробництва.

Поділ і дія постійних і змінних витрат пов'язані з короткостроковим періодом, коли потужності фірми змінити не можна, а значить, не можна змінити й обсягів виробництва, його структуру. У довгостроковому періоді можливі зміни і потужностей фірми, і усіх ресурсів. Тому в цих умовах усі витрати стають змінними. *Середні витрати*, або витрати в розрахунку на одиницю продукції, звичайно використовуються для порівняння з ціною, яка завжди вказується у розрахунку на одиницю продукції. Причому окремо розраховуються середні постійні, середні змінні і середні загальні витрати.

Середні загальні витрати

$$B_{з.с.} = \frac{B_3}{Q},$$

де B_3 – загальні витрати; Q – кількість виробленої продукції.

Середні постійні витрати

$$V_{\text{с.п.}} = \frac{B_{\text{з.п.}}}{Q},$$

де $B_{\text{з.п.}}$ – загальні постійні витрати.

Середні змінні витрати

$$V_{\text{с.зм.}} = \frac{B_{\text{з.зм.}}}{Q},$$

де $B_{\text{з.зм.}}$ – загальні змінні витрати.

З ростом одиниць продукції середні постійні витрати знижуються, що в господарській практиці називають “розподілом накладних витрат”. Середні змінні також визначаються шляхом ділення сумарних змінних витрат на кількість виробленої продукції, але їхній рух пов’язаний з дією закону спадної віддачі. На стадії зростаючої віддачі зменшується використання додаткових змінних ресурсів, а значить, змінні витрати в розрахунку на одиницю продукції скорочуються.

На наступному етапі, коли досягнуто мінімум змінних витрат на одиницю продукції, розпочинається спад віддачі, що потребує використання все більшої кількості змінних ресурсів для виробництва кожної додаткової одиниці продукції. Витрати в розрахунку на одиницю продукції будуть відносно високими, а виробництво неефективним. Однак в міру розширення виробництва більш високий рівень спеціалізації робітників і більш повне використання капітального устаткування фірм забезпечать підвищення ефективності виробництва, а змінні витрати на одиницю продукції зменшуватимуться. Внаслідок застосування все більшої кількості змінних ресурсів настає такий момент, коли закон спадної віддачі вступає в дію. І хоча капітальне устаткування буде використовуватись інтенсивно, проте кожна додаткова одиниця змінних ресурсів збільшуватиме обсяг виробництва на меншу величину, ніж попередня.

Граничні витрати – це додаткові витрати, потрібні для збільшення випуску товару чи послуги на одну одиницю. Оскільки постійні витрати зі зміною обсягів виробництва залишаються незмінними, граничні витрати визначаються зростанням середніх загальних і середніх змінних витрат. Граничні витрати є підставою для висновку про те, скільки коштуватиме фірмі чи підприємцю збільшення виробництва продукції на одиницю.

Концепція граничних витрат має практичне значення. Вона дає змогу визначити ті витрати, величину яких фірма може контролювати безпосередньо. Прийняття рішень щодо обсягу виробництва має граничний характер, тому що граничні витрати відображають зміни у витратах, які спричинить збільшення або зменшення обсягу виробництва на одну одиницю. Порівняння граничних витрат з граничною виручкою дасть змогу фірмі виявити прибутковість тієї чи іншої зміни у масштабах виробництва.

Наведені розрахунки є ілюстрацією до концепції витрат виробництва неокласичної школи і його напрямку – економікс (табл. 10.1). Сума постійних витрат однакова (гр. 2), але в розрахунку на одиницю продукції середні постійні витрати (гр. 5)

Таблиця 10.1

Динаміка загальних і середніх витрат фірми, дол. США

Показник загальних витрат				Показник середніх витрат			
Обсяг виробленої продукції	Сума постійних витрат	Сума змінних витрат	Сума загальних витрат	Середні постійні витрати	Середні змінні витрати	Середні загальні витрати	Граничні витрати
1	2	3	4	5	6	7	8
0	100	0	100	100,00	90,00	190,00	90
1	100	90	190	50,00	85,00	135,00	80
2	100	170	270	33,33	80,00	113,33	70
3	100	240	340	25,00	75,00	100,00	60
4	100	300	400	20,00	74,00	94,00	70
5	100	370	470	16,67	75,00	93,67	80
6	100	450	550	14,29	77,14	91,43	90
7	100	540	640	12,50	81,25	93,75	110
8	100	650	750	11,11	86,67	97,78	130
9	100	780	880	10,00	93,00	103,00	150
10	100	930	1 030				

Джерело: Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2 т. : пер. с англ. 11-го изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – Т. 2. – М. : Республика, 1992. – С. 51.

неухильно зменшуються. Сума змінних витрат із збільшенням обсягів виробництва зростає (гр. 3), а середні змінні витрати в розрахунку на одиницю продукції (гр. 6) зменшуються. Динаміка загальних витрат визначається зростанням змінних витрат (гр. 4), а в розрахунку на одиницю продукції вони знижуються (гр. 7). Дія закону спадної віддачі чітко виражена в динаміці граничних витрат. До виробництва четвертого продукту відбувається зниження граничних витрат із 90 до 60 дол. США, але, починаючи з п'ятого, відбувається їх зростання із 70 до 150 дол. США. Як бачимо, різниця у граничних витратах доволі значна і підприємець чи фірма не можуть з цим не рахуватись.

Рух граничних витрат визначається граничною продуктивністю. За такого рівня витрат на змінні ресурси зростаюча віддача визначається підвищенням граничної продуктивності, а спадаюча віддача за падіння граничної продуктивності зумовлює зростання граничних витрат. Взаємодія граничних витрат і граничної продуктивності становить механізм закону спадної віддачі. З ростом граничної продуктивності граничні витрати обов'язково знижуються. Коли гранична продуктивність досягає максимального значення, граничні витрати мінімальні. Спад граничної продуктивності супроводжується зростанням граничних витрат.

І нарешті, є ще один поділ витрат залежно від джерела надходжень: зовнішні (явні) і внутрішні (приховані). Зовнішні, або явні – плата фірми за придбані ресурси і послуги, за сировину, матеріали, заробітна плата найманих працівників, плата відсотків за кредити, рента за оренду землі, оплата трансфертних, юридичних, фінансових та інших послуг. Ці витрати здійснюються на основі платіжних документів і відображаються у бухгалтерських книгах. Тому ці витрати ще називають-

ся бухгалтерськими. Внутрішні, або приховані, витрати – це витрати ресурсів, що належать фірмі. Вони не супроводжуються платежами постачальникам.

Витрати виробництва, що включають зовнішні та внутрішні витрати, становлять економічні витрати. Диференціація витрат на зовнішні і внутрішні створює можливість глибокого аналізу витрат і визначення шляхів підвищення ефективності їх використання.

Шляхи зниження витрат виробництва. Як було показано, зниження витрат виробництва є основою збільшення прибутку підприємства, фірми і зниження цін на товари. Теорія витрат виробництва класичної і неокласичної шкіл дає широкий простір для визначення шляхів і методів зниження витрат виробництва. Вони є загальні і особливі. До загальних відносять витрати на розвиток ринкових відносин, подолання монополістичних тенденцій, посилення добросовісної конкуренції, яка створює стимули дотримання відповідності індивідуальних витрат виробництва суспільно необхідним і зниження їх нижче суспільно необхідних.

Структура витрат визначає головні напрямки їх зниження, залежно від того, які ресурси і в яких галузях домінують. Це зниження матеріало- та енергомісткості, фондомісткості виробництва в розрахунку на одиниці продукції, підвищення продуктивності праці і економія її затрат на одиницю продукції. Для цього необхідно використання нових технологій, особливо енерго- і матеріалозберігаючих, методів прискореної амортизації. І класична, і неокласична школи виходять з того, що продуктивність праці є узагальнюючим фактором зниження витрат виробництва. Тому всі фактори, які забезпечують зростання продуктивності праці, зумовлюють зниження витрат виробництва. Це зростання техніко-технологічного рівня виробництва, розвиток спеціалізації і кооперування виробництв, використання нових матеріалів, підвищення професійного і культурно-технічного рівня працівників, удосконалення організації виробництва, праці та управління, стимулювання економії живої та уречевленої праці. Разом з тим економія виробничих витрат пов'язана зі скороченням непродуктивних витрат (штрафи, витрати від зберігання готової продукції і т. ін.).

Особливу роль у регулюванні витрат виробництва відіграє якість продукції. Підвищення її якості потребує додаткових затрат, що, здавалось би, суперечить завданням економії витрат виробництва. Але ж продукція вищої якості пов'язана з підвищенням ціни на неї і більше відповідає потребам споживачів, тому користується підвищеним попитом, що й робить її вигідною для виробника. Хотілося б відзначити, що встановлення змінного характеру основної частини витрат виробництва залежно від обсягів виробництва та в умовах дії закону спадної віддачі, здійсненого неокласичною школою, набагато глибше розкриває динаміку витрат виробництва та відкриває нові можливості в управлінні процесами формування і руху витрат виробництва, у свідомій діяльності з підвищення ефективності виробництва.

Витрати обігу (транзакційні витрати)

Затрати суспільної праці з доведення виготовленої продукції до споживача становлять матеріальну субстанцію витрат обігу торговельних і збутових підприємств. Повна готовність продукції передбачає затрати на її перевезення, зберіган-

ня, сортування, пакування та інші операції з підготовки до реалізації і споживання. Ці витрати утворюють додаткові витрати виробництва, зумовлені продовженням процесу виробництва у сфері обігу. Їхній продуктивний, виробничий характер затушовується формою обігу. Праця, задіяна у цих процесах, має продуктивний характер і, по суті, є продовженням праці безпосередньо у процесі виробництва. Тому джерелом відшкодування додаткових витрат виробництва слугує перенесена на продукт вартість.

В умовах ринкових відносин необхідні витрати на певні операції, пов'язані зі зміною форми вартості, тобто з перетворенням товарної форми на грошову. Такі витрати становлять *чисті витрати* обігу, які визначаються товарною формою продукту. Праця трудівників, зайнятих реалізацією товарів, не створює споживчої вартості, не впливає на збільшення вартості. Тому джерелом відшкодування чистих витрат обігу є вартість додаткового продукту, який створюється у сфері виробництва. Чисті витрати розподіляються на витрати купівлі-продажу продукції і витрати на ведення обліку. Останні, на відміну від витрат з купівлі-продажу, які пов'язані зі зміною форм вартості, зумовлені відособленим веденням господарства. Витрати обігу виступають у грошовій формі і в такий же спосіб, як і витрати виробництва продукції, становлять певну частину суспільно необхідних витрат обігу.

Суспільно-економічний розвиток зумовив зростаючу роль витрат обігу у функціонуванні і регулюванні ринку, ринкових відносин, які значно ускладнюються. Тому теорія витрат обігу зайняла важливе місце в економічній теорії. Лауреат Нобелівської премії Р. Коуз розвинув і збагатив її, створивши теорію трансакційних витрат.

Трансакційні витрати – це витрати, що забезпечують перехід прав власності з одних рук до інших і охорону цих прав. Вони виникають, коли індивіди обмінюють свої права власності в умовах неповної інформації або підтверджують їх у тих самих умовах. Із розробок Р. Коуз і його послідовників випливає висновок: чим вища інтенсивність обміну, тим вищий, за інших рівних умов, рівень трансакційних витрат. Р. Коуз виходить з того, що для здійснення ринкової трансакції необхідно визначити, з ким бажано укласти угоду, умови угоди, провести попередні перемовини, підготувати контракт, постійно слідкувати, щоб умови контракту виконувались і т. ін. Усе це пов'язано зі збільшенням невиробничих витрат. Ці витрати складаються з:

- витрат на пошук інформації, що потребує часу і коштів, зусиль і витрат на ринках;
- витрат, пов'язаних з веденням переговорів, прийняттям рішень, укладанням угод і т. ін.;
- витрат вимірювання (контроль за якістю і кількістю продукції, припущених помилок). Стандартизація та гарантії істотно скорочують ці витрати;
- витрат, що виникають із потреб захисту прав власності (зокрема, оплата послуг державних і судових органів), вони великі за розмірами у країнах і сферах, де немає надійного захисту прав власності і доводиться затрачати чимало часу і ресурсів для відновлення цих прав;
- витрат, що виникають через опортуністичну поведінку контрагента.

За таких умов необхідно вжити запобіжних заходів проти економічної небросовісності, ухилення від чіткого виконання угоди, прямого шахрайства. Як бачимо, трансакційні витрати виникають до процесу обміну, в самому процесі й після його завершення. Теорія трансакційних витрат значно конкретизувала економічний аналіз ринкових відносин, збагатила теорію функціонування ринку, глибше поєднала економічні процеси з юридичними, регулюванням прав власності, системою оподаткування тощо. Теорія трансакційних витрат озброює економічних суб'єктів глибокими знаннями конкретних механізмів реалізації ринкових відносин, свідомим здійсненням системи різноманітних витрат задля успішних трансакцій на ринках.

10.2. ПРИБУТОК, ЙОГО НОРМА І НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ

Сутність прибутку

Підприємство знижує затрати заради того, щоб отримати більший прибуток, який є метою господарської діяльності підприємства. Прибуток – це надлишок над витратами виробництва. Він становить величину, що залишається після вирахування із суми реалізованої продукції витрат виробництва. Прибуток отримують не лише підприємства сфери матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво тощо), а й підприємства торгівлі, банки, інші підприємства сфери послуг. Прибуток – це одна з ключових категорій економіки, в якій проявляється ефективність господарської діяльності, вона є джерелом накопичення капіталу і розширеного відтворення виробництва, зростання доходів і добробуту населення. Тому проблеми сутності прибутку і джерел його виникнення перебувають у центрі уваги економічної теорії. Цікаво те, що на перших етапах розвитку економічної теорії мали місце такі однобічні і поверхові його визначення, які тепер викликають подив. Наприклад, меркантилісти вважали, що прибуток створюється у зовнішній торгівлі як різниця цін, за якими товар куплено і продано. Фізіократи вже бачили, що прибуток створюється у сфері виробництва, але таке виробництво обмежували сільським господарством.

Справді наукове пізнання розпочинається класичною школою, яка повно характеризувала сферу матеріального виробництва, де створюється додатковий продукт, що виступає у формі прибутку. К. Маркс розробив теорію додаткової вартості. Остання створюється працею найманих робітників, і прибуток є її формою.

Оскільки такі трактування стосувалися складних класових відносин, то було висунуто безліч “теорій”, покликаних усунути цю складність. Особливо наголошувалося, що прибуток – це “природна” винагорода за працю підприємця або за відстрочення особистого споживання, що прибуток є результатом монополії та її реалізації на ринках. Звідси брала початок багатоманітність монополії: цінова, патентна, пільгова. У ХХ ст. поширилося трактування прибутку як плати за ризик, невизначеність господарської діяльності.

Звичайно, можна вважати, що прибуток є платою за що завгодно, але при цьому головним є питання: що є джерелом прибутку? І те, що класична теорія обгрун-

тувала джерело прибутку як додатковий продукт, створюваний у процесі виробництва, заперечувати не можна. Хоча прибуток існує і в підприємств сфери обігу, усе ж не можна не бачити, що він створюється у сфері виробництва, реалізується у сфері обігу. Прибуток є надлишком грошей над витратами виробництва, різницею між ціною і витратами виробництва. Нерозривний зв'язок з витратами виробництва є свідченням того, що прибуток створюється у матеріальному чи нематеріальному виробництві і є результатом виробництва. Прибуток, будучи формою вартості додаткового прибутку, не збігається з ним, що зумовлено відхиленням цін реалізації товарів від вартості під впливом попиту і пропозиції, ринкової конкуренції. Як наслідок, один підприємець одержує менше вартості додаткового продукту, тобто прибутку, другий – більше. Тим самим здійснюється перерозподіл вартості додаткового продукту, один його одержує неповністю, а другий з надлишком, чому сприяє більший попит, а значить, вища ціна на його товар. Отже, прибуток, отриманий через коливання вартості, виконує роль механізму перерозподілу вартості додаткового продукту.

Функції прибутку

Сутність прибутку проявляється у його функціях. Як це не дивно, але в окремих підручниках першою називається розподільна функція. На нашу думку, з цим погодитись не можна. Як відомо, розподіл визначається виробництвом, йому належить провідна роль. Саме тут і треба шукати призначення прибутку. Тому перша його функція *виробнича* – прибуток є однією з рушійних сил розвитку виробництва, його метою. Він є показником ефективності господарської діяльності, ефективності виробництва, і нарешті, прибуток є джерелом накопичення капіталу, розширеного відтворення виробництва. Чим більший обсяг прибутку, який отримує підприємець чи фірма, тим вищий рівень господарської діяльності, тим ширші можливості для накопичення капіталу, розширеного відтворення. У Законі України “Про підприємство” зазначається, що на всіх підприємствах основним узагальнюючим показником результатів господарської діяльності є прибуток (дохід).

Другою є *стимулювальна* функція – прибуток стимулює зниження витрат виробництва, запровадження науково-технічних нововведень, удосконалення організації виробництва, праці, управління, підвищення конкурентоспроможності на ринку. І все це заради збільшення прибутку.

Третьою функцією є *регульовальна, розподільна* – на основі величини прибутку здійснюється розподіл ресурсів між суб'єктами господарювання, галузями і сферами виробництва. Кожний підприємець чи фірма у гонитві за прибутком вкладає капітали туди, де можна одержати найбільші прибутки. Рівень прибутку є орієнтиром переливу капіталів, а за капіталами йдуть ресурси. Усе це забезпечує розширення і зростання певного виробництва, галузі економіки. І навпаки, зменшення прибутку є сигналом того, що виробництво втрачає платоспроможний попит, а значить, капіталу, зайнятому тут, треба шукати прибуткове застосування. Отже, прибуток є регулятором розподілу капіталів і трудових ресурсів між галузями і сферами економіки, фактором розвитку й удосконалення структури економіки.

Види прибутку

Як уже вказувалося, величину прибутку визначають шляхом вирахування із суми продажу витрат виробництва. Сума продажу – це валова виручка, яка обчислюється за формулою:

$$D_B = P \cdot Q,$$

де P – ціна; Q – обсяг реалізованої продукції.

Але є різні способи визначення і різні види прибутку.

Бухгалтерський прибуток – різниця між валовою виручкою і бухгалтерськими (зовнішніми витратами) виробництва.

Економічний прибуток – вирахування із валової виручки економічних (внутрішніх і зовнішніх) витрат.

Нормальний прибуток – винагорода за підприємницьку діяльність, яку включає підприємець у витрати виробництва.

Господарський прибуток – сума нормального й економічного прибутку підприємства.

Балансовий прибуток – це загальна сума прибутку від усіх видів діяльності: основної виробничої і допоміжної – від виконання для інших підприємств робіт і послуг непромислового характеру (будівельних, транспортних тощо), надання платних послуг населенню; позареалізаційної – різниця (сальдо) між штрафами, пенею, сплаченими та одержаними неустойками, дохід від операцій з тарою, орендна плата від надання в оренду приміщень тощо.

Засновницький прибуток – це дохід, який отримує засновник акціонерного підприємства (товариства). Величину засновницького прибутку розраховують за формулою:

$$\Pi_3 = A_{\text{ак.}} - A_{\text{ак.н.}}$$

де $A_{\text{ак.}}$ – сума доходів, отриманих від реалізації акцій за курсом; $A_{\text{ак.н.}}$ – сума доходів, що дорівнює сумі акцій за номіналом (реалізаційний капітал).

Маса і норма прибутку

Маса прибутку – грошовий вираз усього прибутку. Це важливий показник, але недостатній, тому що підприємець співвідносить його із сумою авансованого капіталу, а фірма – з величиною її активів. Для них важливо знати, який дохід приносить кожна одиниця використаного капіталу, тобто яка його ефективність.

Остання вимірюється нормою прибутку, відношенням маси прибутку до всього авансованого капіталу, що можна означити формулою:

$$P' = \frac{P}{K} \cdot 100 \%,$$

де P' – норма прибутку; P – маса прибутку; K – авансований у виробництві капітал.

Чим вища норма прибутку, тим ефективніше використання авансового капіталу. Водночас вона свідчить про доцільність капіталовкладень. Якщо норма прибутку висока – так, низька – ні. Тому кожний підприємець прагне отримати якомога більшу норму прибутку.

Чинники, що визначають досягнення такої норми прибутку:

- *Зниження витрат виробництва.* За певного рівня цін прибуток та його норма залежать від рівня витрат виробництва. Тому усі чинники, які знижують витрати виробництва, одночасно є чинниками підвищення норми прибутку. Це узагальнюючий чинник, який вбирає в себе дію низки чинників (удосконалення техніки і технології виробництва, організації виробництва, праці, управління, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, стимулювання ефективної діяльності).
- *Швидкість обороту капіталу.* Більша кількість оборотів авансованого капіталу за певний проміжок часу означає збільшення маси прибутку. За незмінної суми капіталу збільшення маси прибутку означає зростання норми прибутку.
- *Динаміка цін.* Коли ринкова ціна відповідає рівню купівельної спроможності, тобто платоспроможного попиту, то норма прибутку буде високою. І навпаки, якщо ціна буде низькою, близькою до витрат виробництва, прибуток буде низьким. За цих умов підприємець має вжити заходів щодо поліпшення умов реалізації продукції. Все це має підвищити прибутковість підприємства чи фірми.
- *Збільшення масштабів виробництва.* Як правило, збільшення масштабів виробництва пов'язане з удосконаленням засобів виробництва, здійсненням комплексної механізації та автоматизації виробництва і на цій основі переходом на великосерійне і масове виробництво, що дає змогу підвищити продуктивність праці, знизити витрати на одиницю продукції, збільшити масу і норму прибутку.

На норму прибутку поряд з виробничими чинниками впливають ринкові відносини, ринковий механізм, досконала чи недосконала ринкова конкуренція, відкритість чи закритість економіки.

Методи визначення норми прибутку

У практиці ринкового господарювання використовуються різні методи розрахунку норми прибутку. Один із поширених є метод визначення норми прибутку як відношення прибутку до обсягу продажу, або реалізованої продукції. Формула цього методу є такою:

$$P' = \frac{P}{B_v} \cdot 100 \%,$$

де P – маса прибутку; B_v – валова виручка.

Цей показник норми прибутку дає змогу визначити обсяг поточних витрат на здійснення підприємницької діяльності.

Відношення маси прибутку до акціонерного капіталу дає норму прибутку, яка уможливає визначення ефективності використання акціонерного капіталу:

$$P' = \frac{P}{K_a} \cdot 100 \%,$$

де K_a – акціонерний капітал.

Наступним методом є зіставлення маси прибутку з активами компанії:

$$P' = \frac{P}{A_k} \cdot 100 \%,$$

де A_k – активи компанії.

Можна зіставляти масу прибутку з чистим відтворюваним капіталом, і формула матиме такий вигляд:

$$P' = \frac{P}{K_b} \cdot 100 \%,$$

де K_b – відтворюваний капітал.

Ця норма прибутку характеризує прибутковість елементів речового капіталу (будівель, споруд, устаткування, сировини, матеріалів).

Методи розрахунку норм прибутку відображають багатоманітність підприємських відносин і потреб. Кожний метод по-своєму розкриває ефективність використання капіталу.

Як бачимо, норма прибутку і методи її розрахунку свідчать про глибокий взаємозв'язок і взаємодію форм і розмірів капіталу з масою прибутку. Це означає, що одержання найбільшого прибутку залежить як від норми прибутку, так і від форми капіталу. Глибоке розуміння їхнього взаємозв'язку важливе й тому, що ці величини можуть змінюватись у протилежних напрямках. За таких умов маса прибутку залежатиме від того, яка з двох величин переважає. Зростання норми прибутку може перекривати втрати від зменшення капіталу. А за зниження норми прибутку, щоб не зменшилась його маса, необхідно збільшувати розміри авансового капіталу. До того ж слід врахувати дію закону спадної віддачі, який визначає об'єктивну межу, за якою ефект від додаткових вкладень зменшується.

Рентабельність

Прибутковість господарської діяльності підприємства визначають два показники: рентабельність реалізованої продукції та загальна рентабельність. Відношення прибутку від реалізації до повних витрат виробництва означає рентабельність реалізованої продукції. Її можна виразити такою формулою:

$$P_{\pi} = \frac{\Pi_p}{B_b} \cdot 100 \%,$$

де P_{π} – рентабельність реалізованої продукції; Π_p – прибуток від реалізації; B_b – повні витрати виробництва.

Загальна рентабельність – відношення балансового прибутку до суми середньорічної вартості основних фондів і середньорічних залишків нормованих оборотних засобів:

$$P_3 = \frac{П_6}{B_{oc} + B_{об}} \cdot 100 \%,$$

де P_3 – загальна рентабельність; $П_6$ – балансовий прибуток; B_{oc} – середньорічна вартість основних фондів; $B_{об}$ – середньорічна вартість оборотних фондів.

Напрями використання прибутку

Підприємець, який у процесі економічної реалізації власності присвоює прибуток, визначає і напрями його використання. В Законі України “Про підприємство” зазначено, що порядок використання прибутку (доходу) визначає власник (власники) або уповноважений ним орган згідно зі статутом підприємства. За розмаїття можливостей об’єктивно визначаються основні напрями використання прибутку. По-перше, використання зобов’язань перед державним бюджетом; по-друге, відрахування у фонд нагромадження капіталу; по-третє, відрахування у резервний (страховий) фонд; по-четверте, використання певної частини прибутку для споживання. Ці напрями використання прибутку регулюються законодавством кожної країни. Держава не може адмініструвати у цій справі, але може використати економічні важелі (податки, податкові пільги, економічні санкції) для впливу на вибір напрямів і обігів використання прибутку.

У практиці господарювання розрізняють балансовий і чистий прибуток. Балансовим прибутком є різниця між загальною сумою виручки підприємства (фірми) і загальними витратами виробництва за певний період (місяць, квартал, рік). З балансового прибутку вносять передбачені законодавством податки та інші обов’язкові платежі до бюджету. Частина прибутку, що залишається, називається чистим прибутком. Із нього відраховуються кошти на формування резервного (строкового) фонду, який служить стабілізації фінансових відносин з державним бюджетом, банками, партнерами, спрямовується на позапланове придбання устаткування і нової техніки. Чистий прибуток є джерелом формування фонду нагромадження, з якого здійснюються фінансування розвитку виробництва, його технічне переоснащення і реконструкція, нове виробниче будівництво, розширення будівництва об’єктів, виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, зміцнення матеріальної бази підприємства, підготовка і підвищення кваліфікації кадрів, сплата відсотків за довготерміновими позиками банків та погашення довготермінових кредитів, придбання цінних паперів і акцій інших підприємств і організацій. Частка чистого продукту, що відраховується на формування фонду нагромадження, залежить від конкретних умов і завдань, які розв’язує підприємство. Але мінімальний рівень відрахувань до цього фонду має становити не менше 30 % загального розміру чистого доходу.

Відрахування від чистого прибутку у фонд споживання здійснюється за двома напрямками:

- 1) у фонд матеріального заохочення працівників (відсоткові виплати, оплата додаткових відпусток працівників, у тому числі жінок, які виховують дітей,

тих, хто виходить на пенсію, матеріальна допомога, соціально-побутові пільги, що мають індивідуальний характер, індексація грошових доходів працівників);

- 2) у фонд соціального розвитку (фінансування житлового будівництва, будівництва та утримання об'єктів соціально-культурної сфери, витрати на спортивні, оздоровчі, культурно-масові заходи, інші соціальні потреби).

Із чистого прибутку кошти на підприємствах також використовуються для виплати дивідендів.

Детально порядок розподілу та використання прибутку визначається статутом підприємства.

10.3. РЕНТА, ЇЇ СУТНІСТЬ ТА ВИДИ. ЗЕМЕЛЬНА РЕНТА. ЦІНА ЗЕМЛІ

Рента (нім., фр. *Rente* від лат. *reddo* – повертаю, сплачую) – особливий вид стабільного доходу від капіталу, землі, майна, цінних паперів тощо, що безпосередньо не пов'язаний з трудовою чи підприємницькою діяльністю.

Рента існує в різноманітних формах, розрізняють такі її види:

- *Земельна рента*. Обмеженість землі та її відмінність за родючістю і місцем розташування зумовлюють те, що землевласники через монополію приватної власності та монополію на землю як об'єкт господарства одержують додаткову плату у вигляді земельної ренти.
- *Рента видобувної промисловості* породжується відмінностями у якості корисних копалин, умовах їх видобутку.
- *Будівельна рента* (державна позика) – дохід власників цінних паперів, які надали державі позичку, у вигляді ренти як визначеного відсотка до номінальної суми позиченого капіталу та у визначені строки (один раз на квартал, півроку чи рік).
- *Винятковий ресурс* – голос співака, талант художника, письменника, актора, які приносять рентний дохід.
- *Рента миткова*, коли домовласник отримує певну плату за будинок або квартири, здані наймачами.
- *Додатковий дохід у вигляді відсотка за грошовим капіталом*, вкладеним на зберігання у банки.
- *Рента монопольна* – особливий вид доходу від продажу товарів і послуг за монопольними цінами. Така ситуація утворюється штучно і забезпечує привласнення через монопольні ціни додаткового доходу.
- *Рента економічна* – додатковий дохід, який отримує підприємець унаслідок зменшення витрат на одиницю продукції порівняно з іншими виробниками. Її отримання короткочасне, доти, доки інші підприємці здійснять такі самі або ще кращі удосконалення.

Отже, рента виражає особливі відносини, коли власник чи підприємець реалізує певні переваги (природні чи економічні) і на цій основі отримує особливий дохід – ренту. Всередині кожної країни існують відмінності у формах власності на

землю, у природній і штучній відмінності ґрунтів. Усе це зумовлює розвиток рентних відносин, існування диференціальної, абсолютної, монопольної та інших форм ренти. Конкретною формою земельної ренти є орендна плата, яка містить ренту, відсоток на капітал, інші платежі. Оренда землі – вид землекористування, за якого власник землі передає земельну ділянку на певний строк орендарю для ведення господарської діяльності. Орендодавець і орендар укладають договір (угоду), згідно з якою орендар сплачує орендодавцю за користування землею орендну плату, яка включає земельну ренту.

Земельна рента – це додатковий прибуток, який отримується в результаті господарської діяльності. Він поділяється на дві частини: прибуток, який отримують орендарі землі, і ренту, що привласнюється власником землі. Отже, орендна плата і земельна рента взаємопов'язані, але різні поняття. Зазначимо, що до земельної ренти додається винагорода за користування приміщеннями, спорудами, дорогами, розташованими на землі, яку здано в оренду. Як уже підкреслювалось, рента – це додатковий дохід, не пов'язаний з трудовою чи підприємницькою діяльністю. Це фактично дохід незароблений.

У підручниках склався стереотип, згідно з яким основна увага приділяється диференціальній ренті. Справді, це важлива форма ренти, пов'язана з реалізацією природно-кліматичних переваг ділянок землі та з їх розташуванням відносно ринку. Але дійшло до того, що в новітніх підручниках про абсолютну ренту немає навіть згадки. На нашу думку, це неправильно. Річ у тім, що ми рухаємося в напрямі приватизації землі, перетворення її на об'єкт приватної власності і товар, який є об'єктом купівлі-продажу. Тому це робить актуальною проблему абсолютної земельної ренти.

Абсолютна земельна рента – форма земельної ренти, яка сплачується власникові за ділянку землі незалежно від її родючості і місця розташування. Вона є формою економічної реалізації монополії приватної власності на землю. Її джерело – різниця між ринковою вартістю сільськогосподарської продукції і суспільною ціною виробництва. Умова виникнення – значно нижча органічна будова капіталу у сільському господарстві, а також монополізація агробізнесу. Разом з тим відбувається зближення органічної будови капіталу сільського господарства з промисловістю, що зумовлює тенденцію до зменшення абсолютної земельної ренти. Цьому процесу перешкоджає сезонний характер виробництва, значна віддаленість багатьох ферм від ринків збуту, що зумовлює збільшення питомої ваги транспортних засобів серед знарядь праці.

У розвинутих країнах органічна будова капіталу у сільському господарстві підвищилась до рівня промисловості. Це стало приводом для тверджень деяких економістів про начебто зниження цієї форми земельної ренти. Другою умовою її зниження вважають значні дотації держави сільськогосподарським товаровиробникам. Це стосується умови виникнення цієї ренти, а не її причин, що більш важливо.

Недоліком цього підходу є те, що він ігнорує існування орендної плати за землю, яка становить у США до 10 % ринкової вартості, або в середньому 350–400 дол. за гектар щорічно. У Канаді на оплату оренди витрачається 40–45 % вирощеного врожаю, у Франції – до 1/3 врожаю. Тому аграрна політика в розвинутих країнах пе-

редбачає поступове перетворення фермерів-орендарів на власників землі через механізм викупу.

Важливі думки щодо абсолютної ренти висловлюють американські економісти. Вони вважають: на відміну від заробітної плати як виду доходу, що становить основну складову національного доходу (до 70–80 % його обсягу), його частка у вигляді прибутку, ренти і позикового відсотка, як бачимо, займає значно менше місце¹.

Об'єднання ренти, прибутку і відсотка в споріднену групу доходів порівняно з заробітною платою має методологічне значення для пізнання і розуміння цієї системи категорій, у тому числі ренти. Коли 1000 грн, взяті в кредит під 10 %, то це коштує 100 грн. Тут немає еквівалентності, немає і вартості, бо відсоток виражає споживчу вартість грошей, їх здатність тимчасово задовольняти потребу у додаткових коштах. Ще більш парадоксальна ситуація з рентою. Як зазначають американські економісти, земля не має витрат виробництва; це “безкоштовний і невідтворюваний дар природи”. Тому “економічна рента – це ціна землі, яка виплачується за використання землі та інших природних ресурсів, кількість яких (як запаси) суворо обмежена”². Саме унікальні умови пропозиції землі та інших природних ресурсів – їх фіксована кількість – відрізняє рентні платежі від заробітної плати, відсотка і прибутку. Але цей висновок справедливий за припущення, що усі землі однієї якості і однаково продуктивні. Цілком зрозуміло, що шляхом іригації чи меліорації можна поліпшити якість землі, але це не змінює кількість землі як такої.

Ці докази отримують підтвердження, коли землю, якій властива абсолютна нееластичність, порівняти з відносною еластичністю таких майнових ресурсів, як будівлі, споруди, обладнання, складські приміщення. Їх пропозиція нефіксована. Тому підвищення цін спонукатиме підприємців будувати і пропонувати більшу кількість цих майнових ресурсів. І навпаки, падіння цін на них призведе до того, що підприємці використовуватимуть будівлі, обладнання до повного зношування і не будуть їх замінити новими. Інакше кажучи, пропозиції неземельних ресурсів, що поступово зростають, виконують спонукальну функцію. Не така ситуація із землею, бо, як вважають американські економісти, рента не виконує ніякої збуджуючої функції. Ренту можна ігнорувати, і це б не вплинуло на виробничий потенціал економіки. Тому економісти вважають ренту *надлишком*, тобто платою, яка не є необхідною, бо з її допомогою не можна збільшити кількість землі.

Ось чому в США ще наприкінці XIX ст. критика рентних платежів набула форми руху за єдиний податок. Прибічники цього руху вважали, що економічну ренту можна обкласти повним (100 %) податком. Обмеженість землі за зростання попиту на цей ресурс зумовила те, що землевласники отримують все більшу ренту зі своїх земельних ділянок. При цьому дехто отримував неймовірно великі доходи, не витрачаючи ніяких виробничих зусиль. Насправді цей приріст ренти мусить належати всій економіці. Тому перекладання тягаря податків на землевласників було б цілком законним заходом, проявом не лише рівності і справедливості, а й

¹ Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2 т. : пер. с англ. 11-го изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – Т. 2. – М. : Республика, 1992. – С. 176.

² Там же.

ефективності. Причому, якщо податок на заробітну плату знижує її і послаблює стимули до праці, то податок на землю не пов'язаний з такими явищами. За висновком американських економістів, використання землі буде найбільш вигідним як до стягування податку, так і після.

На жаль, єдиний податок неможливий, його б не вистачило на зростаючі потреби держави. Це, по-перше. По-друге, абсолютну ренту складно відділити від вкладів в удосконалення капіталу і підвищення родючості ґрунту. І нарешті, по-третє, крім землевласників, які отримують незароблені доходи, є цілі прошарки населення, наприклад, власники акцій, що теж отримують незароблені дивіденди. Усе це ускладнює розв'язання проблеми.

Диференціальна земельна рента

Відмінності у природно-кліматичних умовах зумовлюються тим, що за однакових витрат на різних за якістю і місцем розташування землях створюються різні обсяги продукції, а значить, у процесі реалізації отримуються різні доходи. Отже, додатковий дохід виникає внаслідок того, що ціна виробництва продукту є нижчою від ціни його реалізації. Він є матеріальною основою диференціальної ренти.

Механізм утворення цієї ренти складається так. Беремо три ділянки землі, що однакові за площею, але різні за родючістю. За однакових витрат виробництва вони дають різну кількість продукції – 10, 15, 20 ц. Це означає, що кращі природні умови забезпечують вищу продуктивність землі (ділянки 2 і 3). Вища продуктивність, а значить, вища дохідність 2 і 3 ділянок спричинять більший попит на господарювання за цих умов. Це знайде вияв у підвищенні орендної плати: найвища – за третю, середня – за другу ділянку землі. Найнижчою буде орендна плата за першу ділянку. Як уже зазначалось, основну частину орендної плати становитимуть рентні платежі. Водночас вони є частиною ціни на сільськогосподарську продукцію, яку оплачує споживач.

На рис. 10.1 лінія А–А вказує на наявність землі сільськогосподарського призначення в цілому (гіршої і кращої за якістю) і є абсолютно не еластичною, оскільки пропозиція земель є величиною фіксованою. Криві B_1 , B_2 , B_3 визначають попит фермерів на використання землі залежно від ціни на продукцію сільського господарства та родючості ґрунтів. Попит на землю виступає чинником, який визначає величину земельної ренти, тому його збільшення з B_2 до B_1 або зменшення з B_2 до B_3 призводить до збільшення ренти з C_2 до C_1 чи її відсутності, коли попит знижується до B_4 , оскільки в цьому разі земля не буде виступати настільки обмеженою щодо попиту на неї, щоб впливати на ціну. Як бачимо, головний ефект здійснює ціна, а ефекту кількості землі немає, вона обмежена, пропозиція землі не збільшується. І якщо на всіх трьох ділянках землі, однакових за площею, виробляється один і той самий продукт, то криві попиту B_1 , B_2 , B_3 відбиватимуть граничну продуктивність у вартісному вираженні.

Диференціальна рента перша виникає не лише через природно-кліматичні відмінності ділянок землі (родючості), а і як наслідок відмінностей у розташуван-

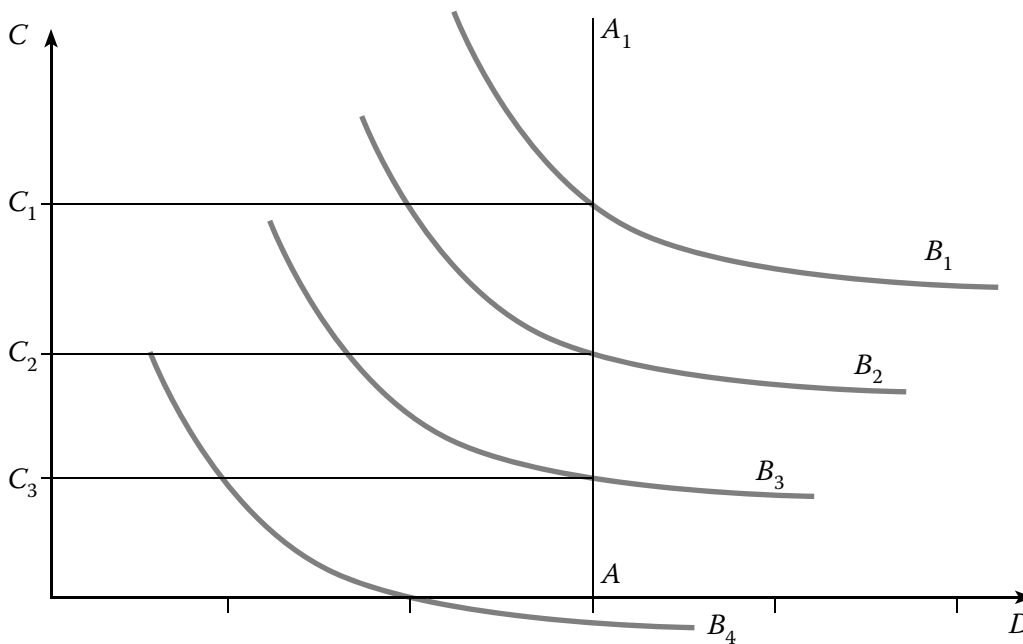


Рис. 10.1. Визначення земельної ренти

ні відносно ринків збуту продукції, транспортних шляхів тощо. Ці відмінності зумовлюють різницю у транспортних витратах. Швидка доставка продукції високої якості за умови близького розташування щодо ринку спричиняє виникнення диференціальної ренти.

Необхідними умовами перетворення додаткового доходу на диференціальну ренту є ринкові відносини, ціноутворення. На відміну від промисловості, де ціни визначаються середніми витратами виробництва, у сільському господарстві ціни визначаються не середніми витратами, а витратами на гірших для організації виробництва ділянках землі. Як наслідок, витрати виробництва на середніх і кращих землях будуть нижчими від суспільно необхідних. Коли продукція цих земель продається за цінами, що формуються витратами на гірших землях, утворюється різниця між ціною і витратами виробництва, яка і стає додатковим донором, матеріальною основою диференціальної ренти першої.

Диференціальна рента друга – це додатковий дохід, що виникає в результаті підвищення продуктивності землі на основі додаткових вкладів капіталу, що реалізується у використанні більш ефективних засобів виробництва. Ті господарства, які використовують досягнення науки і техніки, домагаються інтенсифікації виробництва на кращих землях, збільшують обсяги виробництва при зменшенні витрат на одиницю продукції, що становить джерело диференціальної ренти другої.

Отже, ці два види ренти називаються формами диференціальної ренти, тому що в їх основі спільний фактор – родючість землі, але для першої це природна, а для другої – штучна, зумовлена інтенсифікацією виробництва.

Монопольна рента

Умовами утворення цієї ренти є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови. Лише за цих природно-кліматичних умов, тільки на таких унікальних землях можливе виробництво сільськогосподарської продукції з особливими якісними характеристиками (винограду, чаю, тютюну і т. ін.). Оскільки виробництво такої продукції не може бути збільшене шляхом залучення нових земель в інших районах, а постійний попит на цю продукцію не задовольняється, то з'являється можливість встановлення монополю високих цін.

Різниця між монополю високою ціною та економією витрат становить монополю ренти, яка привласнюється землевласником. Отже, джерело монополю, як і абсолютної, ренти не пов'язане з веденням господарської діяльності, з сільськогосподарським виробництвом. Це результат перерозподілу створюваного в інших галузях та в сфері послуг додаткового продукту, що набуває форми монополю ренти і присвоюється землевласником. Це не означає, що власник землі обов'язково фізично відокремлений від землі як засобу виробництва. Рента привласнюється і тоді, коли власник і землекористувач поєднуються в одній юридичній особі.

Рента у несільськогосподарських галузях

Як зазначалося, рента – поняття багатоманітне, воно стосується не тільки сільського господарства, а й інших галузей, перш за все промисловості і будівництва. Так, у видобувній промисловості надприбуток набуває форми диференціальної ренти, що пов'язано з великими відмінностями природних умов залягання корисних копалин, вмісту компонентів у руді та їхнього співвідношення, умов та відстані транспортування тощо. Усе це сприяє тому, що витрати на видобування і доставку вугілля, руди, нафти чи газу в розрахунку на одиницю видобутку в середніх і кращих умовах будуть нижчими, ніж в гірших. Реалізація продукції за цінами, утвореними за середніми витратами у гірших умовах, забезпечує більший додатковий продукт, який перетворюється на диференціальну ренту. Як бачимо, механізм утворення ренти у видобувній промисловості такий, як у сільському господарстві. Але використання землі у несільськогосподарських галузях має особливості. Якщо у видобувній промисловості земля – це резервуар споживних вартостей, тобто корисних копалин, то у будівництві та в обробній промисловості вона виступає як умова виробництва, як простір, де розташований завод, фабрика, будинок. До того ж враховується рельєф місцевості, віддаленість об'єкта від шляхів сполучення, комунікацій, ціни на житло тощо. Рентні платежі надходять землевласникам у вигляді орендних, фіксованих платежів, бюджетної різниці, нафтової ренти і перерозподіляються між власником землі, державою, підприємцем.

Ціна землі

В умовах ринкової економіки поряд з орендною платою, відсотками за іпотечною заборгованістю важливою формою земельної ренти є ціна землі. Земля є товаром, вона вільно продається і купується. Особливістю ціни землі є те, що вона

поєднує ціну землі як продукту праці і ціну землі як продукту природи. Ціна землі як продукту праці містить витрати на обробіток ґрунту та його поліпшення, вона відображає її нову якість, яка визначається працею землероба, тобто, з одного боку, є продуктом його праці, а з другого – результатом функціонування таких чинників виробництва, як капітал та підприємницькі здібності.

Значно складніше визначити другу складову ціни землі як дару природи. Тут потрібне наукове обґрунтування якості землі, її природної та економічної родючості. Для цього використовується *земельний кадастр*, який класифікує землі за її різними характеристиками. В основі – придатність ґрунтів для сільськогосподарських робіт. За результатами такої оцінки ділянкам землі присвоюється клас придатності, а деталізована оцінка дається у балах бонітету. Зазвичай приймається 100-бальна система. Критерієм для оцінки бала бонітету є багаторічна врожайність основних сільськогосподарських культур. Ціна землі як продукту природи – поняття ірраціональне, оскільки в неї не вкладена людська праця. Ціна землі виявляється у величині земельної ренти. Власник землі, продаючи її, хоче отримати таку суму, яка за умови вкладення у банк принесе дохід у вигляді відсотка, що дорівнює ренті. Отже, формула ціни землі:

$$Ц_з = \frac{R}{N} \cdot 100 \%,$$

де R – земельна рента; N – норма позикового відсотка.

Тобто ціна землі прямо пропорційна земельній ренті та обернено пропорційна нормі позикового відсотка.

На ринку ціна землі коливається під впливом попиту і пропозиції з урахуванням вартості заходів щодо її поліпшення, маси ренти, норми позикового відсотка, очікуваної зміни цін на сільськогосподарську продукцію, напрямів державної економічної політики щодо регулювання аграрного сектора економіки тощо.

Трудовий потенціал, ринок праці, зайнятість, заробітна плата і рівень життя

11.1. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ, РИНОК ПРАЦІ ТА ЗАЙНЯТІСТЬ

Трудовий потенціал – це сукупність працездатного населення країни чи окремого регіону. Як людина – головна продуктивна сила суспільства, так і трудовий потенціал – визначальний елемент продуктивних сил країни. Він має кількісні та якісні виміри. Чисельність працездатного населення, тривалість робочого часу, фізичні, розумові й моральні якості як окремої людини, так і їх сукупності визначають ступінь розвитку продуктивних сил. Якісні характеристики трудового потенціалу визначаються соціально-демографічними процесами, фізичним станом і здоров'ям людей, інтелектуальним і культурним рівнем суспільства, морально-етичними якостями людей.

Як і робоча сила людини, так і трудовий потенціал мають конкретно-історичний характер, кожний етап у розвитку суспільства визначає рівень продуктивності праці, освіти і кваліфікації людей, ступінь задоволення матеріальних і культурних потреб суспільства і кожної людини, умови праці і життя.

У процесі праці, функціонування трудового потенціалу виникають соціально-трудова відносина, які визначають суспільно-економічну природу трудового потенціалу, його характер і закономірності розвитку.

Якщо згадати, що ще на початку ХХ ст. робітник був безправний, “деталлю конвеєра”, то стануть зрозумілими ті глибокі зрушення, що відбулись у становищі працюючої людини, у соціально-трудова відносинах, в умовах праці і життя людей. Але, на жаль, ще залишається багато країн світу, де зберігаються панування капіталу і пригнічення праці, жорстока експлуатація, тяжкі умови праці і низька її оплата. ООН, Міжнародна організація праці спрямовують зусилля світової спільноти на подолання цих ганебних явищ.

У США вчені давно усвідомили, що людина – це єдність тіла, розуму і духу. На попередніх етапах історичного розвитку доволі повно використано фізичні можливості тіла (система

наукової організації праці Тейлора), величезні можливості розуму (неймовірний прогрес науки і техніки), а на сучасному етапі постали завдання використання духу людини. Це означає, що людина має жити і працювати в людських умовах: не лише в умовах доброго матеріального забезпечення, а й в умовах свободи і рівноправності, поваги до людини, якнайширших можливостей доступу до знань і творчої діяльності.

Соціально-трудова відносина – категорія історична. Глибинні зрушення у розвитку продуктивних сил змінюють структуру і якість робочої сили, продуктивність праці і умови життя, зумовлюють гуманізацію відносин між працею і капіталом. Якщо в індустріальному суспільстві людина була додатком машини, уречевлена в засобах виробництва праця панувала над живою працею, то зі становленням постіндустріального суспільства посилюється інтелектуалізація праці, зростає питома вага розумової праці, вона все більше перетворюється на творчу працю. Отже, соціально-трудова відносина є комплексом взаємовідносин найманих працівників і роботодавців за участю держави та органів місцевого самоврядування на основі трудової діяльності, спрямованої на підвищення якості життя людини і суспільства. Вони визначають спосіб життя людей, ступінь демократизації суспільства.

Людина, яка віками була фактором виробництва, що використовувався власниками засобів виробництва, з поширенням інформації і знань як нового виробничого ресурсу змінює своє становище у виробництві і суспільстві. Вона стає носієм і власником знань, одночасно втілює в собі вміння, навички виробництва, а розвиток людини визначає розвиток суспільства. Донедавна економічна теорія вивчала працю, трудові відносина, відтворення робочої сили, а сьогодні постають проблеми людського потенціалу, людського, соціального, інтелектуального капіталу. Все це знаходить вияв у тому, що трудові відносина поступово стають все більш гуманними, зростають вимоги до умов праці, рівня життя, участі робітників в удосконаленні праці і управлінні виробництвом.

Механізм реалізації трудових відносин

Механізм реалізації трудових відносин поєднує дію ринкового механізму з державним регулюванням трудових відносин, тобто ринкові і неринкові методи. Але, напевно, це така сфера відносин, де роль держави особливо значуща. Законодавчими та нормативними актами держава встановлює тривалість робочого тижня, регулює зайнятість, визначає мінімальну заробітну плату, регламентує використання праці жінок і молоді, забезпечує соціальні гарантії працівникам, контролює умови праці, її охорону тощо.

Ні ринок, ні підприємства не можуть самі здійснити принцип рівної оплати за рівну працю у масштабах країни. Держава разом з галузевими профспілками і підприємницькими об'єднаннями розробляє та укладає тарифні угоди. Це юридичний документ, який визначає умови праці та її оплати, зайнятості та соціальних гарантій, принципи міжгалузевої диференціації заробітної плати, працівників різних професій і територій.

У механізмі реалізації трудових відносин важливу роль відіграють колективні договори, які укладаються представниками працівників і роботодавців. Вони визначають зобов'язання сторін з таких питань, як форма, система і розмір оплати праці, грошові компенсації та доплати, принципи регулювання оплати праці зі зростанням цін і рівня інфляції, підвищення зайнятості, кваліфікації, легітимізація умов звільнення працівників. Колективні договори розробляються з урахуванням специфіки підприємства, особливостей організації та умов праці. Вони укладаються на строк від одного до трьох років і діють доти, доки сторони не укладуть новий або змінять старий договір.

Профспілки представляють і захищають інтереси працівників. Серед широкого кола їхніх функцій особлива увага приділяється контролю за дотриманням умов оплати праці, безпеки і умов праці, організації відпочинку працівників. Адміністрація підприємства теж є важливою ланкою у механізмі реалізації трудових відносин. Вона забезпечує організацію і функціонування підприємства, управління виробництвом і колективом, визначає функції працівників, забезпечує дію системи організації і оплати праці, матеріальне і моральне стимулювання. Разом з тим у співдружності з колективом адміністрація визначає перспективу підприємства, розв'яже важливі питання виробництва і розвитку колективу. Тому у фірмах західних країн знаходять дійові форми співучасті працівників у розвитку виробництва. В американських фірмах застосовуються такі форми залучення робітників до управління: участь в управлінні працею і якістю продукції на рівні цеху; створення робітничих рад або спільних комітетів робітників і управляючих; участь у прибутках; залучення представників робітників у ради директорів корпорацій. У Німеччині практикується спільна участь у наглядових радах фірм представників капіталу й найманої праці; наявність "робітника-директора" в правлінні фірми; створюються і діють виробничі ради робітників. У ряді країн, особливо в Японії, поширення набули "гуртки якості", які є формою спільного пошуку шляхів підвищення ефективності виробництва безпосередніми виконавцями.

Критерієм ступеня реалізації трудових відносин є ефективність господарської діяльності й успішне виконання накреслень тарифної угоди і колективного договору. Разом з тим важливо, щоб удосконалювався зміст документів, які регулюють трудові відносини, шляхом все глибшого відображення тенденцій у їх розвитку і поступового їх втілення задля утвердження економіки знань.

Трудовий потенціал – це не щось застигле, незмінне, а категорія, що розвивається, змінюється. Великою мірою про це свідчать процеси, пов'язані з рухом трудового потенціалу. Так, чисельність населення неухильно скорочується. Якщо у 1993 р. наша країна мала найбільше населення – 52,2 млн осіб, то на початку 2009 р. – 46,1 млн осіб. Скорочення населення за цей період на 6 млн осіб позначилося на зменшенні трудового потенціалу. Особливо посилилася тенденція до скорочення чисельності сільських жителів. За 1991–2008 рр. їх чисельність зменшилася на 2,3 млн осіб і становила на початок 2009 р. 14,5 млн осіб, тобто 31,5 % загальної чисельності.

Це призводить до обезлюднення сіл, зменшення їх кількості, погіршення умов забезпечення. Ситуація потребує зміни політики щодо сільського розвитку, ди-

версифікації сільської економіки, аби створити умови для підвищення зайнятості і доходів сільського населення. Якщо не загальмувати процеси на селі, не зупинити процеси депопуляції, то відбуватиметься подальше скорочення трудового потенціалу, посилення процесів міграції.

На стан трудового потенціалу впливає старіння населення. За часткою населення понад 65 років Україна близька до рівня європейських розвинутих країн, що поглиблює процеси депопуляції, погіршення якісних характеристик трудового потенціалу. Старіння працездатного населення уповільнює оновлення знань, гальмує науково-технічний прогрес, збільшує навантаження на соціальні статті бюджету. До того ж низький рівень життя, насамперед заробітної плати, не сприяє зростанню народжуваності. Запровадження державою вагової одноразової допомоги при народженні дитини активно вплинуло на збільшення народжуваності. Проте ці процеси не досягли навіть рівня 1994 р. Одноразові виплати не можуть подолати низький рівень оплати праці як постійного джерела доходів.

Усе це призвело до того, що тривалість життя в Україні скорочується. У 2008 р. середня очікувана тривалість життя чоловіків становила 62,3 року, а жінок – 74 роки. Тим часом у США цей показник дорівнює 78 років (75 і 80), у Європі – 75 років (71 і 79), в Японії – 82 роки (78 і 85). Наші нижчі показники порівняно з розвинутими країнами пояснюються значним розшаруванням суспільства – за рівнем доходів і життя, поширенням бідності, погіршенням умов праці і життя. Рівень державних витрат на охорону здоров'я в розрахунку на душу населення у 9 разів менший середньоевропейського, у 14 разів нижчий, ніж в ЄС і навіть у 4–7 разів менший, ніж у країнах Східної Європи. Усе це потребує потужного комплексу заходів, аби поширити здоровий спосіб життя, поліпшити охорону здоров'я, розвинути фізичну культуру, зміцнювати здоров'я населення.

На зменшення трудового потенціалу впливає міждержавна міграція населення. Основна частина зовнішньої міграції припадає на країни колишнього СРСР. У 2008 р. вони становили 80,1 % усіх прибулих і 66,5 % вибулих. За межами СНД основні країни еміграції – Ізраїль, Німеччина, США.

Найвагоміші зміни відбуваються всередині країни, особливо рух із села у місто, що підвищує рівень урбанізації в Україні. Водночас відбувається вплив високоосвічених спеціалістів за кордон, що негативно впливає не лише на економіку, науку і техніку, а й посилює процеси депопуляції.

Поряд з еміграцією розвиваються процеси імміграції. На кінець 2008 р. офіційно обліковано 179 тис. іммігрантів. Вони виконують важливу роль у розвитку економіки, культури, спорту. Тому Україна, як і багато розвинутих країн світу, зацікавлена у притоці іммігрантів, але цей процес має бути регульованим. Нестача робочих місць і низька оплата праці стимулюють зростання трудової міграції. Згідно з даними обстеження протягом 2005 – I половини 2008 р. за кордоном працювало 1,5 млн українців, тобто 5,1 % населення працездатного віку. За оцінкою Інституту демографії та соціальних досліджень, за умови відсутності трудової міграції чисельність безробітних у першій половині 2008 р. була б у 1,63 раза більшою, а рівень безробіття – у 1,57 раза вищим від фактично зареєстрованого.

За розрахунками, сумарний обсяг заробітків українських трудових мігрантів становив у 2007 р. майже 1,9 млрд євро, а грошові перекази – понад 1,3 млрд євро¹.

Ринок праці – це спосіб розподілу робочої сили відповідно до потреб виробництва. Інакше кажучи, працездатне населення за своєю спеціалізацією, кваліфікацією за допомогою ринку праці знаходить підприємства і робочі місця, які більшою чи меншою мірою відповідають їхнім уподобанням, задовольняють умовами праці та її оплатою. Серйозною проблемою ринку праці України є невисока економічна активність населення і нерівномірність її розподілу між окремими групами за віком та статтю. Показники економічної активності жінок нижчі, ніж чоловіків. Зберігається орієнтація жителів сільської місцевості на роботу з невеликою заробітною платою у поєднанні з підсобним господарством. У цілому на ринок праці впливають депопуляція населення та збільшення рівня його старіння. Існують значні диспропорції у зайнятості робочої сили по регіонах. Особливо несприятливо складається ситуація у найбільш економічно розвинутих з них, що визначило зменшення зайнятості у промисловості в цілому.

Економічна криза призвела до скорочення зайнятості не лише у сферах виробництва, а й послуг. В аграрному секторі і раніше широко використовувалася низькокваліфікована праця, але в умовах кризи ці проблеми загострилися: не вистачає місць працевлаштування за професією, слабкою є мотивація до підвищення рівня освіти. Разом з тим спостерігається більш високий рівень зайнятості літніх людей у сільській місцевості, здебільшого у приватних селянських господарствах.

Хоча існує позитивна динаміка сільськогосподарського виробництва, проте ускладнення кредитування, слабкий розвиток соціальної сфери на селі зумовлюють звуження сфери застосування аграрної праці та зростання безробіття.

Погіршення ситуації на ринку праці у зв'язку з кризою негативно впливає не лише на економічну активність населення, а й зменшує можливості підприємців. Хоча вони зорієнтовані на активну діяльність, але навіть у малому і середньому бізнесі можливості обмежені. Позначається недосконалість нормативно-правової бази, непослідовність регуляторної політики. Внаслідок цього залишається незначною частка малих і середніх підприємств як у зайнятості населення, так і у виробництві продукції. Обстеження показали, що в Україні відіграє істотну роль неформальний сектор економіки, до якого в 2008 р. було залучено 21,8 % загальної кількості зайнятих. Цей сектор поширений у сільському господарстві, будівництві, торгівлі, ремонті автомобілів та побутових приладів, діяльності готелів та ресторанів. У структурі населення, зайнятого у неформальному секторі економіки, переважна частина осіб з повною загальною середньою освітою. Такий стан речей свідчить про превалювання представників найпростіших професій. Натомість частка фахівців у структурі зайнятих поступово знижується. Зайнятість у низькопродуктивних видах економічної діяльності посилює деформацію професійно-кваліфікаційної структури зайнятості, суперечить потребам становлення іннова-

¹ Зовнішня трудова міграція населення України / заг. ред. та упорядкування : Український центр соціальних реформ, Державний комітет статистики України. – К. : УЦСР : Держкомстат України, 2009. – С. 59–60.

ційного типу розвитку. Цьому сприяє та обставина, що підприємства зменшують витрати на підвищення кваліфікації кадрів. Особливо це стосується промисловості, будівництва, фінансової діяльності. Замість поглиблення взаємодії освіти та виробництва – її погіршення, що негативно впливає на якість трудового потенціалу, підриває спроможність працівників ефективно прикладати свої знання і вміння, свої зусилля у виробництві, отримувати гідну заробітну плату, яка відповідає рівню професійно-кваліфікаційному рівню.

Криза сприяла поширенню неповної зайнятості, що, з одного боку, допомагає збереженню кваліфікованих працівників, а з другого – стимулює звільнення з роботи. У 2009 р. частково зайняті, тобто ті, хто працює неповний робочий день, становили понад 10 % штатних працівників, а в промисловості та будівництві досягали однієї п'ятої і вище. За даними провідних соціологічних агенцій, із середини грудня 2008 р. до початку квітня 2009 р. 30 % громадян потерпали від звільнення, безоплатних відпусток, неповного робочого дня, неможливості знайти роботу. Розширення сфери використання строкових трудових договорів, з одного боку, забезпечує гнучкість трудових відносин, а з другого – дає змогу роботодавцям уникати дотримання трудових прав працівників.

Отже, криза загострила проблеми ринку праці, пов'язані з розподілом зайнятості за віком, статтю, професіями та видами економічної діяльності, звуженням можливостей працевлаштування та ускладнила реалізацію політики зайнятості.

Зайнятість і безробіття

Ступінь зайнятості працездатних є свідченням використання трудового потенціалу країни. Важливим способом оцінки цього процесу є кількісне співвідношення зайнятих і незайнятих, тобто безробітних. Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), приблизно відповідає показникам розвинутих країн. У Австрії, Великобританії, Ірландії він становив 4–6 %, у Швеції, Бельгії, Німеччині – 6,9 %. В Україні у 2007 р. цей показник становив 6,4 %. Тим часом у нас рівень безробіття нижчий, ніж у країнах Центральної і Східної Європи. У Польщі він становив 9,6 %, Словаччині – 11,1, Туреччині – 8,3 %¹. На думку спеціалістів, початок економічного зростання в Україні не супроводжувався масштабним безробіттям, та цього не було навіть у кризовий період. Тому основна проблема українського ринку праці – це не безробіття (хоча, безперечно, є складності із зайнятістю низки категорій працездатних), а наявність неконкурентних робочих місць, тобто місць з низькою оплатою. Із 2,3 млн вакансій, зареєстрованих Державною службою зайнятості у 2006 р., лише 5 % пропонувались із заробітною платою понад 1000 грн, а майже 60 % – із заробітною платою менше 500 грн². Усе це спонукає мільйони людей до пошуку більшого заробітку за кордоном.

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 552.

² Либанова Э. Кому выгодно дешевая рабочая сила / Э. Либанова // Зеркало недели. – 2007. – 28 апр. – С. 10.

Економічна криза посилила безробіття. Кількість безробітних у I півріччі 2009 р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року зросла з 1,4 млн осіб до більш як 2 млн осіб. Розрахунки за методологією МОТ засвідчили, що безробіття збільшилося в часи кризи з 6,2 до 9,1 %. Водночас зросла тривалість безробіття, що ускладнює процес працевлаштування і погіршує якість трудового потенціалу. Зростання кількості безробітних, яким було призначено допомогу з безробіття, призвело до істотного збільшення суми виплат із Державного фонду сприяння зайнятості населення. Держава несе подвійні втрати. Певна частина трудового потенціалу не працює, не створює нової продукції і водночас одержує допомогу з безробіття. До того ж слід враховувати, що поряд із зареєстрованим безробіттям існує часткове безробіття (неповний робочий день) і приховане безробіття. За даними Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України, у 2008–2009 рр. зареєстроване безробіття становило приблизно чверть загальної кількості безробітних, а незареєстроване і приховане безробіття – приблизно три чверті. Але найбільш значущими проблемами ринку праці є професійно-кваліфікаційні диспропорції попиту і пропозиції робочої сили, неповне використання зайнятої робочої сили, високий рівень малопродуктивної неформальної зайнятості, невідповідність галузевої структури зайнятості потребам інноваційного розвитку економіки. Кваліфікована, складна праця – це примножена проста праця, спроможна виконувати більш складні виробничі операції і забезпечувати вищу продуктивність.

З табл. 11.1 бачимо, що чисельність професіоналів у зазначений період зменшилася на 130,1 тис. осіб, спеціалістів – на 611,8 тис., технічних службовців – на 66,4 тис., кваліфікованих аграріїв – на 268,2 тис., операторів і збірників устаткування і машин – на 456,6 тис. осіб. Усього чисельність кваліфікованих працівників зменшилася більше як на 1,5 млн осіб. Водночас чисельність працівників найпростіших професій зросла на 1757,8 тис. осіб, тобто значно більше, ніж зменшилась чисельність кваліфікованих. А якщо додати, що чисельність працівників сфери обслуговування і торгівлі зросла більше як на 0,5 млн осіб, то стане зрозумілим, наскільки погіршилась структура зайнятості. І це трапилось в роки економічного піднесення. Замість зростання числа кваліфікованих працівників, відбулося його скорочення. І замість, здавалось би, закономірного зменшення низькокваліфікованої робочої сили, сталося її значне зростання. Цілком зрозуміло, що зниження частки кваліфікованої праці у загальній зайнятості і збільшення частки низькокваліфікованої не лише знижує якість суспільного трудового потенціалу, а й негативно позначається на продуктивності праці.

11.2. ЗАРОБІТНА ПЛАТА

Сутність і функції заробітної плати

Заробітна плата як економічна категорія відображає складну систему виробничих відносин. Вона є важливим елементом економічної системи і виражає відносини виробництва і розподілу, ступінь розвитку продуктивних сил і виробни-

Таблиця 11.1
Розподіл зайнятих за кваліфікаційними групами, тис. осіб

Кваліфікаційні групи	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Збільшення (+) / зменшення (-) у 2005 р. відносно 1999 р.
Законодавці, вищі державні службовці, керівники	1 427,0	1 459,8	1 530,0	1 495,3	1 465,9	1 423,7	1 470,3	+43,3
Професіонали	2 614,8	2 635,0	2 652,5	2 602,5	2 730,5	2 594,6	2 484,7	-130,1
Спеціалісти	3 142,2	3 061,1	2 932,9	2 789,8	2 836,4	2 549,1	2 530,4	-611,8
Технічні службовці	821,4	845,1	822,9	900,9	847,7	769,5	755,0	-66,4
Працівники сфери обслуговування, торгівлі	2 179,4	2 305,1	2 449,6	2 575,6	2 706,3	2 654,9	2 700,0	+520,6
Кваліфіковані аграрії	629,3	1 616,8	503,0	459,1	420,2	375,4	361,1	-268,2
Інструментальники	2 684,2	2 725,7	2 683,2	2 753,7	2 760,1	2 524,6	2 727,4	+43,2
Оператори й складальники	3 161,6	3 152,0	2 994,2	3 000,4	2 919,7	2 697,4	2 705,0	-456,6
Устаткування і машин	3 388,3	3 619,2	3 669,8	3 823,4	3 868,0	4 706,5	5 146,1	+1 757,8
Найпростіші професії	20 048,2	20 419,8	20 238,1	20 400,7	20 554,7	20 295,7	20 680,0	+631,8
Разом								

Джерело: Либанова Э. Кому выгодно дешевая рабочая сила / Э. Либанова // Зеркало недели. – 2007. – 28 апр. – С. 10.

чих відносин. Одночасно вона є формою реалізації економічних інтересів людини і елементом механізму господарювання. Це означає, що робоча сила як товар перебуває під впливом ринкового механізму і державного регулювання, тобто як вартісна форма вона забезпечує розширене відтворення робочої сили і як елемент витрат виробництва є формою руху капіталу. І нарешті, заробітна плата виражає відносини між власником підприємства і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості, що знаходить вияв у взаємопов'язаному русі заробітної плати і прибутку. Для найманого працівника заробітна плата – це його трудовий дохід, а для підприємства – елемент собівартості продукції і форма здійснення матеріальної заінтересованості працівників у досягненні високих результатів господарської діяльності.

На сучасному етапі проблема сутності заробітної плати набирає особливого значення, що зумовлено зміною місця і ролі людини у виробництві і суспільстві. Це знайшло вияв у категорії “людський капітал”. На жаль, у багатьох підручниках це не враховується. Головна увага приділяється тому, що продається і купується – робоча сила чи праця – і дається визначення, що заробітна плата – це ціна, яка виплачується найманим працівникам за використання їхньої праці. Але це, на нашу думку, суто зовнішнє, поверхове трактування цієї категорії. Навіть у тих підручниках, де мовиться про людський капітал, він тлумачиться у дусі вартості робочої сили, як “втільена в людині здатність приносити дохід”. Таке трактування виходить із загального розуміння капіталу як “самозростаючої вартості”. Але ж тут йдеться про особливий капітал – людський. І зводити його до “інвестицій в людину” чи до “здатності приносити дохід” не можна. Як всяка категорія людський капітал – категорія конкретно-історична, вона виражає істотні причинно-наслідкові зв'язки і залежності не взагалі, а певної епохи, епохи переходу людства до постіндустріальної цивілізації. Народжений цією епохою новий фактор виробництва – інформація і знання – став основою переходу від людини економічної до людини творчої, що знайшло вияв в інтелектуалізації праці, зростанні ролі людини як носія знань, у підвищенні вимог до її вміння, освітньої і професійної підготовки, для перетворення знань на результати виробництва. Усе це дає підстави для висновку, що *заробітна плата – це форма відтворення і зростання людського капіталу*. Цей висновок має принципове значення. По-перше, і західні вчені, і вітчизняні, ігноруючи конкретно-історичний характер категорії “людський капітал”, по суті, ототожнюють його з вартістю товару робоча сила. І робоча сила має здатність створювати вартість більшу, ніж її власна вартість, а значить, приносити дохід, і людський капітал є здатністю приносити дохід. Насправді це категорії не тотожні, бо притаманні різним епохам і виражають різні рівні і характер суспільно-економічних відносин.

По-друге, якщо вони тотожні, тоді виходить, що робітники завжди отримували за свій “капітал” і ніякої експлуатації ніколи не було. Глибокі дослідження становища робітничого класу – це не відображення реальної дійсності, а вигадки дослідників. По-третє, реальна складність полягає в тому, що в розвинутих країнах з переходом до постіндустріального суспільства утвердилася категорія “людський капітал”, а в країнах, які залишаються на індустріальній стадії, цілком логічно, від-

бувається перехід від трудових відносин, що регулюються вартістю товару робоча сила, до трудових відносин на основі утвердження людського капіталу. В Україні прожитковий мінімум, встановлений державою, відображає вартість робочої сили. Тим більше, в нашій країні ще поширена бідність. Тому політика нашої держави спрямована на підвищення мінімального забезпечення, тобто реалізацію вартості робочої сили в заробітній платі, і нарощування людського капіталу як шляхом підвищення заробітної плати, так і особливо шляхом розвитку науки та освіти, охорони здоров'я, фізкультури і спорту, наукової і художньої самодіяльності тощо. Отже, для країн, що перебувають на індустріальній стадії, заробітна плата є не лише ціною праці найманих робітників, а й засобом зростання людського капіталу. Точне визначення будь-якої економічної категорії – це не лише потреба наукової досконалості, наукової точності і чіткості, а й практики. Якщо зарплата трактується як ціна праці, форма вартості робочої сили, то головна увага зосереджується на відтворенні здатності людини до праці. Коли ж мова йде про людський капітал, а це перш за все знання, то завдання полягає в тому, щоб забезпечити розвиток людини, збагачення її знаннями шляхом освіти, створення умов для розвитку її розумових і фізичних здібностей.

Функції заробітної плати

У підручниках з економіки першою функцією називається відтворювальна, яка забезпечує “розширене відтворення робочої сили”. Звертаємо увагу: “робочої сили”. У деяких підручниках ця функція викладена більш розгорнуто: заробітна плата виступає основним джерелом коштів на відтворення робочої сили, а отже, її параметри мають формуватися виходячи з вартісної концепції оцінки послуг робочої сили. Безперечно, це важлива умова розвитку економіки. Але цього недостатньо. “Відтворення робочої сили” – це лише одна якість людини, яка свідчить про її здатність до праці. У сучасних умовах, коли йдеться про людський розвиток, зростання людського потенціалу і, нарешті, про нарощування людського капіталу “відтворення робочої сили” стає лише часткою розвитку людини, її здібностей і талантів. Тому, на наше глибоке переконання, перша функція заробітної плати має бути такою: *забезпечення не тільки відтворення робочої сили, а й всебічного розвитку людини, її розумових і фізичних здібностей*. Цілком зрозуміло, що за наших умов, коли до кінця не розв'язані проблеми відтворення робочої сили, складно усвідомити, як це поєднується зі всебічним розвитком людини. Але і світовий, і вітчизняний досвід переконує, що розривати ці процеси неможливо, обмежувати розвиток людини лише “відтворенням робочої сили” згубно, що тільки всебічний розвиток людини примножує людський капітал і гарантує успіхи економічного й соціального розвитку суспільства.

Важливим є той факт, що дослідники, які на перше місце ставлять відтворювальну функцію, відчувають її певну обмеженість і змушені вводити ще одну функцію – соціальну. І хоча її суть бачать у здійсненні принципу однакової винагороди за однакоvu працю, усе ж сама назва засвідчує необхідність не лише відтворення

робочої сили, а й соціального розвитку, забезпечення прав і свобод громадян, соціальної справедливості у суспільстві.

Другу функцію називають *мотиваційною, або стимулятивною*. Ті вчені, які називають цю функцію стимулятивною, визначають її як таку, що забезпечує *мотивацію* максимальної віддачі зайнятих працівників, встановлюючи пряму залежність величини заробітної плати від результатів праці. Інші бачать у заробітній платі значний мотиваційний потенціал, який спонукає людину до активної трудової діяльності, більшої результативності праці. За таких умов, зауважують дослідники, заробітна плата є основною ланкою мотивації високоефективної праці, встановлення безпосередньої залежності заробітної плати від кількості та якості праці кожного працівника. Зрозуміло, що при різних назвах йдеться про один і той самий зміст цих понять. Тому обидві назви цієї функції однаково відображають її зміст.

Третя функція – *регульовальна*. Заробітна плата впливає на співвідношення попиту і пропозиції, формування персоналу підприємства, рівень його зайнятості й ефективності роботи, забезпечує диференціацію заробітної плати між галузями, секторами і сферами економіки.

Ці основні функції заробітної плати тісно взаємопов'язані, тому їх комплексне використання забезпечує науково обґрунтовану систему організації заробітної плати та її активний вплив на розвиток економіки і суспільства.

Організація заробітної плати

Це складна система, яка поєднує державне і договірне регулювання, з одного боку, з ринковим саморегулюванням, з другого. Держава створює законодавчі основи праці і її оплати, розробляє й укладає генеральну, галузеві і регіональні угоди, колективні договори на рівні підприємств, трудові договори з найманими працівниками.

Мінімальна заробітна плата – це основоположний елемент організації заробітної плати, встановлений державою розмір заробітної плати, нижче від якого не може проводитися оплата праці за фактично виконану найманим працівником повну місячну (денну, годинну) норму праці (робочого часу). Це настільки важливий елемент регулювання оплати праці і рівня життя, що Міжнародна організація праці своєю Конвенцією № 131 (1970 р.) визначила основні критерії мінімальної зарплати, які враховують, з одного боку, загальний стан і реальні можливості економіки країни, а з другого – потреби працівника та його сім'ї, виходячи із загального рівня заробітної плати в країні, соціальних виплат, рівня життя різних соціальних груп населення.

Найкращий варіант, коли мінімальна заробітна плата відповідає прожитковому мінімуму. Але, на жаль, трапилось так, що вона становила лише його частину. Ще одна обставина. У розвинутих країнах мінімальна заробітна плата встановлюється в розрахунку на годину праці. Вперше мінімальну заробітну плату запроваджено у США в 1938 р. у розмірі 0,25 дол. У 1950 р. вона становила 0,75 дол., у 1960 р. – 1; у 1970 р. – 1,6; у 1980 р. – 3,10; у 1990 р. – 3,8; у 2000 р. – 5,15 дол. Нині мінімальна зарплата у США становить 7,15 дол.; Канаді – 8,5; Франції – 10,3;

Ірландії – 10,03; Великобританії – понад 10; Новій Зеландії – 10,5 дол. США¹. В Україні мінімальна зарплата встановлюється в розрахунку на місяць.

Як бачимо з табл. 11.2, у роки економічного зростання швидко зростали і мінімальна зарплата, і прожитковий мінімум. У 2005 р. мінімальна зарплата досягла майже 3/4 прожиткового мінімуму. Це велике зрушення, але ситуація далека від нормальної. Зрозуміло, що й прожитковий мінімум не забезпечує нормальних умов відтворення робочої сили, а тим більше мінімальна заробітна плата, яка становить 73,3 % прожиткового мінімуму. Тому потрібні нові зусилля, щоб мінімальна заробітна плата відповідала прожитковому мінімуму, а прожитковий мінімум забезпечував нормальне відтворення робочої сили.

Таблиця цікава тим, що визначає питому вагу працівників, які одержують зарплату мінімального рівня, і тих, хто отримує зарплату у межах прожиткового мінімуму. Перших було найбільше у 2002 р. – 18,1 %. У наступні роки питома вага тих, хто отримував мінімальну зарплату, щорічно зменшувалася, хоч у 2005 р. дещо зросла. Питома вага тих, хто отримував зарплату у межах прожиткового мінімуму у 2001 р., становила 62,4 %, тобто майже 2/3 працюючих. Із року в рік цей показник зменшувався і в 2005 р. становив 26,5 %, хоча це теж немало.

Застосування мінімальної заробітної плати передбачає, що вона має забезпечувати мінімально необхідний рівень відтворення робочої сили; підвищення загального рівня оплати праці, виходячи з потреб зростання якості життя найменших працівників; протидію тенденції зниження величини реальної заробітної плати; узгодження соціально-економічної політики з динамікою економічного розвитку.

Таблиця 11.2

Заробітна плата та мінімальні соціальні гарантії (за станом на грудень)

Рік	Мінімальна заробітна плата, грн	Прожитковий мінімум для осіб працездатного віку, грн	Співвідношення мінімальної заробітної плати з прожитковим мінімумом для осіб працездатного віку, % (гр. 2 / гр. 3)·100	Питома вага осіб, які отримують заробітну плату у межах	
				її мінімального рівня, %	прожиткового мінімуму для осіб працездатного віку, %
1	2	3	4	5	6
2001	118	311,30	37,9	11,0	62,4
2002	165	365,00	45,2	18,1	60,2
2003	205	365,00	56,2	14,6	49,7
2004	237	386,73	61,3	8,5	35,8
2005	332	453,00	73,3	10,7	26,5

Джерело: *Либанова Э. Кому выгодно дешевая рабочая сила / Э. Либанова // Зеркало недели. – 2007. – 28 апр. – С. 10.*

¹ Statistical Abstract of the United States 2006 : The National Data Book. – Washington, DC : Claitor's Law Books and Publishing Division, 2006. – P. 430.

Розвиток економіки, збільшення обсягів виробництва і зміна його структури, тенденції на ринку праці, доходів та цін на споживчі товари зумовлюють необхідність регулярного перегляду розмірів мінімальної заробітної плати. Це потребує чіткого визначення термінів, критеріїв, методів і важелів її коригування.

Світовий досвід засвідчує, що коригування мінімальної заробітної плати має враховувати постійні зміни в динаміці цін і загальних доходів працівників з метою захисту окремих їх категорій, які мають найменший дохід. Це забезпечує стабільність тарифної системи у разі прямого або побічного впливу на неї мінімальної зарплати, зменшення ризику інфляційного тиску, пов'язаного із зростанням заробітної плати і цін. Досвід переконує, що чим коротший інтервал між строками перегляду розмірів мінімальної заробітної плати, тим вона повніше враховує чинники, які на неї впливають. Держава розробляє тарифну систему – сукупність нормативних матеріалів, за допомогою яких встановлюється рівень заробітної плати працівників залежно від кваліфікації (складності робіт) та умов праці. До основних елементів тарифної системи належать тарифні сітки, тарифні ставки, довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, посадові оклади, надбавки й доплати до заробітної плати.

Тарифна сітка – сукупність кваліфікаційних розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких встановлюється безпосередня залежність заробітної плати працівників від їхньої кваліфікації. Тарифний коефіцієнт характеризує співвідношення між тарифною ставкою першого розряду і наступними. Він визначає, наскільки тарифна ставка даного розряду перевищує тарифну ставку першого розряду, коефіцієнт якого беруть за одиницю. Параметри тарифної сітки конкретизуються колективним договором, який розробляється з урахуванням змісту генеральної, галузевої, регіональної угод і не може погіршувати гарантії працівникам, що закріплені в угодах. Діапазон тарифної сітки характеризує співвідношення тарифних коефіцієнтів найвищого і першого тарифного розрядів.

Тарифна ставка – виражений у грошовій формі абсолютний розмір заробітної плати за одиницю робочого часу (годину, день, місяць). На основі тарифної сітки і тарифної ставки робітника першого розряду розраховують тарифні ставки кожного наступного розряду. Тарифна ставка робітника першого розряду визначається колективним договором підприємства. При цьому враховуються:

- фінансові можливості підприємства на період дії колективного договору, що укладається;
- рівень середньої заробітної плати, що склався на підприємстві на кінець поточного року;
- оптимальна (прийнятна) за сучасного стану економіки підприємства частка тарифу у середній заробітній платі;
- державна, галузева і регіональна гарантії мінімальної заробітної плати.

Довідник кваліфікаційних характеристик професій – це систематизований за видами економічної діяльності збірник характеристик професій, що включені до класифікатора професій. За його допомогою встановлюються розряди робіт та робітників, визначається кваліфікаційний статус усіх категорій робітників. В діючому довіднику розділами класифікації професій є “керівники”, “фахівці”, “технічні

службовці”, “робітники”. Кваліфікаційна характеристика професії має розділи, які визначають завдання і обов’язки, необхідні знання, кваліфікаційні вимоги, спеціалізацію, приклади робіт.

Нормування праці. Кожний підприємець і підприємство намагаються якнайкраще організувати виробничий процес, організувати працю так, щоб ефективно використовувалися робочий час, техніка, сировина і т. ін. Лише за цих умов продукція вироблятиметься за суспільно необхідних витрат, а підприємець отримає жаданий прибуток. Нормування у широкому розумінні спрямоване на раціональне використання усіх виробничих ресурсів, у тому числі, і особливо, одиниці продукції. У цій системі чільне місце посідає нормування праці. Саме воно визначає міру праці, яка на практиці виступає у вигляді норми виробітку. Нормування праці є активним фактором підвищення продуктивності і основою оплати праці.

Досвід переконує, що фактично витрачений час може включати простої з різних причин, не обов’язкові перерви, зумовлені недбалістю або недостатньою кваліфікацією як виконавців, так і їхніх керівників. Тому мірою праці є не витрачений час, а виконана робота за сприятливих організаційно-технічних умов. Нормування праці виходить із раціональної організації праці і встановлює об’єктивно необхідні витрати робочого часу, рівно інтенсивні норми виробітку на основі раціоналізації трудових процесів, що виключає втрати робочого часу. Усе це робить нормування праці необхідним елементом організації виробництва та управління. Розвинуті країни (США, Великобританія, Швеція, Японія, Італія та ін.) не лише знижують вимоги до нормування праці, а й розширюють сферу його застосування, підвищують якість чинних норм праці. У нормуванні праці все ширше використовується електронно-обчислювальна техніка та розробка норм праці з допомогою мікроелементних нормативів.

Форми і системи заробітної плати

Основними формами заробітної плати є погодинна та відрядна, або поштучна. Як засвідчує сама назва, за погодинної оплати основою міри праці є відпрацьований робочий час; за відрядної, поштучної – кількість виготовленої продукції чи наданих послуг. Але це не значить, що погодинна оплата не враховує результатів виробництва, а відрядна – відпрацьованого часу. Адаже за почасової оплати поряд з нормою робочого часу визначаються обсяги робіт, які необхідно виконати за встановлений час. За відрядної оплати встановлюється кількість виробленої продукції за певний час.

Застосування форм заробітної плати визначається певними виробничими умовами. Відрядна форма дійова в умовах, коли є можливість: чітко визначити кількість вироблюваної продукції і використати технічно обґрунтовані норми виробітку; існує потреба у виробництві продукції понад встановлену норму і відсутній негативний вплив на якість продукції; дотримання технологічного режиму.

Погодинна оплата доцільна там, де потрібне не збільшення виробництва продукції, а, скажімо, ефективна робота обладнання. Наприклад, комплексно механізоване і автоматизоване виробництво. Виробництво кількості продукції визнача-

ється технологією виробництва. Від робітника залежить безперебійне й ефективне функціонування устаткування. Тут застосовується погодинна оплата з преміюванням за досягнення в ефективності роботи обладнання. Як бачимо, із зростанням технічного рівня виробництва перспективною є погодинна оплата з нормованими завданнями. Очевидно, це є причиною того, що в розвинутих країнах погодинною формою оплати праці охоплено три чверті усіх працюючих.

Форми заробітної плати доповнюються системами оплати праці, що дає можливість краще врахувати особливості виробництва і створити стимули плідної праці. Так, проста відрядна оплата, тобто поштучна, може бути поєднана з прогресивною системою оплати праці, за якої виконання норми виробітку оплачується по тарифу, а перевиконання – прогресивно зростаючими розцінками. Ця система називається відрядно-прогресивною. Поєднання відрядної оплати з преміюванням за досягнення певних показників є відрядно-преміальною системою оплати праці. І ми вже згадували погодинно-преміальну оплату. Наявність широкого кола систем заробітної плати дає змогу обирати з них ті, які найбільше відповідають умовам виробництва і найкращим чином забезпечують ефективну працю. Разом з тим системи преміювання виходять за межі форми заробітної плати і потребують особливого розгляду.

Системи преміювання

Преміювання як форма матеріального заохочення відзначається гнучкістю і ефективністю. Поряд з основною тарифною оплатою преміювання дає змогу визначати конкретні показники, особливо важливі для здійснення виробничого процесу, обґрунтувати умови, яких необхідно дотримуватись при досягненні певного показника і, нарешті, варіювати розмірами премії залежно від складності і важливості поставленого завдання. Для цього умови і показники преміювання поділяються на основні і додаткові. Основні – це ті показники, досягнення яких має вирішальне значення для виконання виробничої програми. Додаткові – менш значні, але необхідні, без досягнення яких теж неможливе повне і якісне виконання цієї програми. Головна вимога до цих показників полягає у тому, щоб вони виражали потреби виробництва, тобто були реальними і залежали від трудових зусиль окремих працівників, їхніх груп, бригад чи колективів. Важливо і те, щоб показники не суперечили один одному, щоб вони спрямовували зусилля працівників на досягнення певної мети. Наприклад, на підприємстві треба підвищити продуктивність праці і поліпшити якість продукції. Між цими показниками є суперечність. Щоб підвищити продуктивність праці, треба зменшити її витрати. А підвищення якості продукції потребує додаткових витрат. Розв'язати цю суперечність можна шляхом поєднання показника з умовами, тобто премія за перевиконання норм виробітку сплачується за умови якісного виконання робіт.

Дієвість преміальної системи потребує, щоб встановлені показники були спрямовані на поліпшення результатів діяльності порівняно з попереднім періодом, щоб це не був додаток до зарплати, а стимул руху вперед. Для цього адміністрацією разом з профспілковою організацією розробляється положення про премії, в якому детально обґрунтовуються показники, умови і розміри преміювання.

Дія механізму оплати праці. Система організації заробітної плати, як зазначалося, включає: тарифну систему (тарифна сітка, тарифна ставка, довідник кваліфікаційних характеристик професій), нормування праці, форми і системи заробітної плати, систему преміювання. Це не простий набір різних елементів, а система взаємопов'язаних елементів, які становлять цілісність. Але ця цілісність залежить як від досконалості складових, так і від їхньої узгодженості. Тому взаємодія усіх складових організації заробітної плати утворює механізм оплати праці, тобто механізм матеріального стимулювання. Щоб ця система елементів працювала як єдиний механізм, необхідна дія кожного елемента, а вся їх система має спонукати і окремих працівників, і їхні колективи (цехи та інші підрозділи) на досягнення підприємством високих кінцевих результатів.

Для цього необхідно, щоб у тарифній системі саме тарифна ставка в основному визначала заробіток, щоб питома вага тарифного заробітку у його загальній сумі становила приблизно три чверті заробітку, а решта – різні доплати. На практиці з розвитком виробництва, продуктивності праці питома вага тарифу знижується і заробіток складається з різних доплат. Це зумовлює розрив між мірою праці і мірою оплати, залежність оплати від результатів праці зменшується, оплата втрачає свою стимулятивну роль. Застосування “своїх” тарифних сіток у галузях і сферах виробництва порушує принцип рівності оплати за рівну працю у масштабах народного господарства, а також співвідношення диференціації заробітної плати і її відповідності реальним відмінностям у праці в різних галузях і сферах. Долається цей недолік розробкою і застосуванням єдиної тарифної сітки для різних галузей і сфер економіки. Безперечно, це складна проблема, але інтереси справи потребують її розв'язання, зокрема, шляхом запровадження гнучкої єдиної тарифної сітки і встановлення гнучких тарифних ставок. Для цього необхідне запровадження єдиного підходу до оцінки складності робіт та диференціації тарифних ставок у межах кожного розряду за кількома рівнями, можливості як підвищення, так і зниження тарифної ставки залежно від результатів праці, обґрунтування системи показників, якості і термінів виконання робіт, ініціативи, новаторства, професійного зростання, творчого підходу до виконання робіт і т. ін.

Нормування праці – це основа системи оплати. Якщо норма виробітку обґрунтована, то її виконання забезпечує оплату у вигляді тарифної ставки. Наприклад, якщо змінна тарифна ставка дорівнює 50 грн, а обґрунтована норма виробітку – 5 деталей, то розцінка за одну деталь дорівнює 10 грн. Якщо трапиться норма виробітку необґрунтована, занижена, наприклад, 3 деталі, то за діючої тарифної ставки ціна виробництва однієї деталі коштуватиме майже 17 грн, тобто набагато дорожче. Якщо такі норми будуть поширені, то це призведе до підвищення собівартості продукції і зниження рентабельності або навіть до збитковості виробництва. Тому нормування праці – це не лише основа оплати по праці, а й важливий фактор ефективності виробництва. Без науково обґрунтованих норм не можна встановити відповідність міри праці і міри оплати. На жаль, на більшості підприємств України нормування праці занедбано. Скорочено служби нормування й організації праці, послаблено роботу із зниження трудомісткості продукції. Усе це перебуває в глибокій суперечності з розвинутими країнами, де приділяється зна-

чна увага розвитку й удосконаленню цієї справи. Ринкова економіка, перспективи інтеграції до світової і європейської спільноти потребують істотного підвищення конкурентоспроможності нашої економіки, широкого запровадження прогресивних норм витрат уречевленої і живої праці, підвищення продуктивності праці і зниження як матеріало-, так і трудомісткості продукції, істотного підвищення ефективності економіки.

Нормування праці є однією з визначальних умов застосування форм і систем заробітної плати. Особливо це видно на прикладі відрядної, поштучної, форми заробітної плати. Обґрунтування норми виробітку, чітке визначення кількості деталей чи інших одиниць виробітку є гарантією обґрунтованості тарифної оплати праці, реального формування витрат праці, собівартості продукції підприємства. Зниження норм неминує зумовлює надмірне витрачання коштів на одиницю продукції, підвищення її собівартості і зменшення додаткового продукту – матеріальної основи прибутку. Застосування таких систем оплати праці, як відрядно-прогресивна передбачає оплату по тарифу у межах виконання норми, а перевиконання оплачується за прогресивно зростаючими розцінками. Застосування цієї системи потребує точного обґрунтування норм, що визначає межу, за якою відбувається перевиконання норм і починається прогресивна оплата. Якщо норма занижена, то прогресивна оплата певною мірою перетворюється на оплату норми виробітку і лише частково – на її перевиконання. Інакше кажучи, вона неповною мірою виконує своє призначення. Те саме відбувається з відрядно-преміальною системою. Ефективність погодинно-преміальної системи досягається тоді, коли працівник не просто відробляє робочий час, а й виконує чітко визначене нормативне завдання. Отже, без обґрунтованого нормування праці не може бути дійової системи оплати праці. На його основі і тарифна система, і форми, і системи заробітної плати виконують своє призначення, забезпечують стимули високопродуктивної роботи, відповідність міри праці мірі оплати. Складність цієї проблеми полягає не лише в досконалості елементів системи, а й у тому, що вона динамічна. Розвивається виробництво, впроваджується нова техніка і технологія, змінюється професійно-кваліфікаційний склад працівників. Тому вкрай важливо удосконалювати елементи системи, пристосовувати їх до нових умов і узгоджувати їх взаємодію. Адже за таких умов механізм оплати праці буде діяти як потужний стимул високопродуктивної роботи.

Номинальна і реальна заробітна плата. Номинальна заробітна плата – це грошова сума, яку одержує працівник за певний час роботи (годину, день, місяць), а реальна – це сума товарів і послуг, які працівник може придбати за свою грошову заробітну плату. Рух і взаємозв'язок номінальної і реальної заробітної плати в Україні наведено в табл. 11.3.

З таблиці добре видно, що співвідношення між номінальною і реальною заробітною платою може бути різним. Наприклад, у 1995 р. порівняно з попереднім роком, а це роки, коли давалася ознака інфляція, номінальна заробітна плата зростала більше ніж у 5 разів, а реальна – лише на 10,6 %. У 2000 р. індекс номінальної заробітної плати збільшився на 29,6 %, а індекс реальної заробітної плати знизився до 99,1 %. Отже, в період економічної кризи і наявності інфляційних процесів від-

Таблиця 11.3

Середньомісячна номінальна та реальна заробітна плата найманих працівників

Рік	Номінальна заробітна плата, грн	Відносно відповідного періоду попереднього року, %	
		Індекс номінальної заробітної плати	Індекс реальної заробітної плати
1995	73	514,2	110,6
2000	230	129,6	99,1
2001	311	135,2	119,3
2002	176	121,0	118,2
2003	462	122,8	115,2
2004	590	127,5	123,8
2005	806	136,7	120,3
2006	1 041	129,2	118,3
2007	1 351	129,7	112,5

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 407.

бувають різні, навіть протилежні зміни у русі цих форм заробітної плати. Ситуація істотно змінюється з переходом до економічного зростання. Починаючи з 2001 р., відбувається зростання і номінальної, і реальної заробітної плати, але співвідношення темпів зростання по роках істотно відрізняється. У 2001 р. номінальна заробітна плата зросла на 35,2 %, а реальна – на 19,3 %. Значний розрив мав місце у 2005–2007 рр. У 2002–2004 рр. темпи зростання були близькими, вони відрізнялись на кілька відсотків. Ця різниця визначається значною мірою зростанням цін, що неминуче зменшує приріст реальної заробітної плати. Тому найкращим варіантом є зростання номінальної заробітної плати за стабільності цін або помірних їх змін, що зумовляє зростання реальної заробітної плати. Застосовують індексацію, тобто підвищення номінальної заробітної плати на рівень підвищення цін (інфляції), що дає змогу підтримувати реальну заробітну плату на досягнутому рівні, не допускаючи її зниження.

11.3. ЗАРОБІТНА ПЛАТА І ВІДТВОРЮВАЛЬНІ ПРОПОРЦІЇ

Зростання продуктивності праці і ВВП є основою підвищення заробітної плати, а рівень продуктивності праці і ВВП визначають рівень заробітної плати.

Реалістична оцінка продуктивності праці потребує використання міжнародних порівнянь. Спеціалісти вважають, що і в цьому плані показники виробництва ВВП на душу населення за паритетами купівельної спроможності є надійною основою цих порівнянь. Звичайно, тут потрібний показник ВВП не на душу населення, а на одного працюючого. Але вважається, що відмінність між цими показниками порівняно невелика, в межах 10 %. Тому, застосовуючи показник ВВП на душу на-

селення за паритетами, можна здійснити це порівняння. У 2005 р. душовий ВВП становив в Україні лише 25 % відносно 25 країн ЄС. Це визначило рівень оплати праці. Співвідношення між темпами зростання ВВП і заробітної плати – важлива відтворювальна пропорція, яка стосується мікро- і макрорівня, вона є важливим методом регулювання співвідношення між виробництвом, споживанням і нагромадженням. На рівні підприємства ця взаємодія дає змогу встановити раціональне співвідношення між збільшенням виробництва продукції і тією її часткою, яка через заробітну плату спрямовується на задоволення потреб працюючих та їхніх сімей. І навіть якщо підприємство виробляє продукцію не для особистого споживання, для підприємства важливо знати, яку величину вартості створив робітник і яку частину цієї вартості становить оплата його праці. Ще більш важливого значення випереджальне зростання ВВП порівняно із заробітною платою набуло на макрорівні. Воно регулює співвідношення у зростанні оплати праці і прибутку, виробництва і споживання, споживання і нагромадження.

Недооцінка співвідношення у зростанні ВВП і заробітної плати стала однією з причин деформації відтворювального процесу, передусім диспропорції у зростанні заробітної плати і валового прибутку.

Як відомо, оплата праці і прибуток – це дві основні форми доданої вартості. З табл. 11.4 бачимо, що ці дві складові становили від 87,8 у 2002 р. до 89,8 % загального обсягу ВВП у 2004 р. Тому збільшення оплати праці зумовлює зменшення прибутку.

Протягом 1998–2007 рр. співвідношення між оплатою праці і валовим прибутком коливалося. У 1998–1999 рр. перевищення оплати праці над валовим прибутком було значним. У 1998 р. воно становило 15,4 %. У 2000–2004 рр. це співвідношення вирівнялося, але в наступні роки проявилася, відверто кажучи, тенденція явного перевищення оплати праці над валовим прибутком. У 2005 р. воно дорівнювало 10,9 %, у 2006 р. – 12,3, у 2007 р. – 9,8 %. Але ці процеси відбувались у докризовий час. З наступом кризи ситуація загострюється. Якщо у 2008 р. частка оплати праці перевищувала частку валового прибутку, змішаного доходу, як і у попередні роки, на 10,5 %, то у 2009 р. з розгортанням кризи диспропорція у розподілі ВВП значно збільшилася. У першому кварталі цього ж року частка оплати праці досягла 53,8 %, що на 23,2 % більше частки валового прибутку, змішаного доходу. Інакше кажучи, тенденція, яка мала місце до початку кризи, з її поглибленням

Таблиця 11.4

Співвідношення у русі оплати праці і валового прибутку, змішаного доходу, % ВВП

Показник	1998	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Оплата праці найманих робітників	48,1	44,3	42,3	45,7	45,7	45,6	49,1	49,4	48,8
Валовий прибуток, змішаний дохід	32,7	38,1	40,9	42,1	43,0	44,2	38,2	37,1	39,0

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 34.

набула загрозового характеру. Вона сприяла, по суті, штучному зростанню споживчого попиту в умовах спаду виробництва, що стало підґрунтям зростання цін, посилення інфляційних процесів, обезцінення національної валюти. Водночас зменшення частки валового прибутку неминуче викликало зменшення нагромадження капіталу, обмеження державних капіталовкладень, а значить, уповільнення розширеного відтворення. Це не просто слова, а реальні процеси, які підтверджуються статистичними даними.

Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств і валове нагромадження основного капіталу – теж дві основні складові ВВП, які характеризують його використання. Легко пересвідчитися, що на них припадає основна частка ВВП (у 2008 р. – 87,9 %). З табл. 11.5 випливає, що у роки економічного зростання відбувалося збільшення частки ВВП, яка становить кінцеві споживчі витрати, і валового нагромадження основного капіталу. До 2003 р. питома вага кінцевих споживчих витрат домогосподарств і валового нагромадження була сталою, у 2004 р. кінцеві споживчі витрати дещо знижуються, а валове нагромадження зростає. Починаючи з 2005 р., відбувається зростання першого і другого. Але якщо кінцеві споживчі витрати у тому ж 2009 р. перевищували рівень 2005 р. на 14,8 %, то валове нагромадження основного капіталу впало до 17 %, тобто на 10,2 % порівняно з 2008 р.

Виникає питання: чому оплата праці зростає швидше прибутку? Чому частка прибутку, який є джерелом розширеного відтворення, зменшується? Чому кінцеві споживчі витрати домогосподарств зростають навіть у період кризи, а валове нагромадження основного капіталу буквально падає у цей же період. Адже оновлення основного капіталу є матеріальною основою виходу із кризи.

Цілком зрозуміло, що керівництво держави виходило з того, щоб забезпечити і в умовах кризи досягнутий рівень життя. Але, на жаль, ця благородна мета, як відзначають спеціалісти, “негативно позначається на нагромадженні ресурсів для майбутнього розвитку”¹, тобто підтримується сьогодишній рівень споживання ціною майбутнього. Це, безперечно, дуже велика плата.

Таблиця 11.5

Структура ВВП за категоріями кінцевого використання, %

Показник	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	І кв. 2009
Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств	54,7	54,3	55,0	55,1	54,7	52,3	57,2	58,7	58,7	60,7	72,0
Валове нагромадження основного капіталу	19,3	19,7	19,7	19,2	20,6	22,6	22,0	24,6	27,5	27,2	17,0

Розраховано за: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2008. – С. 34; Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – К., 2009. – С. 22.

¹ Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – С. 21.

Однією з головних економічних причин цих негативних явищ є недооцінка дотримання такої важливої макроекономічної пропорції, як співвідношення між рівнем оплати праці та валовим прибутком / змішаним доходом, ігнорування показника продуктивності праці.

На жаль, трапилося так, що 1993 р. був останнім роком, за підсумками якого визначався показник продуктивності праці. І вже протягом останніх 14 років цей важливий макроекономічний показник не обчислюється. Оскільки немає об'єктивної основи, роль якої виконував показник зростання продуктивності праці, то створюються умови для свавільного зростання заробітної плати.

Спеціалісти вважають, що нині існують усі можливості, щоб розраховувати і використовувати цей показник. Система національних рахунків і її головний показник ВВП, віднесений до загальної чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві, тобто у сфері матеріального виробництва і сфері послуг, дає чітке уявлення про продуктивність праці. Поряд з ВВП у ринковій економіці існує показник випуску продукції (товарів і послуг), який включає ВВП і проміжне споживання, тобто матеріальні витрати. Продуктивність праці можна розраховувати і за цим показником, але спеціалісти віддають перевагу розрахункам на базі ВВП¹.

Розрахунки продуктивності праці на основі ВВП і випуску продукції дали результати, які істотно відрізняються (табл. 11.6). Так, у 2006 р. порівняно з 1990 р. продуктивність праці, обчислена на основі ВВП, становила 82,5 %, а на основі випуску продукції – 114,7 %, тобто набагато більше. На думку спеціалістів, показник за ВВП викликає більше довіри, тому що вписується в низку показників цього пе-

Таблиця 11.6

Динаміка продуктивності праці та її компонентів (1990 р. – 100 %)

Рік	ВВП, %	Випуск продукції, %	Кількість працюючих		Продуктивність праці, %	
			тис. осіб	%	обчислена на основі ВВП	обчислена на основі випуску продукції
1995	47,8	55,8	23 725,5	93,3	51,2	59,8
2000	43,2	52,9	20 175,0	79,4	54,4	71,5
2001	47,2	58,5	19 971,5	78,6	60,1	74,5
2002	49,7	65,2	20 091,2	79,0	62,9	82,5
2003	54,5	72,5	20 163,3	79,3	68,7	91,4
2004	61,1	83,1	20 295,7	79,8	76,5	104,1
2005	62,7	86,8	20 680,0	81,4	77,1	106,7
2006	67,3	93,6	20 730,4	81,6	82,5	114,7
2006 до 2000	155,8	176,9	–	102,8	151,7	160,4

Джерело: Ревенко А. Забута продуктивність праці / А. Ревенко // Дзеркало тижня. – 2008. – 15 берез. – С. 7.

¹ Ревенко А. Забута продуктивність праці / А. Ревенко // Дзеркало тижня. – 2008. – 15 берез. – С. 7.

ріоду. Так, ВВП у 2006 р. порівняно з 1990 р. становив 67,3 %, чисельність працюючих – 81,6 %. Співвідношення між цими показниками, коли питома вага працюючих була більшою порівняно з обсягами ВВП, підтверджує, що зниження якості робочої сили шляхом зменшення кваліфікованих і збільшення некваліфікованих працівників призвело до зниження продуктивності праці. Що стосується розрахунку продуктивності праці на основі випуску продукції, то і сам обсяг продукції становив вищий рівень у 2006 р. порівняно з 1990 р., а продуктивність праці була ще більш високою. Думка про те, що показник випуску продукції істотно завищується шляхом повторного розрахунку, є доволі переконливою.

У роки економічного зростання стійкою була тенденція підвищення номінальної заробітної плати (табл. 11.7). За 2000–2008 рр. вона зросла майже у 8 разів. Річні темпи приросту становили не менше 21 %, а впродовж 2001, 2005, 2008 р. досягали 34–36 %.

У сучасних умовах господарювання виробництво ВВП на одного працюючого є і показником продуктивності праці, і визначальним фактором зростання заробітної плати.

Таблиця 11.7

Динаміка заробітної плати за видами економічної діяльності, грн

Вид економічної діяльності	2000	2008	Приріст за 2000–2008 рр.	Серпень 2009 р.	Приріст порівняно з серпнем 2008 р.
Сільське господарство, мисливство	111	1 076	965	1 301	27
Промисловість	302	2 017	1 715	2 156	–1
Будівництво	260	1 832	1 572	1 589	–479
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових приладів	226	1 514	1 288	1 575	2
Діяльність готелів та ресторанів	178	1 221	1 043	1 285	13
Діяльність транспорту та зв'язку	336	2 207	1 871	2 416	98
Фінансова діяльність	560	3 747	3 187	4 033	81
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	278	2 085	1 807	2 191	44
Державне управління	335	2 581	2 246	2 739	–26
Освіта	156	1 448	1 292	1 501	940
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	138	1 177	1 039	1 333	174
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури і спорту	162	1 511	1 349	1 796	320
Усього	230	1 806	1 576	1 919	47

Джерело: дані Держкомстату України.

Однією з головних проблем у галузі заробітної плати є надмірна диференціація оплати праці. В умовах економічного зростання вона лише поглиблювалася. Адже найбільший приріст зарплати відбувався у тих видах діяльності, де вона найвища, а саме – у фінансовій діяльності, державному управлінні. Водночас у сільському господарстві, охороні здоров'я та освіті вона була дуже низькою (965, 1039 і 1292 грн відповідно).

Криза відчутно вплинула на зменшення заробітної плати у будівництві (на 479 грн), державному управлінні (на 26 грн). На підприємствах інших видів економічної діяльності відбулося зростання заробітної плати, особливо у соціальній сфері. Але розрив у рівні оплати праці залишається істотним. Якщо у сфері фінансової діяльності вона становить 4033 грн, а в сфері державного управління – 2739 грн, то у сільському господарстві – 1301, у галузі охорони здоров'я та соціальної допомоги – 1339, у сфері освіти – 1501 грн. Неважко помітити, що заробітна плата у фінансовій сфері перевищує зарплату у сільському господарстві та в охороні здоров'я і соціальній допомозі більше ніж втричі, а в освіті – більше ніж у 2,6 раза. Тому надмірна, необґрунтована диференціація заробітної плати, за якої галузі, де зосереджена високоосвічена, висококваліфікована праця, значно відстають у рівні оплати, має бути подолана. Багато говориться і пишеться про суспільство знань, про роль освіти і науки у його становленні, і в той же час праця у цих галузях винагороджується низько, що суперечить як характеру праці у цих галузях, так і їхній ролі у формуванні суспільства майбутнього.

11.4. РІВЕНЬ ЖИТТЯ

Поняття рівня життя

Це поняття характеризує ступінь задоволення потреб людини, стан умов її життєдіяльності, розвитку її розумових і фізичних здібностей. У рівні життя знаходить вияв якість життя економічних регіонів і країни в цілому. Рівень життя – поняття конкретно-історичне, воно відбиває стан життєдіяльності людини на кожному етапі розвитку суспільства і тенденції його змін. У сучасних умовах, коли відбувається перехід на постіндустріальну стадію цивілізації, зростає роль людини, на місце людини економічної, фактора виробництва приходить людина творча, людина – особистість з широким колом не лише матеріальних, а й інтелектуальних, духовних, культурних інтересів. Все це змінює умови життєдіяльності людей і потребує їх відображення у змісті поняття “рівень життя”. Якщо на нижчих етапах соціально-економічного розвитку переважали матеріальні фактори життя, то нині швидко зростають, особливо в розвинутих країнах, роль і значення нематеріальних форм і відносин. Перехід від панування матеріального виробництва до переважання сфери послуг, тобто глибокі зміни у виробництві, визначили зміни у споживанні. При зростанні ВВП за 1959–2001 рр. майже у 20 разів особисте споживання збільшилося відповідно у 22 рази. Утім, за значного збільшення витрат на товари широкого вжитку і на товари тривалого користування, їхня питома вага

у загальному споживанні зменшувалася. Водночас зростали витрати на послуги (у 32 рази), їхня питома із 39,9 % у 1959 р. зросла до 58,8 % у 2006 р. Тенденції розвитку виробництва і споживання характеризують зміни в умовах життєдіяльності і визначають зміни у змісті і структурі поняття “рівень життя”. Зростання частки і значення нематеріальних відносин і форм особливо відчутні у розвинутих країнах, які перейшли на нову стадію цивілізації. Країни, що залишаються на індустріальній стадії, пов’язані з пануванням матеріального виробництва, матеріальних інтересів і стимулів, хоча і в них проявляється тенденція до зростання ролі нематеріального виробництва, нематеріального багатства, нематеріальних інтересів і стимулів. Усе це означає, що зміст поняття “рівень життя” змінюється, стає іншим співвідношення матеріальних і нематеріальних складових на користь останніх, відбувається зростання їхніх ролі і значення при визначенні умов життєдіяльності людини.

Звідси випливає необхідність замість статичного підходу до переліку складових рівня життя та їхніх показників забезпечити динамічний підхід, який би враховував тенденції, що проявляються у реальному житті. Наприклад, дуже важливим є обсяг фонду життєвих засобів, тобто кількість споживчих благ (товарів і послуг), призначених для споживання. Але нескладно зрозуміти, що тут ми маємо справу фактично з матеріальним трактуванням цього фонду, хоча, як зазначалося, необхідний структурний підхід, де б розрізнялися товари широкого вжитку, товари довгострокового користування і послуги та зміна співвідношення між ними. Уже це дало б можливість відобразити зміни співвідношення між матеріальними і нематеріальними елементами.

Не можна погодитися з тим, що серед економічних характеристик праці як основи життя, розвитку суспільства береться один показник – зайнятість, хоч це надзвичайно важливий чинник, що визначає життя людини. Саме з працею пов’язані глибокі зміни у місці і ролі людини на виробництві і в суспільстві: це освіта (загальна середня, професійно-технічна, вища), охорона здоров’я, фізична культура і спорт. Це – отримання другої освіти, безперервне навчання протягом усього життя. Без широкої характеристики зростання освітнього і професійно-кваліфікаційного та культурного рівня людей цей показник (рівня життя) буде неповний і недосконалий.

Економічні фактори рівня життя мають доповнюватися демократизацією усього життя суспільства, забезпеченням послідовного здійснення прав і свобод людини, створенням умов для всебічного розвитку людини як особистості, для прояву ініціативи і творчості, новаторства, активної участі у громадсько-політичному і культурному житті. І це в умовах захисту прав на власність, безпеку життя, соціального забезпечення людини, сім’ї. Економічні, соціальні, політичні і культурні фактори визначення рівня життя глибоко взаємопов’язані. Тому думка деяких економістів про те, що економічна наука аналізує економічний бік поняття рівня життя, хибна. Справді, головну увагу вона має приділяти економічним проблемам, але не може ними обмежуватися. Адже в нашу епоху зростає роль нематеріальних, неекономічних форм і відносин. Тому залишати їх поза увагою не можна.

Визначення рівня життя

В економічній літературі рівень життя визначається трьома групами показників:

- *інтегральні*: реальні доходи на душу населення; реальна заробітна плата; дохід від вторинної зайнятості й реалізації продукції особистого підсобного господарства; дивіденди на акції, відсотки на внески населення; пенсії, стипендії, допомога;
- *натуральні*: рівень споживання; забезпеченість певними благами (продуктами харчування, одягом, послугами, у тому числі освіти, медичного страхування тощо);
- *вартісні*: витрати на придбані товари і послуги, а також грошова оцінка споживчих благ власного виробництва (від особистого підсобного господарства).

Як бачимо, усі показники важливі і можуть дати оцінку рівня життя або цінну інформацію. Однак вони обмежуються економічною складовою рівня життя. Поряд з економічними важливі й соціальні показники: охорона здоров'я, зайнятість, демографічні, житлові умови, стан довкілля, освіти і культури та соціально-політичної атмосфери. Рівень життя не обмежується виключно матеріальними умовами життя, він визначається і суспільно-політичними, соціально-правовими, інтелектуально-культурними, природно-кліматичними та історичними факторами. Розширення кола показників шляхом залучення значної кількості сфер життєдіяльності людини наближає нас до більш-менш повного оцінювання рівня життя населення. Проте цей процес складний, і необхідні нові зусилля з інтеграції цієї багатоманітності показників. Орієнтиром, напевно, може бути розробка й обчислення індексу людського розвитку, здійсненого під егідою ООН. Це зведений показник розвитку людського потенціалу. Він увійшов у світову практику і відіграє важливу роль у політиці держав світу. Базується цей індекс на трьох показниках: індексі тривалості життя, тобто відбиває зміни середньої тривалості життя; індексі рівня освіченості, відображає зміни у грамотності дорослого населення та частки осіб, які навчаються у початкових, середніх і вищих навчальних закладах; індексі скоригованого реального ВВП на душу населення. Спочатку розраховується індекс грамотності дорослого населення та індекс сукупної спільної частки осіб, які навчаються. Потім ці два індекси зводяться до єдиного індексу освіти, в якому дві третини належить індексу грамотності дорослого населення і одна третина – сукупній спільній частці осіб, які навчаються. Індекс ВВП розраховується з урахуванням скороченого показника ВВП на душу населення (ПКС у дол. США).

Індекс людського розвитку (ІЛР) є середнім арифметичним трьох індексів і розраховується за формулою:

$$ІЛР = \frac{I_{\text{життя}} + I_{\text{осв.}} + I_{\text{ВВП}}}{3},$$

де $I_{\text{життя}}$ – індекс тривалості життя; $I_{\text{осв.}}$ – індекс рівня освіченості; $I_{\text{ВВП}}$ – індекс скоригованого реального ВВП на душу населення.

Таблиця 11.8 свідчить, що в Україні був високий показник частки грамотного населення, який дедалі збільшувався й у 2005 р. становив 99,4 %. Сукупна частка учнів також зростала й у зазначеному році досягла 86,5 %. Складніша ситуація з рухом ВВП – основного показника економічного і соціального розвитку. Він лише у 2005 р. перевищив рівень 1992 р. І найгіршими є справи із середньою очікуваною тривалістю життя. У 1992 р. вона дорівнювала 69,1 років, а у 2005 р. – 67,7 років. Неоднаковий рух наведених індексів призвів до того, що Україна, яка у 1992 р. посідала 45-те місце серед 162 країн, у ході довголітньої кризи втратила свої позиції: 1994 р. – 80-те місце, 1995 р. – 95-те, 1996 р. – 102-ге місце. У наступні роки рейтинг підвищився: у 1999 р. – 74-те місце серед 174 країн, а у 2000 р. – 80-те місце. У роки економічного зростання він знову підвищився і в 2005 р. становив 76-те місце серед 177 країн.

Коливання і навіть негативні явища потребують порівняння України передусім з розвинутими країнами, аби визначити глибину проблем і заходи, які б забезпечили істотне поліпшення рівня життя населення.

Із табл. 11.9 бачимо, що в розвинутих країнах очікувана тривалість життя коливається від 77,9 років у США до 82,3 років у Японії. Україна з показником 67,7 років дуже відстає від усіх перелічених країн, у більшості з яких цей показник перевищує 80 років. Як не дивно, але навіть по валовому сукупному коефіцієнту охоплення навчанням Україна, хоча й перевищує ці показники у Швейцарії та Японії, усе ж істотно поступається багатьом країнам, де охоплено навчанням від 93,3 % у США та Великобританії до більше 99 % у Норвегії та Канаді й навіть 101 % у Фінляндії.

Особливо гострою є ситуація з показником виробництва ВВП на одну особу. У розвинутих країнах цей показник коливається від 28,5 тис. дол. США в Італії до 41,8 тис. дол. у США та 41,4 тис. дол. – у Норвегії. Це означає, що Україна відстає від розвинутих країн від 4 разів порівняно з Італією до майже 8 разів порівняно із США і Норвегією. Розрив надзвичайно великий. Китай встановив рекорд, коли за 10 років зміг подвоїти виробництво ВВП на душу населення. Цілком зрозуміло, наскільки серйозною є проблема наближення до розвинутих країн за цим показником.

Рівень життя як широка за своїм змістом категорія передбачає і наявність різноманітних джерел, які слугують задоволенню всієї багатоманітності потреб людини, сім'ї.

Із табл. 11.10 бачимо, що оплата праці відіграє визначну роль у формуванні сукупного доходу домогосподарств. Її питома вага зростає. Якщо у 1999 р. її частка дорівнювала 35,1 %, то подальше її зростання визначило, що на оплату праці у 2007–2008 рр. припадало більше половини сукупного доходу – відповідно 52,5 і 52,4 %. Тенденцію до зростання виявив і такий дохід домогосподарств, як пенсія. Із 15,2 % сукупного доходу в 1999 р. частка пенсій підвищилась у 2005 р. до 22,9 %, а потім трохи знизилась і становила 21,9 %, тобто забезпечувала більше п'ятої частини сукупного доходу домогосподарства. Важливо і те, що на фоні зростання ролі оплати праці і пенсій відбувається зменшення доходів від особистого підсобного господарства. Його частка із 27,6 % у 1999 р. зменшувалась і у 2007 р. становила 8,6 %, а у 2008 р. ще менше – 7,6 %. Усе це дає підставу для висновку, що структура доходів домогосподарств поліпшується.

Таблиця 11.8

Значення основних індикаторів людського розвитку в Україні

Показник	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2005
Середня очікувана тривалість життя, років	69,1	68,4	67,7	66,9	67,1	67,1	67,4	68,1	68,1	69,2	67,7
Частка грамотного дорослого населення, %	98,5	98,5	98,6	98,6	98,7	98,7	98,7	99,6	99,6	99,6	99,4
Сукупна частка учнів серед населення відповідного віку, %	73,7	72,5	72,4	72,7	73,4	74,1	74,9	76,9	77,3	81	86,5
ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності), дол. США	5 921	5 192	4 097	3 734	3 406	3 295	3 194	3 458	3 816	4 350	6 848
Індекс тривалості життя	0,74	0,72	0,71	0,70	0,70	0,70	0,71	0,72	0,72	0,74	0,71
Індекс рівня освіченості	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,91	0,91	0,92	0,92	0,93	0,95
Індекс скоригованого реального ВВП на душу населення	0,68	0,66	0,62	0,6	0,59	0,58	0,58	0,59	0,61	0,63	0,71
Індекс людського розвитку (ІЛР)	0,773	0,76	0,744	0,734	0,731	0,73	0,731	0,742	0,748	0,766	0,788
Рейтинг України за ІЛР / кількість країн	45/162	54/162	80/174	95/174	102/174	91/174	78/174	74/174	80/174	75/175	76/177

Джерело: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdrstats.undp.org/en/countries/data_sheets/cty_ds_UKR.html.

Таблиця 11.9
Індикатор людського розвитку в Україні та ряді передових країн глобального рейтингу

Країна	Інтегральний показник		Очікувана тривалість життя, років	Валовий сукупний коефіцієнт охоплення навчанням, %	ВВП на одну особу, дол. США (за ПКС)	Різниця між рангами за індексом ВВП та індексом людського розвитку
	Індекс	Ранг				
Норвегія	0,968	2	81,5	99,2	41 420	1
Канада	0,961	4	80,3	99,2	33 375	6
Швеція	0,956	6	80,5	95,3	32 525	7
Швейцарія	0,955	7	84,3	85,7	35 363	-1
Японія	0,953	8	82,3	85,9	31 267	9
Франція	0,952	10	80,2	96,5	30 386	8
Фінляндія	0,952	11	78,8	101,0	32 153	3
США	0,951	12	77,9	93,3	41 890	-10
Іспанія	0,949	13	80,5	98,0	27 169	11
Австрія	0,948	15	79,4	91,9	33 700	-6
Великобританія	0,946	18	79,0	93,0	33 238	-5
Італія	0,941	20	80,3	90,6	28 529	1
Україна	0,788	76	67,7	86,5	6 848	9

Джерело: Human Development Report 2000/2008 / UNDP. – P. 229–230.

Таблиця 11.10

Структура сукупного доходу домогосподарств

Показник	1999	2001	2003	2005	2007	2008
Оплата праці	35,1	42,5	46,9	48,1	52,5	52,4
Доходи від особистого підсобного господарства	27,6	19,3	15,5	11,1	8,6	7,6
Пенсії	15,2	17,0	17,2	22,9	21,4	21,9
Соціальні допомоги, усього	6,4	5,1	4,5	3,4	3,8	3,4
з них:						
субсидії	2,1	1,5	0,5	0,1	0,1	0,1
пільги	2,7	1,9	2,1	1,2	1,2	1,1
допомоги з безробіття	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2
допомога на дітей (одноразова у зв'язку з народженням дитини, допомога сім'ям, які виховують дітей до 16 (18) років, інші види допомоги)	0,3	0,3	0,5	1,0	1,3	1,2
допомога малозабезпеченим сім'ям	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1
інші види допомоги (у зв'язку з припиненням роботи по вагітності та пологах, чорнобильська, від місцевої влади тощо)	0,7	0,8	0,5	0,4	0,5	0,7
Інші доходи (від власності, підприємництва, допомога від родичів та знайомих тощо)	15,7	16,1	15,9	14,5	13,7	14,7
Загальний дохід	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – С. 283–284.

Висока питома вага оплати праці в сукупному доході домогосподарств – це дуже важливий показник. Але його значення було б ще більшим за високого рівня оплати праці. На жаль, у цьому питанні Україна відстає не лише від розвинутих країн, а й від своїх сусідів.

Україна, як ні одна зі згаданих країн, пережила довготривалу, десятилітню, тяжку кризу. Обсяг ВВП у 2000 р. становив лише 43,2 % рівня 1990 р. Втрати були такими тяжкими, що зубожіння охопило широкі верстви населення. Це визначило, що у 2005 р. Україна виробляла на одного працюючого порівняно з Словенією лише 11,2 %, Чехією – 15,4, Естонією – 18,6, Польщею – 18,7 %, тобто менше однієї п'ятої, а щодо Словенії – то майже 1/10. Трохи краще співвідношення з Болгарією (44,7 %), але й тут менше половини. Такий рівень виробництва ВВП на одного працюючого зумовив істотне відставання України за рівнем оплати праці. У 2005 р. відносно Словенії оплата праці в Україні становила 10,9 %, Чехії – 19,7, Естонії – 24,4 і Польщі – 21,3 % (табл. 11.11).

Порівняно з Румунією оплата праці в Україні дорівнювала 47,7%, а з Болгарією – 75,9 %. Цілковито зрозуміло, що великий розрив у рівнях оплати праці, значне її перевищення у ряді країн-сусідів не може не викликати занепокоєння.

Таблиця 11.11

**Рівень ВВП на одного працюючого й оплати праці в Україні
порівняно з окремими країнами Європи, %**

Країна	Рівень ВВП на одного працюючого			Рівень оплати праці		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Болгарія	39,2	44,7	–	59,3	75,9	90,6
Латвія	23,9	26,2	–	28,3	36,0	38,1
Литва	20,8	23,2	–	26,7	33,8	37,8
Польща	18,3	18,7	–	17,8	21,3	25,7
Румунія	41,1	37,2	–	44,1	47,7	50,3
Словенія	9,2	11,2	–	7,9	10,9	13,5
Чехія	14,1	15,4	–	15,8	19,7	23,0
Естонія	17,0	18,6	–	19,1	24,4	27,6

Джерело: *Либанова Э. Кому выгодно дешевая рабочая сила / Э. Либанова // Зеркало недели. – 2007. – 28 апр. – С. 10.*

За низького рівня оплати праці в її організації є значні вади. Як відомо, заробітна плата – не лише джерело доходів. Вона є потужним стимулюючим фактором зростання якості і підвищення продуктивності праці. Але цю активну роль вона може виконувати за умови чіткої її організації, послідовного здійснення принципу рівної оплати за рівну працю. Аналіз регіональних відмінностей в оплаті праці свідчить, що у нас утворився значний розрив між рівнями оплати праці у різних областях України. За підсумками 2006 р. в 20 із 27 регіонів країни середня заробітна плата була нижче 1000 грн, а у Вінницькій, Волинській, Житомирській і Чернігівській областях – нижче 800 грн. Тим часом у мешканців Києва, Дніпропетровської і Донецької областей заробітна плата щодо регіонального прожиткового мінімуму становила відповідно 318, 218,8, 214,3 %¹. Зрозуміло, що в основу регіональних відмінностей в оплаті праці покладено перш за все особливості структури їхньої економіки. Водночас тут проявляється надмірна міжгалузева диференціація заробітної плати. Вона неминуче позначається на різниці цін, купівельній спроможності заробітної плати працівників бюджетної сфери. Усе це ускладнює проблему забезпечення єдиних загальнодержавних стандартів рівня життя населення різних регіонів.

Можна вважати також парадоксальним становище, коли протягом тривалого часу існують відносно високі заробітні плати на державних підприємствах, які в умовах ринкової економіки є найменш ефективними. Так, співвідношення заробітної плати на державних підприємствах із зарплатами на приватних підприємствах характеризується такими даними: 1998 р. – 118,5 %; 1999 р. – 111,7; 2000 р. – 122,4; 2001 р. – 125,4; 2002 р. – 130,3; 2003 р. – 126,3; 2004 р. – 119; 2005 р. – 114,4 %².

¹ *Либанова Э. Кому выгодно дешевая рабочая сила / Э. Либанова // Зеркало недели. – 2007. – 28 апр. – С. 10.*

² Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2007. – С. 388.

Це дало підстави для висновку, що на приватних підприємствах існує практика виплати заробітної плати “у конвертах”.

Порушення в оплаті праці разом з низьким її рівнем визначають функціонування економіки України на основі дешевої робочої сили, унеможливають впровадження нових технологій і зумовлюють зростання некваліфікованої робочої сили. Разом все це призводить до зменшення чисельності кваліфікованих кадрів, що суперечить логіці розвитку сучасної економіки на основі прискорення науково-технічного прогресу та його використання. За цих умов кваліфіковані працівники змушені їхати за кордон і шукати добрих заробітків. Держава втрачає двічі: затрати на підготовку кваліфікованих робітників та інженерно-технічних працівників не дають віддачі; вони працюють на економіку інших країн, хоча наші підприємства, особливо передові, страждають від нестачі кваліфікованих кадрів.

Як вирватися з цього кола болючих проблем? З одного боку, має бути підсилена увага до технологічного оновлення виробництва, що актуалізує проблему залучення кваліфікованих кадрів у виробництво. З другого боку, зростання технічної озброєності праці забезпечить зростання продуктивності праці і підвищення на цій основі оплати праці. Механізм реалізації цих новацій, як вважають спеціалісти, можна задіяти шляхом підвищення мінімальної заробітної плати хоча б до рівня прожиткового мінімуму. Досвід переконує, що підвищення мінімальної заробітної плати зумовлює збільшення середнього рівня заробітної плати. Результат зростає, якщо здійснювати це багаторазово і поступово. Аналогічний результат досягається і за підвищення оплати праці у бюджетній сфері. Це викликає зміни і в інших секторах економіки, досягається поліпшення умов життя працівників та їхніх сімей, збільшується сума податкових надходжень до бюджету.

Поряд з оплатою праці значну роль відіграє соціальне забезпечення.

Соціальне забезпечення

За роки незалежності в Україні відмовилися від державного патерналізму, що сприяє формуванню системи соціального захисту, тобто соціального страхування і соціальної допомоги, розвивається адресна допомога. Якщо система соціального страхування існує на основі внесків роботодавців і працюючих громадян, то соціальна допомога і пільги фінансуються з державного бюджету. Загальні державні видатки на соціальний захист (соціальне забезпечення, охорона здоров'я, соціальне страхування, пенсійне забезпечення) становлять 26 % ВВП, що приблизно дорівнює показнику в країнах ЄС. У структурі видатків найбільшу частку становлять видатки, пов'язані з пенсійним забезпеченням осіб похилого віку. За 1999–2008 рр. питома вага пенсій зросла. Серед усіх видатків на соціальну допомогу найбільше зросла допомога на народження дітей. Відповідно до зростання ролі і значення соціального забезпечення формується система соціальних стандартів, серед яких ключову роль відіграє прожитковий мінімум. Саме він є основою встановлення мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення допомоги сім'ям з дітьми, з безробіття, а також стипендій та інших соціальних виплат. У період економічного зростання (2000–2009 рр.) розміри біль-

шості соціальних допомог наблизилися до рівня прожиткового мінімуму. Так, мінімальна заробітна плата становить 94 % прожиткового мінімуму, мінімальна допомога з безробіття – 75 %, мінімальна пенсія перевищує розмір прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Перевищує прожитковий мінімум допомога на дітей, які перебувають під опікою і піклуванням, на дітей-сиріт, дітей-інвалідів¹.

Дотримання соціальних стандартів передбачає таке співвідношення темпів зростання прожиткового мінімуму та індексу споживчих цін, яке б не зменшувало купівельної спроможності соціальної допомоги. Протягом 2001–2008 рр. зростання прожиткового мінімуму відповідало зростанню цін. Проте криза 2008–2009 рр. зумовила перевищення індексу споживчих цін над зростанням прожиткового мінімуму. Інфляція, здорожчання цін на продукти харчування, на житлово-комунальні послуги, на ліки, а також на інші товари і послуги обмежують не лише купівельну спроможність допомог, а й споживання людей, які ними користуються. Тому важливе завдання уряду – краще і повніше враховувати інфляційні процеси, точніше і вчасно їх відображати у змінах прожиткового мінімуму. Як вважають спеціалісти, є потреба в удосконаленні методики розрахунку прожиткового мінімуму. Хоча законом про прожитковий мінімум встановлено, що кожні 5 років слід переглядати набір товарів, які його формують, проте за останні 17 років істотних змін до цього набору не вносилося. Цілком зрозуміло, що треба негайно братись за цю роботу.

Створення і зростання соціального забезпечення вносить істотні зміни у структуру сукупного доходу домогосподарств України.

Важливим показником життєвого рівня населення є ступінь забезпеченості житлом. Хоча більшість домогосподарств мають окреме житло, проте його розмір не завжди відповідає необхідним нормам. Так, 10,2 % домогосподарств мають житлову площу менше 7,5 м² на одну особу, 30,7 % – від 7,5 до 13,65 м². Великою проблемою залишається забезпечення кожного члена сім'ї окремою кімнатою. Незважаючи на значне зростання житлового будівництва, відбувається зменшення кількості одержувачів житла. Якщо у 2001 р. чисельність людей, що отримали житло, складала 26,5 тис. осіб, то з року в рік їх кількість зменшується. У 2008 р. їх було лише 16 тис. осіб. І це при тому, що у цьому ж році у черзі на житло налічувалося 928,8 тис. осіб. Скільки ж треба часу, щоб розв'язати цю проблему?

До того ж сьогодні лише незначна кількість міського населення має можливість інвестувати власні кошти у будівництво житла. Низькі матеріальні можливості поглиблюються нерозвинутістю системи іпотечного кредитування. Нестача житла пов'язана також з його низькою якістю взагалі. Так, 72,2 % будинків і квартир побудовано у 70–80-х роках. Вони потребують капітального ремонту. Це становище погіршується тим, що дуже багато помешкань не мають комунальних зручностей (водогін, каналізація і т. ін.). У цьому плані особливо велика відмінність між містом і селом. У 2008 р. водогоном було обладнано 19,9 % сільських помешкань, що в 4 рази менше, ніж у містах. Централізованим газопостачанням об-

¹ Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – С. 279–282.

ладнано 82,4 % житла в містах, а в сільській місцевості цей показник у 2 рази менший і становить 43,2 %, ванну або душ у містах мають 80,3 % домогосподарств, що в 5,2 рази більше, ніж у селах. Домашній телефон мають 65,1 % міських домогосподарств, а в селі – лише 19,8 %¹. Отже, нестача житла для багатьох сімей обтяжується низькою якістю більшості житла, особливо на селі. Безсумнівно, це складна проблема, але вирішувати її вкрай важливо. Напевно, потрібна спеціальна державна програма будівництва соціального житла.

Розкриття основних джерел формування доходів населення дає змогу в узагальненому вигляді представити структуру доходів і витрат населення (рис. 11.1).

Існування такої структури джерел, поєднання оплати праці з соціальними виплатами дає можливість поєднати силу господарюючих суб'єктів з державною турботою про життя і розвиток людини, краще задовольняти її потреби. Як бачимо з наведеного графіка, на заробітну плату припадає 44 % загальної суми доходів. Але поряд з нею вирізняються соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, на їх частку припадає 37,5 %. Ці дві форми доходів становлять 81,5 % загальної суми доходів. Поряд з ними важливе місце займає прибуток та змішаний дохід (15,2 %). На доходи від власності припадає 3,3 % загальної суми доходів. Коли ми розпочинали аналіз доданої вартості, то бачили взаємозв'язок і взаємодію двох її частин – оплати праці і прибутку/змішаного доходу. Аналіз довів, що поряд з оплатою праці як основної форми доходів домогосподарств надзвичайно важливу роль відіграють соціальні допомоги та інші трансферти, які виконують функцію соціальної допомоги старим і малим. Оплата праці – головне джерело життя і розвитку людини, її сім'ї. Але разом з нею соціальні допомоги з боку держави задовольняють такі потреби, без яких неможливе ні нормальне життя, ні тим більше розвиток людини.

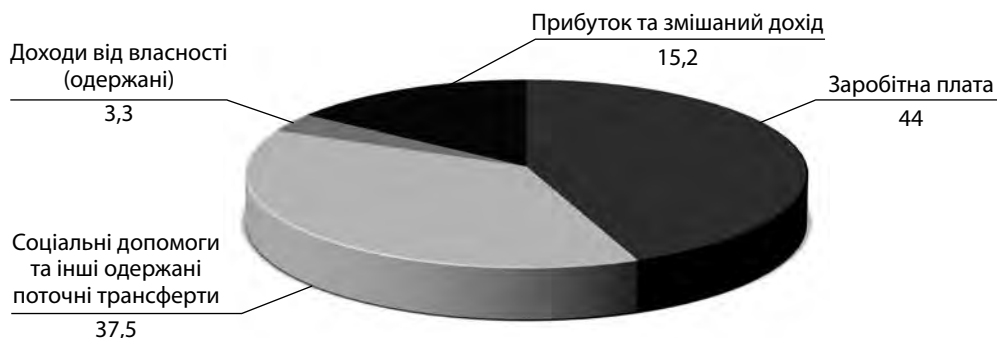


Рис. 11.1. Структура доходів населення у 2007 р., %

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 404.

¹ Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – С. 273–277.

Формування доходів, використання індивідуальних (оплата власної праці) та державних (суспільних) форм значною мірою визначає структуру витрат населення (рис. 11.2).

Як бачимо з рисунка, 82,9 % доходів витрачається на придбання товарів і послуг. Але справа ускладнюється тим, що, за оцінками спеціалістів, понад 60 % сукупних витрат домогосподарств становлять витрати на харчування. Високий рівень таких витрат свідчить про те, що харчування – це головна турбота людини і вона обмежує себе у задоволенні потреб, які пов'язані з її фізичним і розумовим зростанням. Зрозуміло, це стосується не всіх. Для розуміння глибини цього питання необхідно розглянути проблему відмінностей у рівні життя населення (табл. 11.12).

З наведеної таблиці зрозуміло, що Держкомстат України запровадив квінтільний коефіцієнт диференціації доходів населення, тобто розкриває співвідношення мінімального рівня доходів 20 % найбільше забезпеченого населення до максимального рівня доходів серед 20 % найменш забезпеченого населення. Якщо брати доходи у грошовому виразі, то цей коефіцієнт у 2001 р. досяг 3 разів, але за роки економічного зростання, хоча не надто відчутно, зменшився до 2,2 раза у 2007 р. За загальними доходами (не лише грошовими) диференціація була дещо меншою (2,5 раза у 2001 р.), але й вона зменшилася до 2 разів у 2007 р. Рівень співвідношення доходів 20 % найбільш і 20 % найменш забезпечених у грошових доходах досягав 6 разів, а у загальних – 4,4 раза. Вони знижувались і у 2007 р. становили відповідно 4,1 і 3,6 раза. Зміни квінтільного коефіцієнта зумовили те, що частка населення із середньодушовими доходами на місяць, нижчими прожиткового мінімуму у грошових доходах, зменшилась із 89 % у 2001 р. до 39,8 % у 2007 р. А за загальними доходами ця частка зменшилась із 83,3 % у 2002 р., коли вона була найбільшою, до 29,3 % у 2007 р. Отже, можна стверджувати, що диференціа-

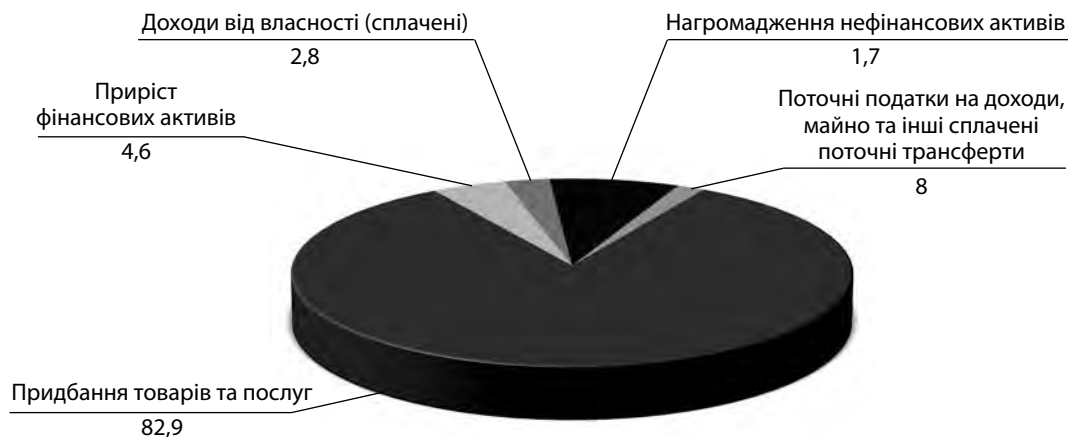


Рис. 11.2. Структура витрат і заощаджень населення у 2007 р., %

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 404.

Таблиця 11.12

Диференціація життєвого рівня населення

Рік	Квінтільний коефіцієнт диференціації доходів* населення		Співвідношення доходів** 20 % найбільш і 20 % найменш забезпеченого населення		Частка населення із середньодушовими доходами на місяць, нижчими прожиткового мінімуму***, %	
	грошових	загальних	грошових	загальних	грошових	загальних
2000	2,8	2,3	6,0	4,4	87,9	80,2
2001	3,0	2,5	6,0	4,6	89,0	82,7
2002	2,7	2,4	5,7	4,5	88,4	88,3
2003	2,7	2,3	5,7	4,4	83,4	76,2
2004	2,6	2,4	5,5	4,6	73,8	65,6
2005	2,6	2,4	5,5	4,6	64,0	55,3
2006	2,6	2,4	5,5	4,7	59,4	50,9
2007	2,2	2,0	4,1	3,6	39,8	29,3

* За матеріалами обстеження умов життя домогосподарств.

** У 2000–2006 рр. як критерії диференціації застосовувалися показники “грошові витрати” та “сукупні витрати”.

*** Прожитковий мінімум становив: у IV кв. 2000 р. – 270,1 грн; у 2001 р. – 311,3; у 2002, 2003 р. – 342; у IV кв. 2004 р. – 362, 23; у 2005 р. – 423; у IV кв. 2006 р. – 472; у IV кв. 2007 р. – 532 грн.

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2007. – С. 413.

ція населення за рівнем доходів залишається значною, але беззаперечним є факт наявності процесів зменшення розшарування населення за рівнем матеріальної забезпеченості. Сподівання покладаються на державу, яка вживатиме заходів щодо подолання надмірного, необґрунтованого розриву у рівнях доходів, створення такої системи оплати праці і соціального забезпечення, що розв'язуватиме проблеми вирівнювання рівнів життя населення і стимулюватиме високопродуктивну працю.

Водночас Україна має подолати бідність. За роки економічного зростання вже зроблено серйозні кроки по цьому шляху, хоча і тепер показник бідності коливається у межах 26–28 %.

Політика подолання бідності, яка здійснюється з 2001 р., не вирішила дві основні проблеми: зменшення бідності серед домогосподарств з дітьми та серед сільського населення. За критерієм прожиткового мінімуму становище в домогосподарствах з дітьми щороку поліпшується. Ситуація із сільською бідністю з року в рік загострюється.

Експерти ООН вважають, що бідність – це не лише нестача грошей, а й умови життя – не працює водогін і якість питної води потребує поліпшення, народжуються діти у несприятливому середовищі, серед ВІЧ-інфікованих. Для подолання бідності потрібні реформи, розвиток інфраструктури (опалення, дороги, приватний сектор і т. ін.). За підрахунками експертів ООН, для розв'язання цієї проблеми в Україні необхідно 100 млрд дол. США.

Розв'язанню проблеми бідності та істотному підвищенню рівня життя населення має слугувати поєднання зростання заробітної плати із збільшенням соціальних виплат, а саме розвиток додаткового пенсійного забезпечення шляхом накопичення громадянами коштів для цього, системи медичного страхування і надання пільгових кредитів на сплату навчання дітей і внуків тощо. Досвід багатьох країн світу доводить, що поєднання заробітної плати із соціальними виплатами і пільгами дає змогу забезпечити матеріальні стимули до праці і найбільш раціональним способом задовольнити ті потреби людини, які активно впливають на умови її життя і розвитку.

У розв'язанні цих проблем мають взяти участь не лише держава, а й підприємці, профспілки, місцеві органи влади. Держава, роботодавці і профспілки у Генеральній угоді, галузевих угодах і колективних договорах мають домовлятися і про умови оплати праці, і про соціальне забезпечення, які б відповідали сучасним вимогам. Це і підготовка кваліфікованої робочої сили на підприємствах, і будівництво житла з участю місцевих органів влади. Держава може стимулювати цю діяльність приватних підприємств шляхом компенсацій і пільг. Але, безперечно, головною умовою ліквідації бідності й істотного підвищення рівня життя є розвиток економіки, перехід на якісно новий інноваційний тип розвитку, який базується на технологічному оновленні виробництва і нарощуванні людського капіталу. Лише забезпеченням відповідності технології виробництва професійно-кваліфікаційному рівню працюючих можна домогтися прискорення зростання економіки і добробуту народу.

Як бачимо з табл. 11.13, питома вага людей, яким вистачає грошей на їжу, у процесі кризи зростала. У 1998 р. вони становили більше половини. Але з почат-

Таблиця 11.13

Динаміка самооцінки добробуту населення України, %

Рік	Вистачає грошей на їжу, але купувати одяг або взуття складно	Недостатньо грошей для купівлі таких речей, як, наприклад, холодильник	Не можемо дозволити собі все, що побажаємо	Можемо дозволити собі все що завгодно	Важко сказати
1994	28,4	56,1	11,5	2,5	0,5
1995	37,4	51,6	8,7	1,5	0,1
1996	36,2	51,9	8,6	2,7	0,3
1997	47,4	43,1	7,0	1,8	0,1
1998	51,7	40,1	5,8	1,9	0,1
1999	44,5	43,4	9,4	2,4	0,2
2000	47,2	40,4	9,0	1,9	0,1
2001	35,4	49,6	11,4	3,4	0,2
2002	35,3	44,6	13,5	3,0	0,2
2003	26,2	44,6	21,0	7,2	0,3
2004	19,8	48,2	24,2	5,4	0,3
2005	15,3	50,2	27,9	5,7	0,2
2006	15,1	40,9	32,8	9,2	0,7
2007	14,2	41,2	35,6	7,5	0,4
2008	11,4	41,7	36,7	8,2	0,9

ком економічного зростання їхня частка зменшується і у 2008 р. становила 11,4 %. Це істотне зрушення.

Друга група більш заможна, але вона неспроможна купувати такі дорогі побутові речі, як, наприклад, холодильники. Із 56,1 % у 1994 р. вона зменшилася до 41,7 %, хоча й залишилася значною. Частка тих, хто не можуть собі дозволити все, що побажають, зросла з 11,5 % у 1994 р. до 36,7 % у 2008 р. Зате відсоток тих, хто можуть собі дозволити що завгодно, зріс за цей же період з 2,5 до 8,2 %.

Отже, самооцінка населенням України свого добробуту свідчить, що поступово долаються недоліки, пов'язані з рівнем життя і, хоч не так швидко, як хотілося б, країна просувається на шляху поліпшення умов життя народу. І немає жодного сумніву, що з поширенням інноваційного типу розвитку ці процеси набиратимуть усе більших обертів. Для цього є всі передумови: багата земля, працьовитий народ, потужний науково-інтелектуальний потенціал, величезний виробничий досвід. Потрібні зростаючі інвестиції. І вони прийдуть.

==== Частина III =====

МАКРОЕКОНОМІКА

Макроекономіка і національний продукт

12.1. ОСНОВНІ ОЗНАКИ МАКРОЕКОНОМІКИ

Макроекономіка – це економіка країни, взята як ціле, як система. Водночас макроекономіка – це складова економічної теорії, яка вивчає закони і суперечності функціонування економіки як цілого. Іноді ці поняття ототожнюються. У деяких підручниках макроекономіка визначається як складова економічної теорії. Насправді існує макроекономіка як реальність, як національна економіка, а економічна теорія та її складова частина – макроекономіка є теоретичним відображенням об'єктивно існуючої макроекономіки. І розвиток економічної теорії – це кроки у пізнанні економіки як цілого, глибше проникнення у сутність макроекономіки, у закони і суперечності, які властиві економіці як цілому. Тому макроекономіка як об'єктивність та її теоретичне відображення – різні речі. Економічна теорія, домагаючись дедалі глибшого пізнання макроекономіки, створює надійнішу основу управління макроекономічними процесами.

Першою спробою аналізу макроекономіки були “Економічні таблиці” французького економіста Ф. Кене (1758 р.), в яких зроблено спробу розв'язати проблему відтворення суспільного продукту. По суті, Ф. Кене розробив першу макроекономічну модель господарського розвитку.

У ХІХ ст. ця проблема розглядалася на якісно новому рівні у теорії і схемах простого і розширеного відтворення К. Марксом. Він визначив умови пропорційного, збалансованого розвитку, що стало методологічною основою побудови макроекономічних динамічних моделей зростання, посилення міжгалузевих зв'язків. Значним внеском у розвиток макроекономіки є теорія загальної рівноваги французького економіста Л. Вальраса. Ще наприкінці ХІХ ст., коли почала виявлятися зростаюча роль науково-технічного прогресу у розвитку економіки, В. І. Ленін доповнив Марксову теорію і схеми відтворення врахуванням підвищення технічної і органічної будови капіталу, зростання нагромадження для реалізації НТП у виробництві.

Проте ці теорії розкривали внутрішню сутність процесу відтворення, пояснювали її. Видатна заслуга Дж. М. Кейнса полягає в тому, що він у праці “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” (1936 р.) розкрив механізм регулювання державою макроекономічних процесів. Найгостріша за всю історію криза 1929–1933 рр. засвідчила неспроможність ринкового механізму забезпечити пропорційний розвиток економіки, відвернути або хоч пом’якшити економічну кризу. Дж. М. Кейнс не лише збагнув це, а й обґрунтував необхідність і методи державного регулювання економіки. Поєднання ринкового механізму з широкомасштабним регулюванням державою макроекономічних процесів було одним із найбільших досягнень економічної теорії, що визначило шляхи і методи виходу з кризи, а також післякризового стимулювання економіки, досягнення економічної рівноваги, послаблення макроекономічної нестабільності, уможливило з’ясування економічної ролі держави, її функцій, проведення нею фіскальної, монетарної, науково-технічної, регіональної, структурної, соціальної і зовнішньоекономічної політики. Отже, Дж. М. Кейнс започаткував один із провідних напрямів сучасної макроекономічної теорії і практики. У повоєнний період теорію Кейнса збагатили і розвинули його послідовники. Цей період розвитку теорії отримав назву “неокейнсіанство” та “посткейнсіанство”.

Теорія розширеного відтворення К. Маркса, розвинута В. Леніним, стала основою побудови в колишньому Радянському Союзі першого у світовій практиці міжгалузевого балансу на 1923/1924 господарський рік. В. Леонт'єв, майбутній лауреат Нобелівської премії, брав участь у цій роботі й опублікував статтю про баланс, що зумовило розробку методу “затрати–випуск”. Зазначений метод ліг в основу дослідження зв’язків між галузями економіки і фактично являв собою шахову балансову таблицю, в якій кожному галузь подано двічі: як ту, що виробляє, і як ту, що купує. По горизонталі зазначено розподіл виробленої продукції та послуг кожної галузі, по вертикалі – затрати галузі, що є продукцією інших галузей. Розрахунки по міжгалузевих балансах дають змогу оцінювати зміни у масштабах виробництва, його технології і структурі, споживанні та інвестиціях, зовнішній торгівлі, співвідношенні цін і доходів. ООН, Світовий банк, більша частина держав світу взяли метод “затрати–випуск” як важливий інструмент економічного планування та бюджетної політики.

У 70–80-ті роки ХХ ст. проблеми удосконалення механізму функціонування і розвитку економіки розробляли представники монетаризму, концепції “економіки пропозиції”, неолібералізму та інших економічних теорій.

Отже, стислий виклад еволюції поглядів на макроекономіку дає змогу зробити такі висновки: макроекономіка як ціле, як економіка країни розвивалася й ускладнювалася у процесі становлення і розвитку індустріального, капіталістичного способу виробництва. Економічна теорія дедалі глибше розкривала сутність та механізми дії і регулювання макроекономіки, що й спричинило становлення теорії макроекономіки.

Макро- і мікроекономіка

Це не паралельні чи незалежні поняття, а частини цілого, які глибоко пов’язані і взаємодіють. Діалектична взаємодія усупільнення і відособлення означає, що підприємства, фірми, інші господарські одиниці, будучи мікроекономічними формами, в процесі усупільнення об’єднуються, інтегруються і утворюють якісно нове

явище – національну економіку, або макроекономіку. Отже, макроекономіка – це система взаємопов'язаних галузей, видів виробництва, територіальних комплексів, тобто економіка країни як ціле, єдиний організм. Виробничо-комерційна діяльність підприємства чи фірми залежить не лише від зусиль їхніх працівників, а й від загальних “правил гри”, які визначаються законодавчими та управлінськими рішеннями державних органів. Макро- і мікроекономіка розрізняються об'єктом дослідження. Якщо мікроекономіка вивчає господарську діяльність підприємств і фірм, утворення витрат виробництва і цін на товари та послуги, форми доходів – заробітна плата, прибуток, рента, то макроекономіка досліджує структуру економіки, пропорції та їхні зміни, співвідношення виробництва і споживання, споживання і нагромадження, економічне зростання і народний добробут. Ці дві складові економіки зумовлюють застосування особливих підходів до їх дослідження. Якщо у вивченні підприємства, його діяльності значну роль відіграє конкретне споглядання, безпосередній аналіз конкретних процесів, то дослідження макроекономіки базується на абстрактному мисленні, використанні категорій і понять, притаманних економіці як цілому.

І все ж, на нашу думку, за усієї відмінності мікро- і макроекономіки, що дуже важливо для їх розуміння, визначальним для них є єдність. На жаль, розрізнення їх у науці доводиться до абсолюту і переноситься на практику, начебто це окремі економіки. Насправді між ними не лише глибокий взаємозв'язок, а й взаємодія. Нам треба усвідомити, що товари і послуги створюються на підприємствах, у сфері виробництва. Щоб забезпечити сприятливі умови розвитку економіки, держава має регулювати економічні відносини у такий спосіб, щоб узгодити інтереси підприємств, їхніх колективів із загальнодержавними, створити такі соціальні, економічні і психологічні умови, щоб підприємство отримало повний простір для своєї діяльності. І коли нерідко трапляється, що якийсь закон чи рішення вищих державних органів не діє, не виконується, то причиною цього є їх невідповідність інтересам підприємців і підприємств. Разом з тим немало фактів, коли підприємці і підприємства намагаються “обійти” закон, не виконати постанову, що суперечить національним, макроекономічним інтересам. Якщо такі явища стають масовими, то утворюється тіньова економіка. Тому проблема відповідності макро- і мікроекономіки, створення міцних законодавчих і управлінських підвалин, які б забезпечували ефективну взаємодію складових цілого, є однією з головних умов успішного розвитку економіки країни.

Ринкова форма макроекономіки

Макроекономіка – це не лише галузі, види виробництва чи їхні комплекси, вона має ринкову форму – макроринок, який поєднує чотири основних ринки:

- *Ринок товарів і послуг.* Виробники – підприємства і фірми, споживачі – держава, підприємства, домогосподарства.
- *Ринок праці.* Продавці – домогосподарства, покупці – підприємства, держава, домогосподарства.
- *Ринок грошей.* Продавець – держава, покупці – підприємства, держава і домогосподарства.

- *Ринок цінних паперів.* Продавці – держава, підприємства, покупці – держава, підприємства і домогосподарства.

Національна економіка – виробництво товарів: засобів виробництва, предметів споживання і послуг. Ця продукція реалізується на ринку товарів і послуг, вона доводиться до споживача: засоби виробництва до підприємців, а предмети споживання і послуги до населення.

Засоби виробництва приводяться в дію робочою силою, яка розподіляється через ринок праці. Обіг грошей і капіталів здійснюється через ринок грошей і цінних паперів. Отже, взаємодія цих ринків забезпечує поєднання засобів виробництва і робочої сили, використання грошей і капіталу для функціонування економіки, розширеного відтворення. Через ці ринки держава здійснює регулювання макроекономічних процесів: темпів і пропорцій виробництва, ефективності використання виробничих ресурсів, матеріало-, енерго- та працезбереження, формування доходів державного бюджету і населення, зовнішньої торгівлі, співвідношення між експортом та імпортом, структури виробництва і структури споживання, зайнятості і безробіття, грошового обігу та інфляції.

Національний продукт

Макроекономіка як наука поряд із зовнішніми процесами розкриває глибокі внутрішні зв'язки і залежності. Наприклад, якщо всі доходи спрямовуються на споживання (заощадження виключаються), то можна встановити такі залежності: перша – сума сукупних доходів суспільства ($ДС$) дорівнює сумі сукупних витрат виробництва ($ВС$); друга – сукупні витрати суспільства дорівнюють загальному обсягу виробництва ($ОВ$):

$$ДС = ВС = ОВ.$$

Національний продукт – сукупні доходи суспільства, сукупні витрати виробництва і загальний обсяг виробництва (кінцевий продукт).

Метою суспільного виробництва є створення національного продукту як загального обсягу товарів і послуг для задоволення потреб населення країни. Відповідно до потреб, які розвиваються і зростають під впливом розвитку виробництва, передусім науково-технічного прогресу, вдосконалюється структура економіки, з'являються нові галузі виробництва, виробництво нових товарів, які відіграють важливу роль у задоволенні потреб людини, поліпшенні умов її життя. Особливо ці процеси активізувалися нині. Автомобіль, радіо- і телеприймачі, пральні машини, холодильники, кондиціонери, комп'ютери і багато іншої техніки увійшли в життя людей і змінили його. Зі змінами у виробництві змінюється структура національного продукту, що в свою чергу змінює і структуру споживання. Структура виробництва національного продукту визначається умовами і ступенем розвитку національної економіки. Оскільки в Україні недостатній видобуток нафти, газу, то їх потрібно імпортувати за рахунок вітчизняної продукції, яка експортується. Те саме маємо з тропічними фруктами, кавою, какао, які імпортуємо. Разом з тим є ціла група сучасних виробів, які наша економіка через сировинний характер її

структури не виробляє або виробляє недостатньо і Україна змушена їх імпортувати. Із предметів довготривалого користування у нас налагоджено виробництво холодильників, автомобілів (хоч і мало) і ще деяких предметів, але основна їх частина – автомобілі, телевізори, пральні машини, кондиціонери, комп'ютери і багато іншої техніки імпортується.

У процесі ринкових перетворень на селі особливо постраждало тваринництво. Вирізано величезну кількість великої рогатої худоби. Для задоволення потреб населення не вистачає півмільйона тонн м'яса. І за цією позицією потреби населення задовольняються значною мірою імпортованою продукцією. Це означає, що ті кошти, які могли б інвестуватися у народне господарство, використовуються для закупівлі предметів споживання. Зміна структури економіки, розвиток сучасних високотехнологічних галузей економіки – єдиний спосіб зменшити імпортозалежність і збільшити обсяги виробництва національного продукту, поліпшити його структуру, привести її у відповідність до потреб населення.

12.2. ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ, ЙОГО СКЛАДОВІ ТА МЕТОДИ ОБЧИСЛЕННЯ

Результати та ефективність економічного зростання виявляються у створюваному щороку суспільному продукті, його обсязі і структурі, що виражається у низці макроекономічних показників: сукупний суспільний продукт, кінцевий, чистий, валовий, внутрішній національний продукт. Відмінності між цими показниками визначаються перш за все методами їх обчислення. За радянських часів, з 1923 по 90-ті роки ХХ ст., національне рахівництво базувалося на системі матеріального виробництва, або на балансі народного господарства. В її основу було покладено три головних показники: валовий суспільний продукт (ВСП), кінцевий суспільний продукт (КСП), чистий суспільний продукт (ЧСП). Особливістю цієї системи національного рахівництва було те, що лише у матеріальному виробництві праця визнавалася продуктивною і такою, що створює вартість. Сфера послуг вважалася невиробничою сферою, праця в ній була непродуктивною і не створювала вартості. Як наслідок, сфера послуг утримувалася за рахунок сфери матеріального виробництва. Це означало, що всі показники давали викривлене уявлення про джерела їх створення, принижували роль сфери послуг, де насправді не лише праця продуктивна і створює вартість, а вона, тобто наука, освіта, культура, генерує знання, поширює інформацію. Перехід на постіндустріальну стадію цивілізації, коли сфера послуг, нематеріальне виробництво, перетворюється на панівну сферу економіки, коли інформація і знання стають головним виробничим ресурсом, а значить, джерелом національного продукту, історична обмеженість і наукова неспроможність національного рахівництва на принципі матеріального виробництва, чи балансу народного господарства, стають особливо очевидними.

Економічна наука і господарська практика понад 100 країн світу нині спираються на систему національних рахунків (СНР). Ця система виникла в розвинутих західних країнах наприкінці 30-х – на початку 40-х років ХХ ст. Стандартна система національних рахунків, розроблена ООН, застосовувалася з 1953 р. У 1968 р.

було впроваджено нову версію міжнародного стандарту системи національних рахунків, яка проіснувала до 1993 р. Нині діє третя модифікація міжнародної стандартної системи національних рахунків.

Діюча система національних рахунків складається з двох рівнів:

- *зведені рахунки*, що характеризують рух ВВП, національного доходу, фінансування капіталовкладень, операції з іншими країнами;
- *конкретизовані рахунки*, що відбивають міжгалузеві зв'язки, рух доходів, розподіл і кінцеве їх споживання.

СНР відображає основні економічні процеси, властивості ринкової економіки. Ця система являє собою комплекс балансових таблиць у формі бухгалтерських рахунків, які характеризують кругообіг товарів і доходів між суб'єктами економічної діяльності у процесі виробництва, обміну, розподілу і кінцевого використання в межах національної економіки.

Методологічною основою національного рахівництва є положення, за яким вартість товару визначається підсумовуванням заробітної плати, прибутку і земельної ренти, тобто факторною вартістю. Стадії виробництва в системі національних рахунків характеризуються такими показниками, як валовий випуск товарів і послуг, проміжне споживання і валовий внутрішній продукт. Валовий випуск товарів і послуг визначається їхньою факторною вартістю. Проміжне споживання – вартість товарів і послуг, що витрачалися (використовувалися) для виготовлення кінцевої продукції. Сума валового випуску товарів і послуг мінус проміжне споживання дорівнює ВВП.

Згідно з національними рахунками секторів економіки у фактичних цінах в Україні у 2007 р. випуск продукції склав 1 612 986 млн грн. Той ресурс (сировина, паливо, матеріали, послуги), який був використаний у виробництві продукції і являв собою проміжну продукцію, склав 900 091 млн грн. Якщо відняти від суми випуску усієї продукції суму проміжної продукції, отримаємо 712 945 млн грн валової доданої вартості. Отже, структура виробництва товарів і послуг у ринкових цінах 2007 р. була така: валова додана вартість становила 38,9 %; податки за винятком субсидій на продукти – 5,3; проміжне споживання – 55,8 %¹. Таким чином, щоб отримати валову додану вартість в 1 грн, необхідно витратити проміжного продукту (сировини, палива, матеріалів і послуг) більше ніж на 1,4 грн.

Система показників національного рахівництва

Система національних рахунків, крім ВВП, включає валовий національний дохід (НД), особистий дохід (ОД).

Головним макроекономічним показником є валовий внутрішній продукт. Але разом з ним використовується і валовий національний продукт (ВНП), тому що ВВП не включає вартість товарів і послуг, які зароблені за межами країни. Ці два показники відбивають кінцеві результати виробництва і відрізняються територією дії. ВНП – це сукупна ринкова вартість усього продукту національної економіки, створеного ви-

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 31–32.

робниками незалежно від місця їхньої діяльності. Тому ВВП включає доходи громадян, котрі мешкають за кордоном, і прибуток, отриманий в інших країнах транснаціональними корпораціями, але він не містить прибутку іноземних інвесторів.

ВДВ (валова додана вартість) – це сума валового випуску товарів і послуг мінус проміжне споживання, тобто споживання товарів, вартість яких перенесена на кінцеву продукцію. ВВП – це новостворена (додана) сукупна вартість продукту виробництва, виробленого на території країни. Якщо до ВВП додати доходи іноземців, які займаються діяльністю в межах країни, то отримуємо ВНП (валовий національний продукт). Кількісно ВВП і ВНП відрізняються мало. Для розвинутих країн ця різниця становить $\pm 1-3\%$. Проте існують винятки: ВНП Кувейту, Швейцарії, Пакистану переважають ВВП, водночас ВВП Данії та Ірландії перевищує ВНП.

Структура ВВП України за джерелами створення характеризується даними табл. 12.1.

Із наведених даних бачимо, що головною сферою створення валової доданої вартості є промисловість. На неї припадає більше 30 % обсягу. Причому при зниженні цього показника у 2004 р. відбулося, хоча й незначне, зростання частки промисловості у створенні ВВП. У сільському господарстві, теж важливій формі матеріального виробництва, відбувається зниження його частки у виробництві ВВП – із 16,3 % у 2000 р. до 7,8 % у 2008 р. У цьому випадку, на нашу думку, проявляються не лише закономірний процес зниження питомої ваги матеріального виробництва, а й невдало проведені ринкові перетворення, які зумовили процеси руйнації. Велику частку ВВП дає торгівля, яка, маючи досить високий показник у 2001 р. – 12,4 %, підвищила його у 2008 р до 15,7 %. Транспорт і зв'язок займають важливе місце у виробництві ВВП, але у цьому виді економічної діяльності відбулося зниження їхньої частки: з 13,6 % у 2001 р. до 11 % у 2008 р. Освіта та охорона

Таблиця 12.1

Частка виробленої валової доданої вартості за видами економічної діяльності, %

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Сільське господарство	16,3	14,6	12,1	11,9	10,4	8,7	7,5	7,8
Промисловість	30,7	30,6	30,8	28,5	30,3	31,7	31,2	31,3
з них:								
добувна	4,7	5,0	4,5	4,0	4,6	4,7	5,0	6,0
переробна	19,7	20,1	20,7	20,5	22,4	23,1	22,5	21,7
Виробництво і розподіл електроенергії, газу та води	6,2	5,7	5,1	4,0	3,9	3,9	3,7	3,6
Будівництво	4,1	3,7	4,3	4,6	4,2	4,5	4,8	4,2
Торгівля	12,4	12,2	13,2	13,1	14,4	14,5	15,0	15,7
Транспорт і зв'язок	13,6	13,7	14,6	13,6	12,2	11,8	11,0	11,0
Освіта	5,0	5,4	5,7	5,2	5,4	5,5	5,2	5,8
Охорона здоров'я	3,3	3,7	3,8	3,5	3,6	3,7	3,6	3,5
Інші види економічної діяльності	14,7	15,8	16,0	19,6	18,9	19,6	21,7	20,7

Джерело: Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – К., 2009. – С. 669.

здоров'я – галузі сфери послуг, нематеріального виробництва, їхня частка ВВП поступово збільшується. В міру посилення процесів становлення інформаційного постіндустріального суспільства зменшення частки матеріального виробництва у виробництві ВВП супроводжуватиметься зростанням галузей сфери послуг, нематеріального виробництва.

Методи обчислення ВВП

Існує кілька методів, але головними є такі: метод доданої вартості (виробничий метод); метод витрат (метод кінцевого використання); метод доходів (розподільний метод).

Метод доданої вартості – враховується грошова оцінка всіх вироблених товарів і послуг у національній економіці протягом року. Щоб не допустити повторного рахунку, враховуються кінцеві товари і послуги, які споживаються у межах домашніх господарств чи підприємств і не беруть участі у виробництві нових товарів і послуг.

Додану вартість визначають як різницю між обсягом виробленої продукції та поточними витратами на придбання сировини, матеріалів, палива, енергії, послуг в інших підприємствах. Додана вартість становить ринкову ціну продуктів підприємства за вирахуванням ринкової ціни спожитої сировини і матеріалів, придбаних у постачальників. Отже, додана вартість – це те, що підприємство виплачує у вигляді відшкодування (оплата праці, прибуток, відсоток) тим, хто працює на підприємстві, тим, хто володіє підприємством, і тим, хто вкладає свій капітал у підприємство. Додана вартість включає такі складові, як вартість спожитого основного капіталу у вигляді річних амортизаційних відрахувань, оплата праці, відсоток позикового капіталу, рента, непрямі податки на бізнес. Загальна сума доданих вартостей, створених усіма підприємствами в країні, є ВВП:

$$ВВП_{AB} = A_p + ОП + П + B_{пк} + P + ПД_n,$$

або

$$ВВП_{AB} = ΔB,$$

де A_p – річні амортизаційні відрахування; $ОП$ – оплата праці; $П$ – прибуток; $B_{пк}$ – відсоток позикового капіталу; P – рента; $ПД_n$ – непрямі податки на бізнес; $ΔB$ – додана вартість.

Інакше кажучи, ВВП є валовою доданою вартістю на території країни в цінах виробництва за певний період.

Метод витрат – обчислення загальної суми всіх витрат економічних суб'єктів на придбання кінцевих товарів. На рівні національної економіки розрізняють споживчі витрати, інвестиційні витрати (валові приватні інвестиції), державні витрати (державні закупівлі), чистий експорт. Отже, ВВП за методом витрат (кінцевого використання) є сумою зазначених витрат.

$$ВВП_B = B_c + B_{инв} + B_A + E_q,$$

де B_c – споживчі витрати; $B_{инв}$ – інвестиційні витрати (валові приватні інвестиції); B_A – державні витрати (державні закупівлі); E_q – чистий експорт.

Споживчі витрати домогосподарств – це їхні витрати на оплату всіх товарів і послуг: витрати на придбання товарів тривалого користування, поточного користування, на отримання споживчих послуг.

Інвестиційні витрати (валові внутрішні інвестиції) – витрати на придбання капітального устаткування, машин, нерухомості. Валові внутрішні інвестиції визначаються як сума чистих інвестицій (приріст будівель і споруд, машин і устаткування, товарно-матеріальних запасів) та амортизації протягом року:

$$B_{\text{інв}} = I_{\text{ч}} + A_{\text{р}},$$

де $I_{\text{ч}}$ – чисті інвестиції; $A_{\text{р}}$ – річні амортизаційні відрахування.

Чисті інвестиції є процесом реального капіталоутворення, збільшення виробничих потужностей.

Державні витрати (державні закупівлі товарів і послуг) – це сукупні витрати на придбання товарів і оплату послуг праці зайнятих у державному секторі.

Чистий експорт – різниця між сумами виручки від продажу вітчизняних товарів на зовнішньому ринку і витратами на придбання іноземних товарів резидентами, тобто між експортом та імпортом, обсяг імпорту вираховується з обсягу експорту.

Отже, кінцеве використання ВВП поділяється на особисте і державне споживання, валове накопичення і сальдо експорту та імпорту.

Метод витрат (або кінцевого використання) давно і широко застосовується в Україні на практиці.

З табл. 12.2 бачимо, що кінцеві споживчі витрати становлять основну частину ВВП, від 75,2 % у 2000 р. до 78,6 % у 2007 р. Серед кінцевих споживчих витрат переважна більшість припадає на споживчі витрати домашніх господарств. Якщо у 1995 р. вони становили 49,7 %, то у 2007 р. їх частка збільшилася до 59,3 %. Частка загального державного управління за споживчими витратами становила у 1995 р. 26,3 %, а в наступні роки за певного коливання зменшувалася до 18,5 % – у 2007 р. Причому ця тенденція спостерігається і в індивідуальних, і в колективних споживчих витратах.

Те, що ми називаємо інвестиційні, або валові внутрішні витрати, в статистичній практиці України отримало назву “валове нагромадження основного капіталу”. Згідно з даними таблиці по цій позиції за зниження його частки в окремі роки валове нагромадження зростало і в 2007 р. становило 27,4 %. Деякі економісти вважають цю норму достатньою, хоча добре відомо, що країни, які швидко розвиваються, мають норму накопичення значно вищу. Наприклад, в Японії ця норма іноді сягає 34 %, а в Китаї коливається в межах 40 %. Проблема чистого експорту для України є складною. Це пояснюється тим, що різниця між сумою експорту та імпорту порівняно невелика. Втім, напередодні сучасної кризи торговельний баланс значно погіршився (табл. 12.3).

У 2000 р. експорт значно перевищував імпорт, сальдо торговельного балансу було на користь України. У 2005–2007 рр. імпорт у всезростаючих розмірах перевищував суму експорту. У 2007 р. це перевищення складало понад 11,3 млрд дол. Країна не лише не отримувала доходу від зовнішньої торгівлі, а й змушена була власними коштами оплачувати ту частину імпорту, яка перевищувала імпорт над експортом. Як не дивно, криза істотно поліпшила ситуацію. Падіння виробництва

Таблиця 12.2

Валовий внутрішній продукт України за категоріями кінцевого використання, %

Показник	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кінцеві споживчі витрати, у тому числі:	76,4	75,2	76,6	75,4	75,4	71,2	76,1	78,1	78,6
домашніх господарств	49,7	54,3	55,0	55,1	54,7	52,3	57,2	58,7	59,3
некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства	5,4	2,3	2,0	1,9	1,7	1,3	1,1	1,0	0,8
сектора загального державного управління	21,3	18,6	19,6	18,4	19,0	17,6	18,2	18,4	18,5
Індивідуальні споживчі витрати	13,1	11,5	11,6	11,0	11,2	10,7	11,2	11,2	11,4
Колективні споживчі витрати	8,2	7,1	8,0	7,4	7,8	6,9	7,0	7,2	7,1
Валове нагромадження основного капіталу	23,3	19,7	19,7	19,2	20,6	22,6	22,0	24,6	27,4
Зміна запасів матеріальних оборотних коштів	3,3	0,0	2,1	1,0	1,4	-1,4	0,6	0,1	-0,4
Придбання за винятком вибуття цінностей	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Експорт товарів і послуг	47,1	62,4	55,4	55,1	57,8	63,6	51,5	46,6	45,3
Імпорт товарів і послуг	-50,2	-57,4	-53,8	-50,7	-55,2	-56,0	-50,6	-49,4	-50,9

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 33–34.

і цін на сировинну продукцію на світовому ринку зумовили істотне зменшення експорту. Це призвело до зменшення надходжень іноземної валюти, а значить, закупівлі та імпорту товарів. Імпорт наблизився до експорту, торговельний баланс почав урівноважуватися. Звичайно, метою зовнішньоторговельної політики держави є позитивне сальдо торговельного балансу.

Метод доходів (розподільний метод). ВВП є сумою доходів: оплати праці, прибутку, відсотка позичкового капіталу і ренти. У ВВП за розподільним методом включають непрямі податки, амортизацію, доходи від власності і нерозподілену частину прибутку підприємства. Отже, ВВП за доходами:

$$ВВП_A = ОП + П + B_{пк} + P + A_p + ПД_n,$$

де ОП – оплата праці; П – прибуток; $B_{пк}$ – відсоток позичкового капіталу; P – рента; A_p – річні амортизаційні відрахування; $ПД_n$ – непрямі податки.

Таблиця 12.3

Співвідношення експорту та імпорту в Україні, млн дол. США

Показник	2000	2005	2006	2007
Експорт	14 572,5	34 228,4	38 368,0	49 296,1
Імпорт	13 956,0	36 136,3	45 038,6	60 618,0

Це сума доходів, отриманих власниками засобів виробництва (робочої сили, фізичного капіталу, землі та природних ресурсів, цінних паперів тощо), з використанням яких створено весь обсяг національного доходу.

Таблиця 12.4 свідчить, що у ВВП оплата найманих працівників, починаючи з 2002 р., зростала і в 2007 р. становила 49,8 %, тобто майже половину ВВП. Податки за винятком субсидій на виробництво та імпорт з 19,1 % у 1995 р. знизилися до 10,2 % у 2004 р., але в наступні роки їхня питома вага зросла й у 2007 р. становила 12,5 %. Причому, якщо податки на продукти харчування у 2000 р. порівняно з 1995 р. зросли до 15,2 %, то в подальшому вони знижувалися й у 2004 р. становили 9,3 %. Згодом їх питома вага зросла й у 2007 р. становила 12,1 %. Інші податки, але пов'язані з виробництвом, починаючи з 2001 р., неухильно знижувалися і в 2007 р. становили лише 0,4 %.

Валовий прибуток, змішаний дохід із 37,4 % у 1995 р. підвищився до 44,2 % у 2004 р., але в наступні роки знизився й у 2007 р. становив 37,7 %, тобто трохи більше, ніж у 1995 р. Отже, оплата праці і валовий прибуток, змішаний дохід визначають ВВП України і тенденції його розвитку.

Якщо порівняти структуру ВВП за категоріями доходу (табл. 12.4) із формулою утворення ВВП за розподільним методом доходів, то побачимо, що в Україні ще не враховуються доходи у вигляді відсотка на позичковий капітал, земельна рента, амортизаційні відрахування. Очевидно, ще недостатньо розвинуті відносини у цих напрямках, і ці форми ще не такі значні та слабо обліковуються.

Метод доданої вартості, метод витрат і метод доходів вважаються рівноцінними і мають давати однакову величину ВВП.

Система національних рахунків включає і такі важливі показники, які характеризують рух ВВП: чистий внутрішній продукт (ЧВП), національний дохід, отриманий в особисте розпорядження (у розпорядження домашніх господарств).

Чистий внутрішній продукт визначається як різниця між ВВП та річними амортизаційними відрахуваннями:

$$ЧВП = ВВП - A_p.$$

Амортизація як частина валових внутрішніх інвестицій не входить до складу ЧВП. Це та частина основного капіталу, який вже використаний у поточному році.

Таблиця 12.4

Структура валового внутрішнього продукту України за категоріями доходу, %

Показник	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Валовий внутрішній продукт	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата праці найманих працівників	43,5	42,3	42,3	45,7	45,7	45,6	49,1	49,4	49,8
Податки за винятком субсидій на виробництво та імпорт	19,1	16,8	13,4	12,2	11,3	10,2	12,7	13,5	12,5
Податки на продукти харчування	10,6	15,2	11,6	10,9	10,1	9,3	12,0	12,9	12,1
Інші податки, пов'язані з виробництвом	8,5	1,6	1,8	1,3	1,2	0,9	0,7	0,6	0,4
Валовий прибуток, змішаний дохід	37,4	40,9	44,3	42,1	43,0	44,2	38,2	37,1	37,7

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 258.

До того ж амортизація, накопичуючись у спеціальних фондах, слугує відтворенню основного капіталу. Тому вона не може бути доходом суспільства. Значення показника ЧВП полягає в тому, що він показує, яку величину виробництво реально додало до добробуту суспільства, тобто він визначає річний обсяг виробництва товарів і послуг для суспільства. А якщо висловлюватися ще конкретніше, то він характеризує величину доходу виробників економічних ресурсів за використані землю, робочу силу, виявлену енергію і підприємливість.

Національний дохід

І все ж ЧВП містить одну складову, яка не відбиває реального внеску економічних ресурсів. Це непрямі податки на бізнес. Держава, збираючи податки з підприємств, нічого не вкладає у виробництво, тому її не можна розглядати як поставачальника економічних ресурсів. І щоб визначити доходи – оплату праці, ренту і прибуток, необхідно із чистого внутрішнього продукту вирахувати непрямі податки на бізнес, тоді отримаємо показник національного доходу:

$$НД = ЧВП - ПД_n.$$

Національний дохід з погляду поставачальників ресурсів є показником їхніх доходів від участі у виробництві товарів і послуг за поточний рік. Це новостворена протягом року вартість, додана вартість, яка характеризує, що додало виробництво у цьому році до добробуту суспільства. Отже, національний дохід відрізняється від ВВП тим, що не виключає амортизаційні відрахування, непрямі податки, державні субсидії. Національний дохід – це чистий дохід суспільства, і цим визначається його значущість як макроекономічного показника.

Національний дохід, отриманий в особисте розпорядження (або дохід, який отримали у своє особисте розпорядження домашні господарства), відрізняється від заробленого НД тим, що частина створеного доходу (внески на соціальне страхування, податок на прибуток підприємств) не надходить у розпорядження населення країни. Водночас трансфертні платежі, що здійснює держава, не є результатом господарсько-виробничої діяльності працівника, але є частиною його особистого доходу. Отже, фактично отриманий дохід для особистого розпорядження визначається вирахуванням з національного доходу внесків на соціальне страхування, податку на прибуток підприємств, нерозподілених прибутків, індивідуальних податків (прибуткового податку, податку на особисте майно, спадщину тощо) та доданням суми всіх трансфертних платежів:

$$РД = НД - B_c - ПД_{пп} - П_{нр} - ПД_i + ТП,$$

де $НД$ – національний дохід; B_c – внески на соціальне страхування; $ПД_{пп}$ – податок на прибуток підприємств; $П_{нр}$ – нерозподілені прибутки; $ПД_i$ – індивідуальні податки; $ТП$ – трансфертні платежі.

Отже, дохід для особистого розпорядження – це дохід, що залишається в особистому розпорядженні членів суспільства і використовується домашніми господарствами для споживання і заощадження.

Складну систему макроекономічних показників, їхні взаємозалежність і взаємозв'язок у підсумку можна представити так:

$$\begin{aligned} ВВП - A_p &= ЧВП; \\ ЧВП - П\Delta_n &= НД; \\ НД - B_c - П\Delta_{мп} - П_{нр} - П\Delta_i + ТП &= РД. \end{aligned}$$

12.3. НОМІНАЛЬНИЙ І РЕАЛЬНИЙ ВВП. ДЕФЛЯТОР ВВП

Валовий внутрішній продукт (ВВП) визначається на основі ринкової вартості товарів і послуг, вироблених у країні за певний період. Якщо показник збільшився, то це сталося або через зростання виробництва в країні, або через зростання цін на товари і послуги, або через вплив обох цих факторів. Встановлення конкретної причини потребує порівняльного аналізу номінального і реального ВВП.

Номінальний ВВП – це ринкова вартість товарів і послуг, виражена у поточних цінах того періоду, за який обчислюється його величина.

Реальний ВВП вимірюється вартістю виробленого продукту за різні роки з використанням цін базового року. Оскільки ціни з року в рік змінюються, то лише незмінні ціни з визначеною купівельною спроможністю дають можливість визначити реальні результати виробництва. Реальний ВВП, усуваючи вплив інфляції, дає реальне уявлення про наслідки економічного зростання. Особливо це важливо в умовах економічного спаду та інфляції.

Індекс споживчих цін – це індекс інфляції. Адаже ціни підвищуються тому, що гроші тією чи іншою мірою втрачають купівельну спроможність. Вони знецінюються, тому за той самий товар доводиться платити більше. Водночас індекс споживчих цін може зростати і з інших причин. Наприклад, на ринку з'явилася нова, більш якісна продукція або просто нова продукція, яка за своїми властивостями задовольняє попит населення. У першому випадку зростання цін збільшуватиме номінальний ВВП, хоча реальний залишиться незмінним. У другому випадку зростання цін на нову, якісну продукцію відповідатиме зростанню реального ВВП. Різноманітність ситуацій, які виникають у виробництві й обміні, зумовляють щорічну зміну споживчих цін: від 100,8 % у 2002 р. до 128,2 % у 2000 р. Але зміна цін по-різному впливає на номінальний і реальний ВВП (табл. 12.5). Так, у 2007 р. індекс спожив-

Таблиця 12.5

Вплив зміни індексів цін на номінальний та реальний ВВП

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	128,2	112,0	100,8	105,2	109,0	113,5	109,1	112,8
Індекс фізичного обсягу ВВП номінального, %	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,6
Індекс-дефлятор зростання ВВП реального, %	123,1	109,9	105,1	108,0	115,1	124,5	114,8	121,7

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 29, 72.

чих цін підвищився до 112,8 %, але це зумовило зростання номінального ВВП усього на 7,6 %, проте реального – на 21,7 %. І навпаки, у 2002 р. індекс споживчих цін мало змінився – 100,8 %, але за цих умов номінальний ВВП збільшився на 5,2 %, а реальний – на 5,1 %. До того ж слід мати на увазі, що індекс споживчих цін розраховується на базі даних про зміни цін шляхом щомісячної реєстрації цін і тарифів на споживчому ринку та даних про структуру споживчих грошових витрат всього населення на основі вибіркового обстеження умов життя домогосподарств.

Отже, реальний ВВП, який відображає вартість створених товарів і послуг у незмінних цінах певного часового періоду, що називається базовим, дає змогу не лише порівнювати реальні обсяги виробництва, а й реалістично оцінювати господарську діяльність як окремих підприємств, так і економіки в цілому.

Чинники зростання реального ВВП

Головними чинниками зростання реального ВВП є збільшення використовуваних ресурсів і технологічне вдосконалення виробництва. Використовувані ресурси – робоча сила і капітал та їх зростання означають збільшення масштабів виробництва. Кількість робочої сили залежить від наявності працездатного населення і зайнятості, тобто від його використання. На жаль, у ринковій економіці існує безробіття, коли частина працездатних не має роботи. Причини цього явища різні. Це – *фрикційне безробіття*, пов'язане з переходом на іншу роботу, яка відповідає кваліфікації і особистим інтересам працівника; *структурне, або технологічне*, коли нова технологія потребує нових професій і вищої кваліфікації. За оцінкою М. Фрідмана, ці два види безробіття утворюють природний рівень безробіття. Крім того, причинами цього явища є циклічний розвиток економіки та сезонність виробництва (сільське господарство, будівництво та ін.). За даними Держкомстату України, загальний рівень безробіття напередодні сучасної кризи знизився. Якщо у 2000 р. він становив 11,6 %, то у 2005 р. – 7,2 %, у 2006 р. – 6,8 % і у 2007 р. – 6,4 % економічно активного населення у віці 15–70 років. Криза, пов'язана зі спадом виробництва, неминуче викликала зростання безробіття, яке у першому півріччі 2009 р. збільшилося порівняно з аналогічним періодом 2008 р. до 9,1 %. Водночас зростає тривалість безробіття, що знижує можливості безробітного на працевлаштування і погіршує якість трудового потенціалу. За даними вибіркового дослідження, у 2008 р. частка безробітних, яка була у цьому стані більше одного року, становила 28,7 %¹. Поряд з відкритим безробіттям в Україні поширена прихована форма безробіття (неповна зайнятість, тривалі неоплачувані відпустки). Особливо поширена ця форма безробіття у сільському господарстві з його сезонним характером.

На трудовий потенціал України негативно впливає значна трудова міграція. Мільйони українців працюють за кордоном, збагачуючи інші країни.

На зменшення трудового потенціалу України впливає глибока демографічна криза. Висока смертність і низька народжуваність призвели до того, що населення України зменшилося з 51,9 млн у 1991 р. до 46,4 млн осіб на початок 2008 р. В еко-

¹ Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – К., 2009. – С. 240.

номічній науці встановлено залежність: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень зайнятості на 1 %, то суспільство недоотримує 2,5 % валового національного продукту. Нескладно уявити, які втрати несе економіка України від безробіття і трудової міграції. Тому проблема зайнятості є дуже актуальною для нашої країни. І однією з головних умов її розв'язання є розширення виробництва і рівень оплати праці. Доки існуватимуть значний розрив в оплаті праці порівняно з європейськими країнами і складності працевлаштування в Україні, доти неминучим буде вплив робочої сили за кордон.

Зростання зайнятості, трудового потенціалу країни значною мірою залежить від нагромадження капіталу, його застосування і використання, що визначається багатьма чинниками. Передусім – це ефективність економіки, що визначає її рентабельність, а значить, величину прибутку, частина якого перетворюється на капітал. Тому зростання капіталу насамперед залежить від удосконалення техніки і технології виробництва, організації виробництва і праці. Для України це особливо важливе завдання. За роки тривалої кризи устаткування зносилось, застаріло, що неминуче збільшує витрати виробництва, знижує його рентабельність, обмежує нарощування капіталу. Прискорення науково-технічного прогресу, технологічне переозброєння економіки – необхідні умови зниження витрат виробництва, підвищення її ефективності, посилення процесів нагромадження капіталу. В цих процесах важливу роль відіграють зростання капіталізації банківської системи і фондового ринку.

В економічній науці розрізняють фактичний і потенційний ВВП, що дає змогу порівнювати виробничі можливості національної економіки за повного використання ресурсів в умовах стабільних цін з фактичним рівнем ВВП. Потенційний ВВП визначає, яким був би обсяг ВВП, якби всі ресурси використовувалися повною мірою. Звичайно, йдеться не про 100-відсоткове використання робочої сили і капіталу. І це неможливо. Наявність природного безробіття у межах до 6 % і коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, який становить 85–90 %, роблять реалістичною оцінку нижче 100-відсоткового рівня. Різниця між фактичним і потенційним ВВП називається недоотриманим ВВП, або розривом ВВП, він визначає, яким міг би бути ВВП за оптимального використання ресурсів. Хоча теоретично цей розрив може бути додатним за умови понаднормового використання робочої сили і дуже інтенсивного використання виробничих потужностей чи нульовим, коли фактичний і потенційний ВВП збігаються. Однак нерідко неповне використання робочої сили і капіталу призводить до від'ємного розриву ВВП, коли фактичний ВВП є нижчий за потенційний. Недоотриманий ВВП, або розрив ВВП – дуже важливий показник характеру розвитку економіки, ступеня використання виробничих можливостей і пошуку шляхів підвищення ефективності економіки.

Дефлятор ВВП

Як уже зазначалося, відмінність між номінальним і реальним ВВП визначається тим, що перший обраховується у поточних цінах, які змінюються, а другий – у базових, незмінних цінах. Для обчислення реального ВВП використовується дефлятор ВВП (індекс цін). Реальний ВВП обчислюється за формулою:

$$ВВП_p = \frac{ВВП_n}{A_{ВВП}} \cdot 100 \%,$$

де $ВВП_p$ – реальний ВВП; $ВВП_n$ – номінальний ВВП; $A_{ВВП}$ – дефлятор ВВП.

Цей показник вимірює інтенсивність інфляції чи дефляції. Якщо індекс цін підвищився для елімінування інфляції, здійснюють дефлювання ВВП. У разі зниження індексу цін здійснюється очищення номінального ВВП від впливу дефляції. Дефлятор ВВП як загальний індекс розраховується на основі зміни цін на всі товари і послуги.

12.4. ФОРМИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА

Величина національного багатства залежить від рівня розвитку продуктивних сил. Згідно з розрахунками Держкомстату України, за даними про паритет купівельної спроможності національних валют у 2007 р., ВВП на одну особу складав, дол. США¹:

Україна –	6 559;	Молдова –	2 562;	Франція –	30 722;
Росія –	12 793;	Польща –	15 381;	Німеччина –	32 229;
Грузія –	3 916;	Литва –	16 676;	Швеція –	34 515.
Словаччина –	19 175;	Норвегія –	48 239;		

Наведені дані свідчать, що в економічно розвинутих країнах виробництво ВВП на душу населення набагато перевищує інші країни, особливо зі слаборозвинутою економікою (Грузія, Молдова). Краща ситуація у наших сусідів (Польща, Литва, Словаччина), хоча і вони відстають від розвинутих країн у 2 і більше разів. Україна ж виробляє ВВП на душу населення у 5–6 разів менше порівняно з розвинутими країнами і вдвічі менше від своїх сусідів.

У національному багатстві, його формуванні і зростанні значну роль відіграє структурний фактор. В індустріальному суспільстві, коли панівним було матеріальне виробництво, це визначало матеріально-речовий зміст національного багатства. Головною складовою його були так звані фонди виробничого і невиробничого призначення та природні ресурси.

Фонди виробничого призначення включають:

- основні виробничі фонди (виробничі будівлі та споруди, машини, устаткування тощо);
- запаси матеріальних оборотних фондів – матеріальні запаси у виробничій сфері (запаси сировини, палива і матеріалів, незавершене виробництво і будівництво), готову продукцію виробництва засобів виробництва на складах підприємств, комерційних установ, у дорозі);
- державні резерви засобів виробництва (зокрема, засоби і предмети праці та матеріали);
- нагромаджені матеріальні та трудові витрати на поліпшення земель, лісів та інших природних ресурсів.

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 558–559. (Дані по Росії, Грузії за 2006 р.).

Таблиця 12.6
Національні рахунки інституційних секторів економіки у 2006 р. у фактичних цінах, млн грн

Показник	Нефінансові корпорації	Фінансові корпорації	Сектор загального державного управління	Домашні господарства	Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	Оплата послуг фінансових посередників	Економіка в цілому
Ресурси							
Випуск (в основних цінах)	903 211	36 473	104 287	133 035	5 173	0	1 182 179
Усього	903 211	36 473	104 287	133 035	5 173	0	1 182 179
Використання							
Проміжне споживання	532 090	11 373	30 817	58 576	2 185	13 009	708 056
Валова додана вартість	311 121	25 094	73 470	74 459	2 185	-13 009	474 123
Усього	903 211	36 473	104 287	133 035	5 173	0	1 182 179
Споживання основного капіталу	-46 287	-1 581	-8 976	-466	-955	0	-58 265
Чиста додана вартість	264 834	23 513	64 494	73 993	2 033	-13 009	415 858

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консульвант, 2008. – С. 37.

Фонди неvirобничого призначення охоплюють:

- фонд особистого споживання населення;
- фонд суспільного неvirобничого споживання.

Фонд особистого споживання населення складається з таких елементів:

- основні неvirобничі фонди закладів охорони здоров'я, освіти, побутових послуг, культурного обслуговування, спорту і житловий фонд;
- готова продукція – предмети споживання (на складах підприємств, в торгівлі та на підприємствах громадського харчування, в особистих підсобних господарствах, у дорозі);
- особисте майно (предмети тривалого користування);
- суспільні резерви предметів споживання.

Фонд суспільного неvirобничого споживання включає:

- основні фонди наукових установ, установ державного управління, фінансової системи, політичних і громадських організацій, військових установ і організацій;
- запаси матеріалів на зразок оборотних фондів у перелічених установах, запаси майна і резерви.

Для обчислення національного багатства країни необхідна спеціальна методика. Нині у цій сфері має місце суперечність. Оскільки розвинуті країни перейшли до інформаційного, постіндустріального, суспільства, у них панує сфера послуг, нематеріальне виробництво, то і в структурі цього багатства переважають нематеріальні форми багатства.

У більшості країн, які залишаються на індустріальній стадії, все ще велику частку становить матеріальне виробництво, матеріальні блага. Все це надає певної специфіки визначенню узагальнюючих показників ступеня розвитку економіки різних країн. Ця відмінність у рівнях розвитку їхньої економіки зумовлює неминучі викривлення. Ще раз підкреслимо, що це не вади теорії, а суперечності самого життя. Суто психологічно зрозуміло, що навіть керівники підприємств не можуть збагнути, що таке інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, тому досі ці категорії не відображаються у собівартості продукції, у балансах підприємств. Як наслідок, ми пропонуємо неточне визначення не лише національного багатства, а й ціни підприємств. Прикро, що навіть відомі вчені-економісти пов'язують майбутнє національного багатства з темпами зростання фондів виробничого і неvirобничого призначення, які мають відповідати докорінному поліпшенню добробуту населення. Як бачимо, і тепер віддається перевага матеріальному виробництву, матеріальним формам багатства. І це в той час, коли у національному багатстві розвинутих країн головну роль відіграють нематеріальні форми багатства, передусім людський капітал.

На жаль, у вітчизняних статистичних довідниках не значиться проблема національного багатства, однак цілком зрозуміло, що це потрібно. Втім, висвітлюються показники, які наближають нас до розуміння цієї проблеми, хоча в них немає й натяку на нематеріальне багатство.

Фінансова система

13.1. СУТНІСТЬ І РОЛЬ ФІНАНСІВ

Фінанси – це сукупність економічних відносин у суспільстві, що складаються у процесі формування і використання грошових ресурсів; одна з найважливіших і найскладніших економічних категорій, що забезпечує вартісний рух створеного у суспільстві валового внутрішнього продукту (ВВП) і відображає складні відносини, що виникають у цьому процесі. Складність цієї категорії полягає в тому, що вона має видиму поверхову форму вияву і внутрішній зміст. Цією видимою формою є те, що фінанси виступають у вигляді грошей, грошових потоків між суб'єктами фінансових відносин. Але фінанси відрізняються від грошей як за своїм змістом, так і за своїми функціями. Попри істотну відмінність фінансів і грошей, в економічній літературі на неї нерідко не зважають. Так, один з економістів зазначає, що за економічною природою фінанси є грошовими відносинами. В “Економічній енциклопедії” сутність фінансів визначається як “сукупність грошових відносин”¹. Як було зазначено, фінанси виступають у ролі грошей, але це видима, зовнішня форма цієї категорії і вона не розкриває її внутрішньої сутності. Насправді фінанси охоплюють не всякі економічні відносини, пов'язані з грошовими коштами (потоками), а лише ті відносини, що забезпечують рух грошей, пов'язаних зі створенням чистого доходу у сфері виробництва, його розподілом і перерозподілом через бюджет, різні фінансові фонди, кредит та фондовий ринок. Тому фінансами не називають грошові ресурси, що обслуговують особисте споживання і обмін на основі еквівалентності відносин (роздрібний товарооборот, оплата побутових, комунальних, транспортних послуг, зв'язку, купівля-продаж між окремими громадянами).

Для фінансів грошова форма виразу, на відміну від натуральних відносин, є обов'язковою умовою їх існування, хоча, як ми бачили, це не є підставою для їх ототожнення. Навпаки, фі-

¹ Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Т. 3. – К. : Академія, 2002. – С. 796.

нанси істотно відрізняються від грошей. Якщо гроші обслуговують рух вартості за допомогою цін, то фінанси – рух вартості ВВП через реальні гроші.

Фінанси – це розгалужена система економічних відносин у процесі створення, мобілізації та використання фондів фінансових (грошових) засобів, яка включає взаємопов'язані ланки: додану вартість та її форми, податки, бюджети різних рівнів, фінанси державного сектора економіки; фонди цільового призначення: пенсійні, сприяння зайнятості населення, соціального, майнового та особистого страхування, фінанси підприємницьких структур і домашніх господарств, фінанси громадських та інших організацій. Фінансова система включає також: фінансову інфраструктуру – відповідне законодавче і нормативне поле; фінансовий ринок; фінансовий менеджмент і контроль. З огляду на таке широке охоплення господарства постає питання: в якій сфері економіки діють фінанси? Якщо уважно ознайомитися з економічною літературою, то навіть у визначенні фінансів підкреслюється, що їхня дія пов'язана “з обміном, розподілом і перерозподілом” вартості ВВП, що фінанси відображають “рух вартості створеного у суспільстві ВВП – обмінні та розподільні відносини”¹.

Про те, що дія фінансів пов'язана з обміном, розподілом і перерозподілом ВВП, не треба навіть сперечатись. Але чи можна обмежуватись цими сферами, чи можна ігнорувати їхній зв'язок з виробництвом? На наше глибоке переконання, не можна. Тому навіть ті дослідники, які особливо наполягають на “обмінно-розподільному характері фінансів”, змушені всупереч заявленим поглядам звертати увагу на зв'язок фінансів з виробництвом. Причиною одностороннього трактування фінансів, на нашу думку, є те, що серед деяких науковців переважає історично традиційне трактування фінансів. Адже фінанси як дохід, платіж за своїм значенням поширились у середньовіччя, коли громадяни передавали частину свого доходу у розпорядження монарха, короля або іншого правителя для його матеріального утримання й розв'язання певних державних проблем. Таку або схожу функцію фінанси мали, коли держава грала роль “нічного вартового”. Нині ситуація докорінно змінилася. Держава разом з ринком відіграє визначальну роль у регулюванні ринкової економіки. Вона виражає інтереси всього суспільства і здійснює регулювання економіки в його інтересах. За цих умов фінанси є засобом багатостороннього регульовального впливу на процес розширеного відтворення. Вони пов'язані з доданою вартістю, оплатою праці і прибутком, які створюються у виробництві. Вони визначають існування грошових фондів (амортизаційний, нагромадження, бюджет, соціальні фонди і т. ін.), які задовольняють певні потреби в грошових ресурсах. Тому з позиції виробництва, фінанси є системою утворення і використання фондів грошових ресурсів, спрямованих на забезпечення процесу розширеного відтворення. Вони органічно вписуються у кругообіг і оборот капіталу, обслуговуючи його безперервний рух у вигляді трьох послідовних основних форм – грошової, продуктивної і товарної. Отже, фінанси не лише влітаються у рух суспільного капіталу, вони активно сприяють формуванню ефективної структури виробництва, забезпечують пріоритетний розвиток передових галузей економіки, розвиток науково-виробничої та соціальної інфраструктури, удосконалення системи господарських зв'язків.

¹ Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Т. 3. – К. : Академія, 2002. – С. 796.

Система фінансів є джерелом підтримки та успішної діяльності підприємницьких структур, ділової активності та ініціативи суб'єктів господарювання.

Отже, держава через систему фінансів нерозривно пов'язана з економікою, вона використовує систему зв'язків і для формування фондів грошових коштів, їх використання в інтересах розвитку економіки і підвищення добробуту народу. Якщо раніше держава була порівняно зовнішнім явищем щодо економіки і лише привласнювала створені кошти, то нині як керівний орган суспільства, тісно зв'язаний з економікою, держава заробляє як власник засобів виробництва; мобілізує кошти через перерозподіл доходів юридичних та фізичних осіб. Узагальнюючий характер взаємозв'язку економіки і фінансів знаходить вияв у двох документах. *Зведений баланс держави* характеризує рух фінансових потоків між суб'єктами фінансової системи за певний період (як правило, за рік). Цей документ розробляє Міністерство фінансів України і він як спеціальний додаток додається до проекту Державного бюджету, який щороку затверджує Верховна Рада України.

Другим документом є щорічний *фінансовий баланс підприємства* за видами економічної діяльності. Це складний за змістом і великий за обсягом аналітичний матеріал. На початок 2006 р. балансова сума активів і пасивів українських підприємств (крім банків і бюджетних установ) складала 1477,9 млрд грн порівняно з 776,8 млрд грн на кінець 2000 р., тобто зросла в 1,9 раза.

Функції фінансів

Не все гаразд і з трактуванням функцій фінансів. В Економічній енциклопедії їх називають дві: розподільна і контрольна¹. У новітньому підручнику з економічної теорії їх вже налічують п'ять: мобілізуюча, розподільна, регулювальна, контролююча і стимулююча функції. Як не дивно, але і за скороченого, і за розширеного трактування функцій серед них не знайшлося місця відтворювальній функції. За всієї важливості розподільної функції, вона має вторинний характер: розподілити можна те, що створено. Висунення її на перші позиції неминуче принижує роль фінансів у розвитку економіки. Логіка авторів цього підходу очевидна: визначаючи сутність фінансів як економічної категорії, вони вважають, що обмінні і розподільні відносини становлять їхній зміст, а тому одна з головних функцій – розподільна. З таким підходом і трактуванням погодитися не можна. Як було зазначено, фінанси є необхідним елементом і потужним фактором розширеного відтворення. Тому одна з головних їхніх функцій: *відтворювальна* – фонд і методи амортизації, фонд накопичення, фонди соціального розвитку, державний бюджет і багато іншого – все це безпосередньо стосується процесів відтворення, економічного зростання. І недооцінювати цю роль було б неправильно не лише теоретично, а й практично.

Разом з тим фінанси виконують розподільну функцію: вони є засобом розподілу і перерозподілу ВВП, національного доходу, грошових коштів між регіонами, галузями, підприємствами та організаціями.

Регулювальна функція здійснюється шляхом внесення змін у прийнятий урядом розподіл грошових коштів. Вона проявляється у процесі ліквідації наслідків

¹ Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Т. 3. – К. : Академія, 2002. – С. 796.

стихійних лих, подоланні диспропорційності розвитку окремих галузей і сфер економіки, регіонів. Важливим напрямком регулювання є забезпечення пріоритетного розвитку окремих сфер і галузей економіки.

Стимулююча функція – використання податкових пільг, зниження податкових ставок, звільнення від податків, обмеження податкової бази, інвестиції у розвиток пріоритетних галузей економіки, підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

Контролююча функція – фінансові показники є індикатором системи господарювання, ефективності діяльності підприємств, використання грошових ресурсів. Враховуючи, що відбувається рух грошових потоків, розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів, виникає об'єктивна потреба контролю за цими ресурсами. Його здійснюють різні суб'єкти фінансових відносин, що забезпечує збереження і раціональне використання фінансових ресурсів.

13.2. ФІНАНСОВА СИСТЕМА

Суб'єктами фінансових відносин є всі причетні до створення, розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту – держава, підприємства (організації), громадяни. Особливе значення мають фінансові відносини між державою і підприємствами. Адже саме на підприємствах створюється нова (додана) вартість, та або інша частина якої спрямовується на формування централізованого чистого доходу, створення різноманітних фондів. В умовах ринкової економіки, плюралізму форм власності підприємство є економічно незалежною і самостійною господарюючою одиницею, що виключає пряме втручання держави у справи підприємства. Вона встановлює відрахування від прибутку у своє повне розпорядження, застосовує механізм гнучкого маневрування фінансовими відносинами з підприємствами, що надає цим відносинам динамізму.

У фінансових відносинах істотну роль відіграють відносини між підприємствами, які здійснюються на основі господарських договорів. Ними регламентуються платіжні зобов'язання, зокрема умови оплати продукції, що постачається, система штрафних санкцій за порушення договірної дисципліни, а також матеріальна винагорода за якісне виконання особливих вимог замовника. Такі відносини існують на підприємствах оптової і роздрібно торгівлі, сфери послуг тощо.

В процесі становлення ринкових відносин значно розвинулись і зміцніли відносини підприємств з банками, що дає змогу збільшувати надлишкові кошти, які утримуються в банках, і збільшувати використання продуктів. Це сприяє посиленню стабільності виробництва і безперервності господарського обороту. Поглиблюються фінансові взаємовідносини і всередині підприємств: між підприємством в цілому і його структурними підрозділами, а також між підприємством та його працівниками. Наприклад, у процесі акціонування підприємств працівники використовують власні кошти для купівлі акцій, що змінює відносини працівників.

Широкий спектр фінансових відносин існує між державою і населенням, що виявляється в отриманні населенням пенсій, допомоги, стипендій та пільг із суспільних фондів споживання. Це кошти на освіту, лікування і покриття витрат на

інші блага, що надаються населенню безоплатно чи на частково оплачуваній основі. Ці фінансові відносини охоплюють податки з громадян та кредитування ними держави через позики, лотереї, акції, внески до ощадних банків. Використовуються різноманітні форми надання кредитів населенню (для початку підприємницької діяльності, купівлі житла і т. ін.)

Реалізуються фінансові відносини у межах інституціональної фінансово-економічної структури, яка діє на основі принципів і методів, організаційних форм і правил, сукупність яких утворює фінансовий механізм. В сукупності фінансові відносини, фінансовий механізм утворюють фінансову систему.

Як і в усіх країнах, фінансова система складається з трьох основних підсистем: державні фінанси, фінанси підприємств, фінанси населення. Кожна з цих великих підсистем включає низку складових. Державні фінанси – зведений бюджет, позабюджетні фонди, залучення на внутрішньому і зовнішньому ринках для покриття дефіциту бюджету. Важливу роль у державних фінансах відіграють золотовалютні резерви НБУ.

Фінансові ресурси підприємств складаються із власних, залучених і позикових ресурсів; фінансові ресурси населення – з доходів, заощаджень та кредитів банківської системи.

Особливе місце у системі фінансів займають капітали фінансового і страхового ринків. Це і статутний капітал банківської системи, і капітал сектора небанківських фінансових установ, і страхові резерви страхових компаній. І нарешті, у фінансовій системі важлива роль належить фінансовій інфраструктурі.

Виокремлення підсистем, їх складових та інфраструктури дає чітке уявлення про фінансову систему. Але ще важливіше те, що табл. 13.1 демонструє кількісне співвідношення різних елементів системи. За масштабами фінансових ресурсів на першому місці підприємства, де створюється додана вартість і її складова – прибуток – джерело накопичення капіталу, збільшення фінансових ресурсів і держави, і населення. У 2006 р. ресурси підприємств склали 1 842 382,7 млн грн. На другому місці – фінансові ресурси населення – 493 241 млн грн, на третьому – ресурси державних фінансів – 357 039 млн грн і на четвертому – ресурси фінансового і страхового ринку – 59 361 млн грн.

За роки економічного зростання відбулися структурні зрушення у фінансовій системі. Фінансові ресурси підприємств зросли трохи більше ніж удвічі, населення – більше ніж у 3,5 раза, держави – більше ніж у 4,5 раза. Фінансовий потенціал країни, який у 2001 р. складав понад 1 трлн грн, у 2006 р. збільшився до 2,75 трлн грн. Щорічно фінансовий потенціал зростав високими темпами, особливо у 2004–2006 рр. – на 22,7–26,2 % щорічно.

Державні фінанси – зосереджені в розпорядженні держави грошові фонди і відповідний механізм їх формування та використання. Їхня природа і механізм функціонування відбивають фундаментальні основи соціально-економічного устрою.

До державних фінансів належать державний бюджет, пенсійний фонд, державний фонд сприяння зайнятості населення, соціальні види страхування, державний кредит, фонд соціального захисту населення тощо.

Таблиця 13.1
Фінансова система України: структура і потенціал, млн грн

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Фінанси держави</i>						
Зведений бюджет	37 199	42 525	52 708,4	91 529,4	134 183,2	171 811,5
Позабюджетні фонди	23 420	31 558	34 554	46 270	59 841,3	69 133,4
Залучення на внутрішньому ринку (фінансування дефіциту бюджету)	213,3	232,8	280,9	9 345	5 595,6	-11 059
Залучення на світовому фінансовому ринку (фінансування дефіциту бюджету)	467,4	-1 352,2	762,2	1 663,9	2 210,7	4 806,6
Золотовалютні резерви НБУ	16 367	23 553	36 985	50 534	97 925	112 393
Усього	77 666	96 511	125 290	199 342	299 755	357 039
<i>Фінансові ресурси підприємств</i>						
Власні, залучені й позикові ресурси	876 263	953 899	1 096 855	1 282 783	1 477 862	1 842 383
Усього	876 263	953 899	1 096 855	1 282 783	1 477 862	1 842 383
<i>Фінансові ресурси населення</i>						
Доходи	119 048	141 618	162 578	212 033	298 275	369 047
Заощадження	6 788	17 058	16 277	31 077	45 651	53 730
Кредити банківської системи	1 418	3 313	8 986	14 794	33 523	78 543
Усього	129 077	151 719	188 622	243 104	362 875	493 241
<i>Ресурси фінансового і страхового ринків</i>						
Статутний капітал банківської системи	4 573	5 998	8 116	11 605	16 111	26 372
Капітал сектора небанківських фінансових установ	1 062	1 576	3 545	5 534	19 376	26 975
Страхові резерви страхових компаній	1 179,1	1 896,1	3 774,9	8 272,2	5 045,8	6 014,1
Усього	6 814	9 470	15 435	25 411	40 533	59 361
Фінансовий потенціал	1 089 821	1 211 599	1 426 202	1 750 640	2 181 025	2 752 023
Фінансовий потенціал відносно ВВП, %	5,34	5,37	5,33	5,07	4,94	5,12
Темп змін фінансового капіталу до попереднього року, %	118,4	111,2	117,7	122,7	124,6	126,2

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку / за ред. А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – С. 88–89.

За ринкових умов державні фінанси чітко відокремлені від фінансів підприємств, які, як правило, є приватними. Через державні фінанси у розвинутих країнах проходить від 1/3 до 2/3 обсягу ВВП. Вони обслуговують державний сектор економіки з урахуванням його особливостей. Державні фінанси відіграють неабияку роль у формуванні й реалізації економічної політики. По-перше, завдяки їм держава виступає у ролі виробника і постачальника товарів і послуг. По-друге, державні фінанси корегують розподіл доходів і майна. Певна їх частка використовується на трансфертні витрати, що попереджує соціально небажані наслідки функціонування ринку. Передусім це стосується дітей і людей похилого віку, хворих, інвалідів, малозабезпечених. По суті, їх можна розглядати як джерело соціального споживання і регулювання суспільних відносин. По-третє, державні фінанси спрямовуються на заходи антиінфляційної стабілізації цін, підтримки високого рівня зайнятості, забезпечення соціально-економічного зростання. Отже, державні фінанси є своєрідним регулятором макроекономічних коливань, стабільно-регламентуючої функції.

Фінанси підприємств – це сукупність грошових ресурсів, що забезпечують процес виробництва на підприємстві, створення товарів і послуг, які утримують у собі валову додану вартість. До них належать фінанси різноманітних господарських організацій на рівні макроекономіки (об'єднань, кооперативів, асоціацій, корпорацій тощо). Вони виступають у формі основного, оборотного капіталу, доданої вартості, прибутку, амортизаційних відрахувань. Фінанси підприємств є базовою підсистемою, оскільки саме на підприємствах створюється ВВП, в процесі руху якого формуються фінанси держави і фінанси населення.

Фінанси населення – функціонують у вигляді фондів, що формуються у громадян з їхніх доходів, отриманих у процесі трудової, господарської, підприємницької та іншої діяльності або у спадщину. Йдеться не про всі гроші, що є у розпорядженні людини, а лише ті, що надаються в кредит іншій особі, вкладені у цінні папери або якусь справу, що приносить певний дохід. Інакше кажучи, мовиться про грошові форми, які використовуються для примноження особистої власності та добробуту людей.

Фінанси підприємств і фінанси населення, будучи відносно самостійними, водночас є джерелом ресурсів для державних фінансів. Саме на них спрямовані мобілізаційні механізми: податкова система, система страхових і пенсійних відрахувань, рентні, митні та інші платежі. Діє і зворотний зв'язок, коли централізовані державні фінансові ресурси повною мірою повертаються підприємствам і населенню у вигляді капіталовкладень, субсидій, дотацій і витрат соціального характеру.

13.3. ПОДАТКОВА СИСТЕМА

Економічна природа, функції та структура податків

Податки – частина національного доходу, що вилучається державою у підприємств і населення з метою виконання нею соціально-економічних, політичних, правових і оборонних функцій. Як джерело державних доходів податки беруть початок з глибин історії і пов'язані з появою владних структур. На своєму тривалому історичному шляху податки були натуральними, подушними, сімейними, грошо-

вими тощо. Разом з розвитком економіки і суспільства вдосконалювались форми податкообкладання.

Податки – це вихідна категорія фінансів, економічна основа діяльності держави. Податки виражають економічні відносини між державою і юридичними та фізичними особами щодо частини новоствореної (додаткової) вартості, яка в законодавчому порядку передається державі для формування центральних і регіональних (місцевих) фондів грошових ресурсів. Податки виконують фіскальну, регульовальну і контролюючу функції.

Фіскальна функція – створення фінансових засад діяльності держави. Податки є головним джерелом формування дохідної частини державного бюджету.

Регульовальна функція – держава, оперуючи податковими ставками, способами оподаткування, пільгами, санкціями, має змогу стимулювати, прискорювати темпи відтворення або обмежувати, стримувати розміри нагромадження капіталу, науково-технічний рівень виробництва в цілому, виробництво і споживання окремих товарів, зайнятість, розвиток певних галузей, типів господарств, регіонів тощо.

Контрольна функція – держава контролює надходження чи ненадходження податків у повному обсязі чи частково і вживає необхідних заходів.

Таблиця 13.2 свідчить, що прямі податки відіграють важливу роль у формуванні доходів бюджету. Якщо у 2000–2001 рр. їх частка щодо ВВП була нижчою 10 % (це мало місце і в 2004–2006 рр.), то у 2007 р. вона перевищила цей рівень. Серед прямих податків головними джерелами доходів бюджету є податок на прибуток підприємств та на доходи населення. У 2000 р. вони в сумі давали 8,28 %, тоді як загальна частка прямих податків становила 9,55 %. У 2007 р. їхня питома вага зростала до 9,75 %, а питома вага всіх прямих податків – до 10,57 %.

Водночас зростала питома вага непрямих податків. До 2005 р. їх частка коливалась від 8,22 % у 2001 р. до 9,91 % у 2002 р. У 2005 р. відбувся стрибок до 13,09 %, а у 2007 р. – до 12,89 %.

Велику роль відіграють платежі до державних соціальних фондів. Серед них виокремлюються платежі до Пенсійного фонду. У 2000–2001 рр. вони були нижчими за 10 %, але, починаючи з 2002 р., відбувається зростання їхньої частки. У 2004 р. вона перевищила 11 %, а у 2005–2007 рр. – 12 %.

Аналіз структури податкової системи свідчить, що частка податків щодо ВВП зростає. У 2000–2001 рр. вона була близькою до 30 % ВВП; у 2005 р. становила 36,65; у 2006 р. – 39,27; у 2007 р. – 38,22 %.

Побудова податку

Податок складається з низки елементів: суб'єкт, об'єкт, джерело, одиниця оподаткування, податкова ставка, податок окладний, податкові пільги і санкції.

Суб'єкт податку – платник податку (юридична чи фізична особа), носій податку (кінцевий платник податку), хоча без такої відповідальності, але є фактичним платником згідно зі встановленою системою перекладання податків.

Об'єкт оподаткування – різні види доходів, товари, послуги, форми нагромадження майна. Вибір об'єкта оподаткування невіддільний від джерела податку – національного доходу, оскільки всі об'єкти оподаткування є джерелом національ-

Таблиця 13.2
Структура податкової системи України, % ВВП

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Прямі податки, у тому числі:	9,55	9,52	10,13	11,09	9,46	9,80	9,97	10,57
податок з доходів громадян	3,75	4,29	4,79	5,06	3,83	3,93	4,24	4,90
податок на прибуток підприємств	4,53	4,05	4,16	4,95	4,68	5,31	4,87	4,85
податок на власність	0,31	0,27	0,26	0,22	0,19	0,19	0,20	0,19
плата за землю	0,81	0,79	0,80	0,76	0,66	0,62	0,58	0,55
державне мито	0,15	0,12	0,12	0,10	0,10	0,10	0,08	0,08
Непрямі податки, у тому числі:	8,72	8,22	9,91	9,33	9,66	13,09	14,24	12,89
податок на додану вартість	5,55	5,12	6,10	4,71	4,85	7,96	9,37	8,37
акцизний збір з вироблених в Україні товарів	1,06	1,08	1,59	1,74	1,76	1,73	1,41	1,28
акцизний збір із ввезених в Україну товарів	0,26	0,22	0,22	0,22	0,18	0,14	0,20	0,81
плата за ліцензії на певні види господарської діяльності	0,17	0,15	0,14	0,13	0,21	0,22	0,26	0,15
плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності	0,16	0,14	0,14	0,14	0,15	0,16	0,14	0,12
податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	0,92	0,95	1,05	1,42	1,47	1,58	1,37	1,41
Платежі до державних соціальних фондів, у тому числі:	8,91	9,36	10,48	10,53	11,10	12,15	12,59	12,35
платежі до Пенсійного фонду України	7,54	7,88	8,45	8,52	9,07	9,99	10,09	10,63
збір на обов'язкове соціальне страхування до фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності	0,86	0,74	0,92	0,93	0,96	1,07	1,34	0,78
збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття до Державного фонду зайнятості	0,43	0,48	0,66	0,63	0,62	0,61	0,71	0,51
платежі до фонду страхування від нещасних випадків, пов'язаних з виробництвом	0,00	0,25	0,45	0,45	0,45	0,48	0,45	0,43
Інші податки	2,67	1,80	1,50	2,39	1,57	1,61	2,47	2,41
Усього	29,85	28,90	32,02	33,34	31,79	36,65	39,27	38,22

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку / за ред. А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – С. 410–411.

ного доходу. Одночасно деякі його форми (заробітна плата, прибуток, ренти, дивіденди тощо) мають самостійне значення, тому об'єкт і джерело оподаткування не завжди збігаються.

Одиниця оподаткування – одиниця виміру податку. Вона може виступати як у грошовій, так і в натуральній формі. Це, наприклад, грошова одиниця, коли йдеться про прибутковий податок, або гектар, якщо маємо справу із земельним податком. Податок на одиницю оподаткування є податковою ставкою, яка залежно від структури податків може бути твердо фіксованою або відсотковою.

Податкові пільги – це повне або часткове звільнення платника від податку відповідно до чинного законодавства. Найзначнішою податковою пільгою є неоподатковуваний мінімум, тобто частина вартості об'єкта, що повністю звільняється від податків.

Податки набувають різноманітних форм, які визначаються залежно від національних особливостей соціально-економічного і політичного розвитку країни. Сукупність податків, форм, способів і методів їх взаємодії, регулювання, обчислення, контролювання утворює *податкову систему*.

Кожна країна світу має податкову систему. За певної спільності вони характеризуються відмінністю і можуть бути класифіковані за основними ознаками.

Види податків

Як уже зазначалося, за наявності багатьох різноманітних об'єктів оподаткування (майно, прибуток, земля, заробітна плата, товари, послуги тощо) всі вони сплачуються з чистого доходу. Відповідно до співвідношення між ставкою податку і величиною доходу, податки можуть бути прогресивними, пропорційними і регресивними.

Для прогресивного податку характерним є підвищення середньої ставки податку зі зростання доходу. Такий податок передбачає не лише велику абсолютну суму, а й більшу частку доходу, що стягується. Його тягар, як правило, максимально тисне на власників невисоких доходів. Проте за умовами цього податку після певної межі доходів з'являються можливості для їх приховування. Пропорційний податок означає, що середня податкова ставка незмінна і не залежить від зростання доходу. Його застосування викликає зацікавленість у збільшенні доходів. Податок вважається регресивним, коли його середня ставка із зростанням доходу знижується. Тут потрібна все менша і менша частка доходу для його підвищення. Цей податок зачіпає малозабезпечених і, на противагу прогресивному, вигідний для багатьох людей. За формою оподаткування податки поділяють на дві групи: прямі та непрямі. Цей поділ відомий із XVII ст.

Прямі податки – це податки на дохід та майно. Розмір їх залежить від величини об'єкта оподаткування. Встановлюються вони безпосередньо щодо платника, тобто того, хто володіє майном і отримує дохід. Прикладом може бути податок на прибуток підприємств і організацій, прибутковий податок з громадян, податок на нерухоме майно, земельний податок, податки на дивіденди тощо.

Особистий прибутковий податок було впроваджено в Англії наприкінці XVII ст., а сьогодні він традиційний для всіх держав світу. Сплачують його фізичні особи

з отриманих доходів (заробітної плати, авторських винагород, дивідендів та інших доходів від підприємницької діяльності).

Оподаткуванню підлягає сукупний дохід платника, зменшений на величину неоподаткованого мінімуму та наданих законом знижок і пільг. У 2000 р. в Україні цей дохід поділявся на шість рівнів і використовувалося шість податкових ставок: 0 % (на доходи нижчі неоподаткованого мінімуму – 17 грн), 10, 15, 20, 30 і 40 %. Діючі ставки істотно не відрізнялися від ставок в інших країнах, більше того, вони були навіть нижчими порівняно із західноєвропейськими країнами.

Одне з провідних місць у системі оподаткування займає податок на прибуток корпорацій. Прибуток визначається як різниця між виручкою від реалізації товарів і послуг та сумарними витратами на їх виробництво. По суті, він підлягає подвійному оподаткуванню: перший раз податком на прибуток корпорацій, а другий – податком на прибуток з громадян, коли частину прибутку компанія спрямовує на виплату дивідендів своїм акціонерам.

В Україні такий податок називається податком на прибуток підприємств і організацій. Він був запроваджений у 1995 р. замість податку на валовий дохід. Оподаткування ним пропорційне, але диференціюється залежно від виду діяльності. Для виробничих підприємств ставка дорівнює 30 %, що не перевищує ставок корпоративних податків у більшості розвинутих країн. Проте це зовсім не свідчить про низький податковий тиск на вітчизняні підприємства.

Непрямі податки – це податки, об'єктом яких є оборот і споживання деяких товарів і послуг. Вони включаються до податкової ціни товарів чи тарифів на послуги. Їх сплачують усі споживачі, незалежно від фінансового становища. Ці податки прямо не пов'язані із сукупним доходом платника, а лише з тією частиною, яка використовується як споживчі витрати. Невипадково їх називають податками на споживання. До них належать податок на додану вартість, акцизний збір, мито.

Акцизи як непрямий податок поширені в усіх країнах. Вони можуть бути індивідуальними й універсальними. Індивідуальні акцизи встановлюються на окремі високорентабельні, монопольні та специфічні товари з малоеластичним за ціною попитом. Сплачують їх підприємства, що виробляють і реалізують підакцизні товари. Останні визначаються законодавчим органом. Це – вино-горілчані, тютюнові, ювелірні вироби, вироби з кристалу та хутра, відеотехніка, легкові автомобілі, бензин, чай, сіль, цукор тощо. Збирається цей податок здебільшого за твердою ставкою з одиниці виміру товару.

Універсальні акцизи застосовуються до першого кола товарів. Вони існують у двох формах: податку з продажу та податку на додану вартість. Податок з продажу існує в небагатьох країнах (Великобританія, Канада, США, Швеція). Він встановлюється у вигляді відсотка до роздрібною ціни товару і сплачує його покупець.

Податок на додану вартість (ПДВ) запроваджений у 60-х роках ХХ ст. і сьогодні використовується більш ніж у 50 країнах світу. В Україні він діє з 1992 р. замість податку з обороту.

За економічним змістом податок на додану вартість є частиною новоствореної (доданої) вартості. Його основою є не прибуток, а різниця між грошовою виручкою певного підприємства від реалізації вироблених ним товарів і сумою його ви-

трат на матеріали і послуги, придбані у продавців. По суті, цей податок акумулюється з цін впродовж усього руху продукції чи послуг і стягується в міру їх реалізації. Формально його платниками є всі суб'єкти, які займаються господарською і комерційною діяльністю. Проте фактично ПДВ сплачує покупець у момент оплати товарів (робіт, послуг), які споживаються на території країни незалежно від їхнього походження. Можна сказати, що це податок на споживання. Його величина залежить від суми обороту.

Ставка податку на додану вартість в нашій країні неодноразово зменшувалась. У 1995 р. вона була затверджена у розмірі 20 %. Це вище середньоевропейського рівня, який становить 14–20 %, зокрема в Німеччині – 14, Великобританії – 15, Франції – 18,6 %. Механізм використання ПДВ в цих країнах має гнучкий характер: залежно від призначення і видів товарів, крім основних (стандартних) ставок, діють зовнішні, знижені, а також нульові ставки експортних товарів. Останні передбачають повернення усієї суми ПДВ, який включено до ціни купленого товару. Цю систему впроваджено в Україні, проте, на жаль, спостерігаються зловживання, особливо з поверненням ПДВ.

Порівняно завищена ставка цього податку в Україні негативно впливає на платоспроможність населення. Не слід забувати, що наша економіка високозатратна, що знижує її ефективність. За цих умов ПДВ ще більше загострює ситуацію.

Тому зниження ставки цього податку є назрілою проблемою. Разом з тим доцільно застосовувати знижені ставки до товарів першої необхідності (продуктів харчування, оплати житла, транспортних послуг, предметів культури тощо). Підвищені ставки ПДВ можна застосовувати до продукції, що належить до предметів розкоші. Освіта, медицина і благодійність у більшості країн взагалі звільняються від податку.

Мито є непрямим податком на імпорتنі, експортні й транзитні товари. Метою його застосування є захист внутрішнього ринку, стимулювання імпорту-експорту, запобігання вивезенню вітчизняних товарів за демпінговими цінами. І безперечно те, що мито є джерелом бюджетних надходжень, а це дуже важливо для держави.

Платником мита є як продавець, так і покупець. Величина цього податку визначається у відсотках до митної вартості товарів (одволене мито), у вигляді твердої грошової суми на одиницю товарів (специфічне мито), а також поєднання перших двох видів оподаткування (комбіноване мито).

За рівнем державних структур, які встановлюють податки, розрізняють загальнодержавні та місцеві податки. В Україні загальнодержавні податки встановлюються вищим законодавчим органом, а стягуються податковим комітетом і повністю або частково спрямовуються до державного бюджету. Це податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, податок на прибуток громадян, акцизний збір, державне мито, податок на майно, податок на спеціальне використання природних ресурсів, внески до Державного фонду соціального страхування, Пенсійний фонд та інші збори, платежі обов'язкові для всієї країни.

Місцеві податки стягуються органами місцевого самоврядування, поширюються лише на відповідну територію. До них належать: ринковий збір, плата за паркування автомобілів, готельний збір, податок з реклами, збір за використання місцевої символіки, збір за надання дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та де-

які інші платежі. Залежно від використання податки називають загальними і специфічними. Загальні податки, які надходять у розпорядження державних органів, використовуються для фінансування найрізноманітніших заходів. Специфічні податки акумулюються у спеціальних фондах і використовуються за цільовим призначенням (наприклад, пенсійне забезпечення, соціальне страхування).

У 2000–2007 рр. три види податків складали основу доходів бюджету: податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток підприємств і податок на додану вартість. У 2000 р. вони становили 50,4 %, у 2005 р. – 55,6 %. Істотну роль відіграє акцизний збір із вироблених в Україні товарів. Решта податків відіграють лише незначну роль.

Шляхи вдосконалення податкової системи

Податкове законодавство в Україні налічує три десятки законів. Практичне їх використання ускладнюється наявними розбіжностями, неузгодженістю між ними та навіть взаемовиключеннями. До того ж механізм збору податків нерідко змінюється і доповнюється. Все це зумовлює необхідність послідовного проведення загальновідомих принципів оподаткування.

1. Усі громадяни зобов'язані відповідно до доходів сплачувати податки.
2. Податок, який повинна сплачувати кожна особа, має бути точно визначеним, а не довільним, а умови оподаткування – простими і зрозумілими платникові.
3. Кожний податок розробляється так, щоб забирати у населення мінімально можливу кількість грошей.
4. Податок має стягуватися у зручний для платника час й у прийнятний для нього спосіб.

Ці принципи, сформульовані вперше А. Смітом, виявились гнучкими. Навіть дещо модифіковані вони і нині залишаються фундаментом податкової системи багатьох країн. Крім них, використовуються й інші принципи, розроблені з урахуванням сучасних вимог до організації оподаткування. Насамперед це прагнення забезпечити стабільність податкової системи, її організаційного механізму, що означає незмінність видів податків, податкових пільг тощо. Усі податки повинні мати цільове призначення як необхідну умову ефективного використання. Знеособлений податок пов'язаний з розпорошенням отриманих від його сплати грошей, провокує зміни у розподілі ресурсів без належної відповідальності і позбавляє платника реального уявлення, куди пішла його плата.

Об'єктом оподаткування може бути тільки дохід, а не його джерело і розмір витрат. Важливо також забезпечити пропорційність між величиною доходу і розміром податку, прагнучи досягти розумного оптимуму. Для того, щоб з розвитком й удосконаленням податкова система не стала джерелом суперечностей і не справляла негативного впливу на економіку, вона має бути тісно пов'язана з ціновою і амортизаційною політикою, системою формування доходів бюджету і позабюджетних доходів. Не менш важливе значення має дотримання принципу справедливості. Однак, слід пам'ятати, що принцип справедливості щодо податків не є чимось сталим, незмінним. Навпаки, він змінюється і залежить від конкретно ви-

значених пріоритетних завдань держави, а також системи виробництва, розподілу доходів та активізації господарського життя.

В Україні, спираючись на досвід розвинутих країн, розроблено нову концепцію податкової політики, визначено основні принципи оподаткування в умовах формування соціально орієнтованого ринкового господарства: обов'язковість і відповідальність, рівність і справедливість, економічна стабільність і доцільність, компетентність, єдність і доступність. Дальший розвиток й удосконалення податкової системи пов'язані зі зменшенням податкового тиску на виробника, розширенням бази застосування різних видів податків, скороченням і відміною окремих діючих податкових пільг. Реформування податкової системи здійснюватиметься шляхом її лібералізації, децентралізації, зменшення загальної частини ВВП, перерозподілення через бюджет, спрощення порядку оподаткування, поліпшення контролю за правильністю і своєчасністю сплати податків і зборів. Податкова система має бути ефективною, справляти стимулюючий вплив на виробництво.

13.4. ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ, ЙОГО ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ

Сутність і принципи побудови бюджетної системи

Формування фінансової системи тієї чи іншої країни неможливе без утворення централізованих і децентралізованих фондів, де провідна роль належить бюджету як загальнодержавному фонду грошових ресурсів.

У найпростішому визначенні *бюджет є планом утворення і використання фінансових фондів у державі*.

За своєю будовою бюджет характеризується як бюджетна система. У ньому зосереджена сукупність усіх бюджетів, створюваних у державі на різних рівнях структур влади і управління.

Бюджетна система ґрунтується на прийнятому в державі бюджетному устрої. Сутність його зводиться до організації та принципів побудови бюджетної системи. У ньому виокремлюють основу і структуру бюджетної системи, взаємозв'язок і розмежування доходів та витрат між її окремими ланками, закріплюються законодавчо встановлені бюджетні права. Від цього насамперед залежить, наскільки створені умови забезпечують ефективне управління основною масою фінансових ресурсів у державі.

Бюджетна система кожної країни визначається її адміністративно-територіальним поділом і державним устроєм. Саме цим зумовлена потреба в тій чи іншій вертикальній структурі державних органів влади і управління, а відтак – структурі відповідних фінансових фондів. Зокрема, в унітарних країнах бюджетна система складається з двох ланок – державного (центрального) і місцевого (муніципального) бюджетів. У бюджетній системі федеративних держав додається ще третя, середня ланка – бюджет членів федерації. Наприклад, у США – це бюджети штатів, у Росії – республік, у Німеччині – земель, у Швейцарії – кантонів. У бюджетній системі України виокремлюють державний бюджет, бюджет Автономної Республіки Крим та місцеві бюджети (обласні, районні, міські, сільські та селищні). У сукупності ці бюджети складають зведений (консолідований) бюджет (табл. 13.3).

Таблиця 13.3

Структура зведеного бюджету України, %

Показник	2004	2005	2006
<i>Доходи</i>			
Державний бюджет	74,9	77,6	76,0
Місцеві бюджети	25,1	22,4	24,0
<i>Видатки</i>			
Державний бюджет	62,1	58,9	57,2
Місцеві бюджети	37,9	41,1	42,8

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку / за ред. А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – С. 304.

У світовій практиці є різні підходи до будови бюджетної системи. Проте, виходячи із загальнодержавних позицій, для всіх країн з розвинутою ринковою економікою основоположним у цьому процесі є використання принципу поєднання централізованих і децентралізованих фондів. Головна проблема полягає у досягненні оптимального співвідношення між бюджетною централізацією і децентралізацією, тобто узгодження державних і регіональних, місцевих бюджетів. Не менш важливе значення надається визначенню самого характеру взаємовідносин між бюджетами різних рівнів. Йдеться про те, чи функціонуватиме цілісна єдина бюджетна система, чи кожен бюджет буде автономним з власною дохідною базою, напрямками видатків і широкими правами.

Визнано, що автономність місцевих бюджетів є ознакою не політичної спрямованості, а економічної доцільності. За цих умов кожен регіон прагнучиме самостійно задовольнити свої потреби і водночас може бути впевнений, що додатково вишукані його резерви не вилучатимуться і не впливатимуть на подальші відносини з бюджетами вищих рівнів. Якщо на місцях немає стимулів до зростання прибутків, то й центральні державні структури не зможуть їх встановити, а головне – реалізувати.

Сьогодні ще рано вести мову про утвердження автономності місцевих бюджетів в Україні. У цьому напрямі зроблено лише перший крок, оскільки прийняті принципи формування бюджетної системи єдності, повноти, достовірності, гласності, наочності та самостійності бюджетів неспроможні забезпечити такий ступінь автономності, який би виражав економічну і фінансову самостійність регіонів. Не вирішені питання щодо чіткого визначення основ і ступеня розмежування ланок бюджетної системи, їхніх функцій. Велика частка національного доходу проходить через централізований (державний) бюджет, ускладнює, перевантажує його і не сприяє раціональному використанню наявних фінансових ресурсів. Інакше кажучи, тут ми прямуємо найпростішим і водночас примітивним шляхом. Звичайно, найлегше застосовувати один уніфікований підхід до розробки бюджетів на всіх рівнях управління без належної диференціації, без достатнього врахування можливостей, потреб і перспектив розвитку кожного регіону країни.

Порядок бюджетотворення, що діє в нашій країні, застарів і повністю себе вичерпав. Тут потрібен новий комплексний підхід, що насамперед передбачає:

- здійснення безперервного довго- і середньотермінового бюджетного планування, що стало б базою розробки річних бюджетів;
- визначення в бюджетній політиці стратегічних цілей та їх послідовну реалізацію;
- органічне поєднання бюджетного планування з програмою соціально-економічного розвитку в цілому та інвестиційною зокрема.

Щоб реально реформувати економіку й отримати бажані кінцеві фінансові результати, особлива увага має бути приділена бюджетному плануванню. Лише за такої умови можна сподіватися на суттєві зміни у формах фінансової політики, поставити на наукову основу обґрунтування концепції консолідованого бюджету. Це передбачає передусім формування і затвердження фінансових планів, які мають розраховуватися за укрупненими показниками фінансової діяльності на всіх рівнях господарювання. Контрольні показники, ліміти і державні замовлення мають розроблятися одночасно зі складанням фінансових планів, визначенням джерел фінансових коштів, тривалих (стабільних або диференційованих) економічних нормативів, цін.

Серцевиною фінансового планування є зведений фінансовий баланс держави, покликаний забезпечити узгодження матеріально-речових і грошово-фінансових пропорцій суспільного відтворення. Його розробка надає бюджету статусу головного, стрижневого балансу. Йдеться про баланс формування і витрачання централізованого грошового фонду країни у взаємозв'язку з рухом фінансових коштів усіх учасників суспільного виробництва.

Впровадження в економіку країни господарського механізму, який відповідає вимогам переходу до ринку, зумовлює необхідність розробки нових методів фінансового планування на всіх рівнях управління. Зміни в умовах планування на зведеному рівні передбачають:

- повну самостійність у використанні власних коштів і відповідальність підприємств за результати фінансово-господарської діяльності. Впровадження податкових принципів розподілу прибутку виводить з-під централізованого контролю значну частину ресурсів господарства і зменшує обсяг інформації та розрахунків, які подаються до центральних планових органів;
- розширене використання товарно-грошових відносин, що потребує від центральних економічних відомств розробки методів збалансованого платоспроможного попиту з матеріальним покриттям у сфері виробництва і споживання. При цьому в міру розвантаження верхніх урядових ланок від поточних завдань оперативного планування і управління фінансами міністерств і відомств, бюджетної системи створюються умови переходу до середньотермінового планування і довготермінових прогнозів;
- визначення з розвитком теорії середньо- і довготермінового фінансового планування мінімальної потреби в бюджетних і кредитних ресурсах, необхідних для покриття видатків держави відповідно до завдань, визначених у концепції соціально-економічного розвитку. Такі завдання мають укруп-

нюватися, визначати динаміку зростання і головні показники фінансово-кредитної системи, зокрема бюджету.

Налагодження прямих господарських зв'язків, оптової торгівлі, застосування договірних цін покликане сприяти створенню механізму підтримки збалансованості матеріальних і фінансових ресурсів, що використовуються в централізованому порядку. У цій ситуації головне завдання фінансового планування зводиться до створення необхідних умов для функціонування товарно-грошових відносин, формування системи регуляторів, що узгоджують платоспроможний попит господарства і населення з матеріальним забезпеченням. На зведеному рівні це може забезпечуватися на основі системи взаємопов'язаних показників, що відбиватимуть стан матеріально-фінансової збалансованості відтворення, готівкового та безготівкового грошового обігу, динамічні характеристики обсягу перерозподілу ресурсів через фінансово-кредитну систему.

Державний бюджет

У системі державних фінансів велика роль відводиться централізованому бюджету. Як система економічних розподільних відносин він охоплює все суспільство, на відміну від інших фінансових ланок, які мають вузьчі рамки. Це пов'язано з тим, що централізований бюджет має забезпечувати існування держави, її економічний та соціальний розвиток.

За своїм матеріальним змістом *державний бюджет є центральним фондом грошових ресурсів, що перебувають у розпорядженні уряду.*

Державний бюджет демонструє бюджетний потенціал, який фактично спроможна сформулювати країна, і виступає вихідною базою для розробки поточної фінансової політики.

Структура бюджету країни характеризується насамперед двома головними взаємопов'язаними складовими: доходами і видатками. Однак, це не означає, що зміст бюджету зводиться до простого кошторису чи своєїрідної каси, куди надходять і звідки витрачаються гроші. Він завжди був і залишається головним фінансовим планом держави, який є засобом досягнення економічної стабільності, і в ньому відбивається реальне життя суспільства. Його проект щороку розробляє орган виконавчої влади держави, обговорює і приймає законодавчий орган (парламент, конгрес). Затверджений бюджет реалізують органи виконавчої влади, які після завершення фінансового року звітують про відповідність його фактично досягнутих показників плановим, що встановлені законом.

Джерела, характер формування і напрями витрат державного бюджету в кожній країні мають свої національні особливості. Це залежить від багатьох чинників адміністративної системи, структури і рівня розвитку економіки, конкретно втілюваної державної політики тощо. Попри всю різноманітність використовуваних у країнах способів бюджетотворення і підходів до нього, в цьому процесі існують й загальні ознаки та закономірності. Зокрема, дохідна частина бюджетів в основному складається із податкових надходжень, а їхні видатки здебільшого пов'язані із забезпеченням соціальних послуг, що пом'якшує властиву для ринкової економіки диференціацію в доходах, рівні життя різних верств населення.

З табл. 13.4 бачимо, що головним джерелом зведеного бюджету, тобто державного і місцевих бюджетів, є податкові надходження. Їхня частка зросла із 69 % у 2004 р. до 73,3 % у 2007 р., що становить 22,6 % ВВП України. Друге місце у доходах займають неподаткові надходження. На них припадало майже чверть доходів у 2003 р., але потім, після підвищення у 2004 р. до 26,8 %, відбувається зменшення частки доходів із цього джерела. У 2007 р. на нього припадало 22,6 %. З цими двома головними джерелами доходів зведеного бюджету не можуть конкурувати доходи від операцій з капіталом і офіційні трансферти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій. Хоча їх суми невеликі, але частка цих джерел порівняно невелика.

Таблиця 13.4

Доходи зведеного бюджету України

Показник	2003	2004	2005	2006	2007
Податкові надходження, млн грн	54 321,0	63 161,8	98 065,2	125 743,1	161 264,2
% загальної суми надходжень	72,1	69,0	73,1	73,2	73,3
% ВВП	20,3	18,3	22,2	23,1	22,6
Неподаткові надходження, млн грн	18 227,2	24 751,8	31 778	40 548,0	48 553,2
% загальної суми надходжень	24,2	26,8	23,7	23,6	22,1
% ВВП	6,8	7,1	7,2	7,5	6,8
Доходи від операцій з капіталом, млн грн	1 788,1	2 534,0	2 803,9	3 218,1	6 373,4
% загальної суми надходжень	2,4	2,8	2,1	1,9	2,9
% ВВП	0,7	0,7	0,6	0,6	0,9
Офіційні трансферти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій, млн грн	212,7	417,8	182,5	153,7	104,5
% загальної суми надходжень	0,4	0,5	0,1	0,1	0,1
Цільові фонди, млн грн	736,7	844	1 356,6	2 148,3	3 641,2
% загальної суми надходжень	0,9	0,9	1	1,2	1,6
% ВВП	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5
Усього доходів, млн грн	75 285,8	91 529,4	134 183,2	171 811,5	219 936,5

Джерело: Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України / Л. В. Лисяк. – К.: ДНУ АФУ, 2009. – С. 242.

Доходи бюджету

За всього розмаїття джерел доходів державного бюджету вирішальну роль у його формуванні відіграють чотири основні види податків. Як засвідчують дані табл. 13.2, найбільша частка в централізованому бюджеті країни припадає на додану вартість – 29,1 %. Раніше верхню позицію тут займав податок на прибуток підприємств. У 2000 р. його планова частка в бюджеті становила – 17,3 %. Протягом останніх п'яти років вона значно скоротилася. Це пояснюється не тільки змінами в податковому законодавстві та істотним зменшенням податкових ставок

для підприємств. Суттєво звузилася база оподаткування внаслідок спаду виробництва і, відповідно, зменшення самого прибутку. Водночас більша частина отриманого прибутку залишається у первинних ланках виробництва. Середній відсоток вилучення прибутку при сплаті цього податку помітно знизився.

Кошти, що отримуються за рахунок прибуткового податку з громадян, у 2000 р. (як і в 1998 р.) спрямовувалися в дохідну частину місцевих бюджетів і враховувалися у зведеному бюджеті країни. Частка місцевих бюджетів у зведеному дорівнює 11,7 %. Протягом кількох останніх років вона була ще меншою. Якщо порівняти її з подібними надходженнями до бюджетів країн з розвинутою ринковою економікою (від 1/4 до 1/2 всіх бюджетних надходжень), то вона видається мізерною. На перший погляд може здатися, що процес мобілізації доходів до бюджету країн не лежить, на відміну від інших держав, важким тягарем на населенні. Зовсім іншу картину маємо, коли до визначеної частки податку з громадян додавати суми непрямих податків, приблизно 70 % яких сплачується населенням через ціну під час купівлі товарів та послуг. До того ж не можна не враховувати, що сьогодні незрівнянно низький рівень особистих доходів і реальна заробітна плата більшої частини населення України не відзначаються тенденцією до постійного швидкого зростання.

Відносно незначною є частка надходжень до бюджету від акцизного збору (5,8 %). Проте слід зазначити, що останнім часом спостерігається її збільшення насамперед завдяки розширенню асортименту товарів, з яких стягуватиметься акцизний збір, і підвищенню окремих його ставок.

Тривалий час у структурі бюджету перебували кошти низки позабюджетних фондів (Пенсійного фонду України, Фонду здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи і соціального захисту населення, Фонду охорони праці, Державного інноваційного фонду тощо). Вони майже наполовину, але, по суті, формально збільшували загальний обсяг бюджету. Справа в тому, що ці фонди мають чітко окреслену базу доходів і цільовий характер. Нещодавно окремі з них скасовані (наприклад, Державний інноваційний фонд, Фонд розвитку паливно-енергетичного комплексу), деякі виведені зі складу централізованого бюджету. Тому кошти державних цільових фондів помітно скоротилися, їхня частка в надходженнях до бюджету зменшилася до 9,9 %.

Неподаткові надходження до державного бюджету становлять 26,8 %. Це плановий показник і досягнути його буде складно, оскільки недостатні суми надходжень від приватизації майна, плати за транзит природного газу територією України, рентної плати за нафту і газ власного видобутку, а також повернення кредитів, наданих під державні гарантії.

Дохідна частина Державного бюджету України на 2000 р. затверджена в сумі 33 433,2 млн грн. Це становить 80 % загального консолідованого бюджету. Решта коштів спрямовується в місцеві бюджети, які згідно із Законом України "Про бюджетну систему України", крім визначеної частини загальнодержавних надходжень, формуються також за рахунок законодавчо встановлених місцевих джерел. З метою зміцнення їхньої дохідної бази рекомендується надати статусу місцевих тим загальнодержавним податкам, які традиційно в повному обсязі зараховуються до місцевих бюджетів (прибутковий податок з громадян, плата за землю, податок на

прибуток підприємств комунальної власності, податок з власників транспортних засобів тощо).

У структурі надходжень до централізованих бюджетів у країнах з розвинутою ринковою економікою провідну роль відіграє пряме оподаткування. Наприклад, у США і Канаді за рахунок особистого прибуткового податку формується 45–48 % федеральних бюджетів. Це джерело доходу є найвагомим і в західноєвропейських країнах (20–50 % бюджетних надходжень). Друге місце в централізованих бюджетних доходах належить внескам на соціальне страхування. Їх називають податками на заробітну плату. Вони сплачуються найманими працівниками (у відсотках до сукупного заробітку) і кожним підприємством, фірмою (у відсотках до загального фонду оплати праці). Наступним за значущістю в бюджетотворенні є податок на прибуток корпорацій (до 20 %). Останнім часом в більшості західноєвропейських країн ця частка урядових доходів набула тенденції до зниження. Кожна з інших категорій, що бере участь у формуванні бюджету (акцизний збір, податок на нерухомість, мито тощо), не перевищує, як правило, 4–5 % його грошових надходжень.

Видатки бюджету

Бюджетна політика держави спрямована на формування ефективної структури бюджетних видатків, яка має реалізовувати стратегічні пріоритети у розвитку економіки, суспільства, людини. Бюджетне фінансування є дійовим інструментом державного регулювання економічного і соціального розвитку країни. Раціоналізація структури бюджетних видатків потребує їх класифікації по групах, порівняльного аналізу щодо їхнього впливу на розвиток суспільства, його економіки, соціального і культурного зростання.

Дані табл. 13.5 переконливо доводять, що держава виконує широкий комплекс функцій загальнодержавного характеру (державне управління, розвиток фундаментальної науки, оборона країни, охорона навколишнього середовища, громадський порядок і безпека та ін.). Важливе місце посідає економічна діяльність держави, створення соціальних умов життєдіяльності людини (охорона навколишнього середовища, житлово-комунальне обслуговування, охорона здоров'я, освіта, соціальний захист і соціальне забезпечення). Видатки на державне управління до 2002 р. зменшувались, але потім зростали, особливо у 2005–2006 рр.

Занепокоєння викликає динаміка забезпечення оборони. До 2003 р. фінансування оборони зростало, але, починаючи з 2004 р., відбувається його неухильне зниження. У 2006 р. фінансування оборони становило 1,2 % порівняно з 2 % у 2003 р. Хоч і незначним, але стабільним зростанням відзначається фінансування громадського порядку, безпеки та судочинства.

У сфері економічної діяльності видатки коливаються, але у 2004 і 2006 р. є зростання (5,4 і 5,1 % ВВП) порівняно з 2001–2002 рр., коли цей показник становив 3,6 і 3,2 % відповідно. Всупереч неоліберальним теоріям, які всіляко обмежують економічну роль держави (захист прав власності, розвиток конкуренції, ефективна монетарна політика тощо), досвід економічного розвитку зарубіжних країн свідчить, що потрібна різнобічна й активна роль держави у забезпеченні економіч-

Таблиця 13.5

Видатки зведеного бюджету України, % ВВП

Стаття видатків	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Загальнодержавні функції, з них:	5,5	4,5	3,8	3,7	3,6	3,5	3,7
державне управління	2,0	1,8	1,8	1,9	1,9	2,1	2,2
фундаментальна наука	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
обслуговування державного боргу	2,7	2,0	1,3	1,0	0,9	0,8	0,6
Оборона	1,3	1,5	1,6	2,0	1,8	1,4	1,2
Громадський порядок, безпека та судова влада	1,8	2,1	2,2	2,2	2,3	2,3	2,4
Економічна діяльність	3,9	3,6	3,2	4,6	5,4	4,3	5,1
Охорона навколишнього середовища	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Житлово-комунальне господарство	0,6	0,8	0,6	0,7	0,8	0,9	1,5
Охорона здоров'я	2,9	3,1	3,3	3,6	3,5	3,5	3,7
Духовний і фізичний розвиток	1,0	0,7	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8
Освіта	4,2	4,9	5,4	5,6	5,3	6,1	6,3
Соціальний захист і соціальне забезпечення	3,5	4,1	5,6	4,8	5,6	9,1	7,7
Усього видатків	28,3	27,2	26,7	28,4	29,7	32,2	32,7

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку / за ред. А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – Т. 1. – С. 241.

ного зростання та його науково-технологічної бази. Україна теж пережила хитання від пониження ролі держави в економіці до розуміння її реального значення, від підтримки (відкритої і прихованої) окремих галузей чи їх комплексів до усвідомлення необхідності бюджетного інвестування інноваційної діяльності. Україна має високотехнологічні галузі: аерокосмічну, літакобудування, виробництво високоточної і високотехнологічної військової техніки. Ці напрямки мають бути доповнені освоєнням і застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, біотехнологій, високотехнологічних галузей машинобудування і т. ін. Для цього має формуватися національна інноваційна система, яка пов'язує розвиток науки, науково-технічних розробок з їх упровадженням у виробництво заради його переозброєння, зміни його структури для досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку. Комплексний підхід, який поєднує науково-технічну, інноваційну і фінансово-бюджетну політику, спроможний зрушити справу з місця, домогтися замість переважаючого сировинного, низькотехнологічного виробництва зростання його високотехнологічних галузей. Цьому має слугувати і система оподаткування, і система кредитування, і система бюджетного фінансування.

Світовий досвід переконує, що поряд з науково-технічним прогресом зростаючу роль відіграє людський потенціал, створення державою сприятливих умов для соціального розвитку людини. У розвинутих європейських країнах найбільшу частку ВВП становлять видатки на соціальний захист (19,2 %), потім видатки на охорону здоров'я (6,4 %), освіту (5,7 %), утримання і розвиток житлово-комунального господарства (0,9 %), охорону навколишнього середовища (0,7 %).

Із табл. 13.6 бачимо, що видатки на соціальні потреби становлять найбільшу частку зведеного державного бюджету. Якщо вони у 2000 р. становили 41 %, а у 2001 р. – 47,4 %, то в наступні роки вже перевищили 50 % і у 2005 р. були більшими за 60 %. Чим це пояснюється? З одного боку, безперечно те, що в сучасних умовах відбувається зростання ролі і значення людського потенціалу. Людина є основною цінністю суспільства, метою і критерієм соціально-економічного розвитку. Це так чи інакше проявлялося й раніше. Перетворення інформації і знань на головний фактор виробництва, працівника – на носія і власника знань потребує високого освітньо-кваліфікаційного рівня людини, належних умов життя і діяльності. Тому створення сприятливих умов для зростання людини як особистості і виробника є необхідною умовою успішного розвитку економіки та суспільства. Ось чому соціальний захист населення, підтримка малозабезпечених, створення їм нормальних умов для розвитку, освіта та охорона здоров'я вирізняються високими показниками. Все це має підтримувати тривалість життя, формувати мотивації їхньої праці, створювати систему соціального партнерства, підвищувати роль соціальної політики у прогресі суспільства. Разом з тим слід зважити і на те, що низькотехнологічна економіка, недостатня її ефективність обмежують можливості у зростанні багатства суспільства і доходів малозабезпечених, що потребує особливої уваги соціальному забезпеченню населення, охороні здоров'я, підвищенню його культурно-технічного зростання.

Розв'язання проблем розвитку людини, її творчого і трудового потенціалу спирається на закономірний процес, згідно з яким значна роль бюджетного фінансування у розвитку економіки і суспільства супроводжуватиметься зростанням коштів підприємств і корпорацій, які збільшуватимуть можливості поліпшення життя і розвитку людини. Розширення джерел соціального захисту і соціального забезпечення населення визначає зростання видатків на ці цілі. Все більше коштів держава витратить на допомогу з безробіття та соціальне забезпечення. Це важливо і тому, щоб зменшувати розрив між багатими і бідними, щоб забезпечувати підтри-

Таблиця 13.6

**Динаміка частки видатків на розвиток людського потенціалу
у зведеному бюджеті України, %**

Рік	Видатки на соціальні цілі					
	усього	у тому числі на				
		соціальний захист	освіту	охорону здоров'я	духовний і фізичний розвиток	науку
2000	41,0	12,4	14,7	10,2	2,2	1,5
2001	47,4	15,0	17,2	11,2	2,6	1,4
2002	57,1	21,0	20,3	12,5	2,4	0,9
2003	53,2	17,1	19,8	12,8	2,7	0,8
2004	52,2	19,0	17,9	11,9	2,6	0,8
2005	61,2	28,2	18,9	10,9	2,4	0,8
2006	57,5	23,7	19,3	11,2	2,5	0,8

мання життєвого рівня найменш забезпечених верств населення. За обмеженості бюджетних ресурсів з метою їх більш раціонального використання необхідні зміни соціальних пільг, конкретно зорієнтована адресна матеріальна допомога.

Постійно високою має бути частка бюджетних видатків на освіту й охорону здоров'я. Тривала практика "залишкового" підходу до фінансування цього суспільного блага зумовила падіння до крайньої межі соціального розвитку держави. Однією з головних турбот уряду сьогодні є створення ефективної та рівномірної системи медичної допомоги населенню, що з економічного погляду сприятиме збільшенню можливостей людини продуктивно працювати. Інвестиції в освіту (людський капітал) також підвищують якість робочої сили, стимулюють прогресивний економічний розвиток. Крім того, вони дають суспільству винятковий ефект, оскільки освіта є засобом зміцнення національної самосвідомості, формування соціальної поведінки людей.

У державній політиці видатків ще не реалізовано принцип пріоритетного фінансування науки. На її розвиток у 2007 р. виділено невиправдано мізерну суму, що становила лише 0,8 % бюджетних асигнувань. Водночас витрати на обслуговування державного апарату поглинають значну частку бюджетних ресурсів.

У федеральному бюджеті США найбільшою є стаття витрат на соціальне страхування (понад 20 %), що пов'язано насамперед зі зростанням чисельності людей похилого віку і зниженням рівня народжуваності. Не набагато менше коштів витрачається на національну оборону. Вагомі частки видатків спрямовуються на виплату відсотків за державний борг, допомогу малозабезпеченим громадянам, медичне страхування і охорону здоров'я. Із бюджетів штатів і місцевих адміністрацій фінансуються насамперед витрати на освіту, трансфертні платежі бідним верствам населення, будівництво нових та експлуатацію діючих автомобільних шляхів.

Протягом останньої чверті ХХ ст. у країнах Західної Європи половина всіх витрат централізованих бюджетів спрямовувалася на соціально-економічні цілі. Зберігалася тенденція до збільшення частки поточних витрат, пов'язаних із добробутом людей (допомога людям похилого віку, непрацездатним, безробітним, пенсійне забезпечення, підготовка кадрів і охорона здоров'я). Залишається високою (10–20 %) частка коштів на прямі та опосередковані військові витрати, хоча темпи їх зростання помітно знизилися. Приблизно стільки ж бюджетних ресурсів використовувалося для виконання господарських програм (розвиток перспективних галузей, оновлення основного капіталу, фінансування науково-дослідних робіт, капіталовкладень в інфраструктуру). Це свідчить про активне втручання кожної держави в реальну економіку. Щодо адміністративно-управлінських витрат, то в окремі періоди вони збільшувалися, але повільними темпами і частка їх навіть зменшилася.

Бюджетний дефіцит і державний борг

Стан бюджету може характеризуватися балансом доходів і видатків, перевищенням доходів над видатками або, навпаки, видатків над доходами. Найбільш оптимальним і прийнятним для будь-якої країни є збалансованість доходів і видатків бюджету. Перевищення доходів над видатками (профіцит) означає надійну фінансову стабільність держави, але воно не може бути істотним і тривалим, оскільки

немає сенсу збирати зайві податки. Найгострішою і складною є тут проблема бюджетного дефіциту. Випереджальне зростання державних витрат порівняно з доходами зумовлює хронічний дефіцит бюджетів більшої частини країн світу. Так, у США державний бюджет збалансовувався без дефіциту за останні півсторіччя лише двічі. У Франції, Великобританії, Німеччині та інших країнах Західної Європи тривалий час бюджетний дефіцит становив 2–3 % ВВП. Значно вищим за середньоєвропейські показники (понад 10 %) був його рівень в Італії. В Японії у 80-х та на початку 90-х років ХХ ст. спостерігалось позитивне сальдо державного бюджету.

Із табл. 13.7 зрозуміло, що за роки економічного зростання позитивне сальдо (профіцит) зведеного бюджету було лише у 2000 та 2002 р. Решта років бюджет мав дефіцит, причому особливо значний у 2004, 2005 та 2007 р. (11, 7,8 та 7,7 % відповідно).

Для нашої країни в останньому десятиріччі ХХ ст. (період глибокої економічної кризи) проблема дефіциту державного бюджету була однією з найскладніших. Зокрема, в першій половині 90-х років його рівень сягав майже 20 %. У 1999 р. він зменшився до 1,55 %. Таке стрімке зниження дефіциту не завжди гарантує позитивний вплив на стабілізацію економіки. Подібні ситуації спостерігалися у світовій практиці, і уряди окремих держав (наприклад, Ірландії) відмовлялися від швидкої ліквідації великого дефіциту з метою пом'якшення економічного спаду і недопущення дефляційного ефекту, тобто стрімкого зменшення і нестачі грошової маси в обігу. Доцільним вважається поступове, реально забезпечене скорочення бюджетного дефіциту протягом середньострокової програми економічного розвитку. У ній необхідно встановлювати обґрунтовану, обов'язкову для виконання контрольну цифру щорічного відновлення фінансової рівноваги (зарубіжний досвід дає тут орієнтир на рівні 1–1,5 %). Тим більше, що потрібно усувати не лише сам наслідок – наявність бюджетного дефіциту, а насамперед викорінювати причини, що його зумовили: нестабільність і деформованість структури економіки,

Таблиця 13.7

Зведений бюджет України у 2000–2007 рр.

Рік	Баланс зведеного бюджету, млрд грн			Частка у ВВП, %		
	Доходи	Видатки	Дефіцит (-) / профіцит (+)	Доходи	Видатки	Дефіцит (-) / профіцит (+)
2000	49,1	48,1	1,0	28,9	28,3	0,6
2001	54,9	55,5	-0,6	26,9	27,2	-0,3
2002	61,9	60,3	1,6	27,4	26,7	0,7
2003	75,3	75,8	-0,5	28,2	28,4	-0,2
2004	91,5	102,5	-11,0	26,5	29,7	-3,2
2005	134,2	142,0	-7,8	30,4	32,2	-1,8
2006	171,8	175,5	-3,7	31,6	32,3	-0,7
2007	219,9	227,6	-7,7	30,8	31,9	-1,1

Джерело: Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2009. – Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – С. 279.

необґрунтоване ціноутворення, надмірна чисельність управлінського апарату, непомірні воєнні та інші невиправдано і безконтрольно зростаючі витрати.

Дефіцит державного бюджету – явище в економіці не нове і досить поширене. На жаль, розробники бюджету не можуть точно визначити майбутніх надходжень і необхідних витрат. Навіть за налагодженої процедури прийняття бюджету реальні величини його обох складових частин (доходів і видатків) значною мірою залежать від стадії ділового циклу. Дефіцит зростає в період спаду виробництва, оскільки доходи від податкових надходжень знижуються, а обсяг соціальних витрат зростає.

Світовий досвід доводить, що межею, за якої економіка нормально функціонує і не має ознак фінансової кризи, є дефіцит бюджету, що становить 2 % валового національного продукту.

За сучасних умов недостатньо просто аналізувати абсолютний чи відносний розмір бюджетного дефіциту. Все більшого значення набуває можливість мобілізації державою фінансових ресурсів у разі потреби. Політика покриття дефіциту бюджету має проводитися так, щоб не викликати зростання грошової маси і, відповідно, прискорення інфляційних тенденцій.

Із табл. 13.8 бачимо, що певну роль у погашенні внутрішнього боргу відіграють кредити НБУ (6,47 % обсягу боргу). Водночас широко використовується випуск державних облігацій, векселів та інших видів державних паперів, які розміщуються у резервних банках і вже звідти потрапляють на вторинний ринок цінних паперів.

Таблиця 13.8

Структура платежів загального фонду державного бюджету з погашення та обслуговування державного внутрішнього та зовнішнього боргу в 2007 р.

Показник	Обслуговування, тис. грн	Погашення, тис. грн	Усього, тис. грн	Структура, %
Внутрішній борг, у тому числі:	1 440 160,4	2 499 556,7	3 939 717,7	100,00
кредити НБУ	–	255 000,0	255 000,0	6,47
облігації внутрішніх державних позик	1 365 148,4	2 244 556,7	3 609 705,1	91,62
інші зобов'язання	75 012,0	–	75 012,0	1,91
Зовнішній борг, у тому числі:	2 964 767,1	3 652 523,1	6 617 290,2	100,00
комерційні позики	1 475 053,6	1 648 104,4	3 123 158,0	47,20
позики, які надали МФО, зокрема:	1 181 263,2	1 251 043,6	2 432 306,8	36,76
Європейське Співтовариство	18 641,8	234 013,5	252 655,3	3,82
Європейський банк реконструкції і розвитку	67 117,1	66 485,4	133 602,5	2,02
Міжнародний банк реконструкції і розвитку	1 095 504,3	950 544,7	2 046 049,0	30,92
офіційні позики	175 541,1	753 375,1	928 916,2	14,04
інші зобов'язання	132 909,2	–	132 909,2	2,01

Власники вільних грошових коштів, купуючи позики, стають фактично кредиторами держави. Ними виступають не лише банки, а й страхові компанії, пенсійні фонди, підприємства, приватні особи. Нині майже половина активних операцій страхових компаній у розвинутих країнах припадає на купівлю цінних державних паперів. Такий шлях покриття бюджетного дефіциту стримує інфляцію. Однак проблема полягає в тому, що ринок цінних паперів в Україні недостатньо розвинутий.

Незважаючи на це, у 2007 р. було реалізовано облігацій на суму 3,6 млрд грн, що забезпечило покриття дефіциту бюджету на 91,62 %.

Облігації державних позик, як правило, випускає центральний банк країни, який повідомляє передплатникам основні відомості про цінні папери і розміщує їх серед отримувачів, зараховуючи отримані грошові ресурси на рахунок казни. Протягом усього періоду позики він виплачує власникам облігацій їхній дохід, сплачуючи відсоткові купони, а також гасить позики, випускаючи акції, що вийшли в тираж.

Центральний банк стає безпосереднім кредитором держави, якщо частина державних цінних паперів залишається у нього в портфелі. Не виключено, що він здійснює і пряме кредитування державних витрат. У деяких країнах, наприклад у Німеччині, Центральному банку законом заборонено проводити такі операції, аби не спричинити погіршення показників у сфері грошового обігу. Тривалий час для України характерним було позичання великих сум кредитних коштів Національного банку України для покриття свого бюджетного дефіциту. Це свідчило про емісію нічим не забезпечених паперових грошей, що посилювало інфляцію, яка, по суті, є прихованою формою оподаткування населення.

Державний борг і державний дефіцит взаємопов'язані: за наявності дефіциту виникає борг, і чим тривалішим є термін дефіциту бюджету, тим більшим стає борг держави.

Невипадково у загальноживаному значенні державний борг розглядається як сума всіх минулих непогашених дефіцитів державних бюджетів країни.

Слід також мати на увазі, що великий державний борг перерозподіляється в часі і його тягар перекладається на майбутні покоління. Ситуація ускладнюється, якщо взяті в борг кошти використовуються непродуктивно, на поточне споживання. Тоді бюджетний дефіцит і державний борг стануть неминучими, невідворотними явищами. Інша річ – вкладення коштів у виробничу сферу, що створює передумови для зростання доходів, у тому числі державного бюджету.

Стан державного внутрішнього боргу свідчить, що у нас недостатньо розвинутий ринок внутрішніх запозичень. У багатьох країнах світу основним джерелом покриття державного боргу є внутрішні позики, особливо шляхом випуску і розміщення державних цінних паперів, що не обмежено зовнішніми вимогами та умовами. Все це робить емісію державних цінних паперів головним засобом поповнення державного бюджету, подолання його дефіциту.

Складнішими є проблеми зовнішнього боргу та ще в умовах фінансово-економічної кризи. У 2008 р. зовнішній прямиий борг збільшився в 1,6 раза, а гарантований зовнішній борг – у 3,5 раза. Зовнішні запозичення є дорожчими, оскільки пов'язані не лише з рівнем відсоткової ставки, а й зі зниженням валютного курсу. Сума платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу в 1,68 раза пере-

вишувала платежі, пов'язані з внутрішнім боргом. Цілком зрозуміло, що це посилює фінансову залежність країни, її уряду від зовнішніх кредиторів, накладає певні обмеження на економічну політику держави. До того ж слід враховувати, що і витрати на обслуговування зовнішнього боргу і витрати на його погашення значно перевищують витрати, пов'язані з обслуговуванням і погашенням внутрішнього боргу. Все це підвищує вимоги до управління зовнішнім боргом, регулювання його структури, використання державного кредиту.

Нерідко борги і боргову політику пов'язують з негативними явищами в економіці. В умовах становлення інвестиційно-інноваційного розвитку боргова політика як складова фінансово-бюджетної політики може бути дійовим засобом здійснення цього процесу. Ефективне управління державним боргом має бути спрямоване на зменшення витрат на обслуговування і погашення боргу, найбільш повне використання його в інтересах економічного і соціального розвитку.

Економічний розвиток і макроекономічна нестабільність

14.1. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА

Характеристика динаміки економіки має принципове значення і для оцінки змін, що відбуваються, і для визначення економічної політики, тобто для спрямування руху економіки та досягнення тих результатів, які потрібні суспільству. Останніми роками утвердилося поняття “економічне зростання”. Його вживають у статистиці, в офіційних державних документах. Саме економічному зростанню присвячена тема у курсі економічної теорії. Таке поширення цього поняття об’єктивно зумовлене, особливо в нашій країні. Майже десятилітня криза, викликана так званими ринковими перетвореннями, спричинила неймовірний спад виробництва, руйнування її економіки, зuboжіння народу. І коли цей спад, нарешті, скінчився, почалися позитивні зміни в економіці. Вже з 2000 р. розпочався, як часто його називають, період економічного зростання. Інститут економічного прогнозування НАН України видав колективну монографію “Держава і економічне зростання”¹.

Подальше вивчення економіки підтвердило, що термін “економічне зростання” характеризує головним чином кількісні зміни, кількісне зростання економіки, тобто збільшення випуску товарів і послуг. Водночас забезпечення економічного зростання пов’язується переважно з кількісними факторами (кількістю зайнятих, обсягами природних ресурсів, грошових коштів і т. ін.). Термін “економічне зростання” дещо однобічно характеризує зміни в економіці, спираючись на вартісні, грошові форми (випуск продукції, співвідношення кількісних пропорцій, результатів діяльності тощо). І нарешті, цей термін спрощує проблеми, недооцінює якісний бік економічних процесів. Економічне зростання, тобто кількісне збільшення випуску товарів і послуг, має супроводжуватися поліпшенням якісних показни-

¹ Держава та економічне зростання: концепція державного регулювання відтворювальних процесів в економіці України / за ред. д-ра екон. наук Б. Є. Кваснюка. – К. : Ін-т екон. прогнозування, 2001. – 88 с.

ків (зростання рентабельності, зменшення витрат, поліпшення якості продукції і т. ін.). На жаль, в економіці України є невідповідність у змінах кількісних і якісних показників. Розглянемо, наприклад, період економічного зростання, що розпочався з 2000 р.

Як бачимо з табл. 14.1, темпи економічного зростання коливались, але були високими у 2000–2001 рр., потім зменшилися удвічі (2002 р. – 107 %). У 2003–2004 рр. знову темпи збільшилися до рівня перших років зростання, але у 2005 р. вони знизилися до 103,6 %, а у 2006 р. підвищилися до 106,2 %, у 2007 р. – до 110,2 %. Такі темпи ще у 2006 р. дали змогу перевищити рівень 1990 р. Інакше поведив себе якісний показник – рентабельність виробництва. У 2000–2002 рр. за зростання виробництва він із року в рік зменшується (із 4,8 % у 2000 р. до 2,6 % у 2002 р.). Протягом 2003–2005 рр. цей показник зростає і перевищує рівень 2000 р. Ці дані засвідчують, що між кількісним зростанням і якісними показниками немає прямої залежності. Дослідники, які виявляють темпи зростання, зовсім не враховують рух якісних показників і мимоволі дають неповну, навіть дещо однобічну характеристику економічного розвитку. Тому в економічній літературі Заходу порівняно давно і широко використовують поняття “економічний розвиток”. Адже економічне зростання, збільшення обсягів виробництва може досягатися і шляхом збільшення витрат. Це екстенсивний тип розвитку, який базується на збільшенні кількості робітників, виробничих потужностей та затрат. Така економіка характеризується як затратна, тобто матеріало- і трудомістка. І навпаки, інноваційна економіка спирається на інтенсивні фактори, інтенсифікацію виробництва, науково-технологічне його вдосконалення, ефективне, раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів, підвищення продуктивності праці, рентабельності й ефективності виробництва.

Істотна відмінність між поняттями “економічне зростання” та “економічний розвиток” зовсім не означає, що вони заперечують одне одного, а тим більше – несумісні. Навпаки, кількісна характеристика змін в економіці є неодмінною умовою її розвитку. Але поняття розвитку поряд з кількісними змінами обсягів виробництва включає його якісні характеристики, що забезпечує більш повну і точну оцінку його динаміки. Західні економісти, розрізняючи поняття “економічне зростання” і більш широке поняття “економічний розвиток” довели, що характер розвитку

Таблиця 14.1

Зміни кількісних і якісних показників у промисловості України

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Індекс обсягу випуску продукції, % до попереднього року	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	110,2
Індекс обсягу продукції, % до 1990 р.	58,0	66,0	71,0	82,0	92,0	95,0	101,0	111,0
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 59, 113.

економіки відповідно до особливостей того чи іншого етапу змінює співвідношення між цими поняттями, висуває на перший план то одне, то друге поняття. Так, стрімка економічна динаміка 50–60-х років ХХ ст. диктувала необхідність виходу за межі приросту випуску продукції, тобто за межі економічного зростання і ширшого врахування результатів економічного розвитку. В умовах стагнації 70–80-х років ХХ ст. наголос змістився до проблеми економічного розвитку. З 1990-х років економісти знаходять дедалі більше негативних аспектів суто економічного зростання і проблема економічного розвитку знову набула актуальності. До того ж це не лише економічні показники (рентабельність, зниження витрат виробництва, ефективність і т. ін.), а й показники соціального та політичного розвитку, тобто всього того, що характеризує розвиток людини, якість її життя. Саме ці нові вимоги до економіки і суспільства відбилися у розробленому інституціями ООН Індексі людського розвитку, який характеризує доступність і рівень освіти, стан охорони здоров'я і тривалість життя, рівень добробуту й умови життя людей, їхні можливості формувати власне майбутнє.

Обмеженість терміна “економічне зростання” особливо проявляється у перехідні епохи, такі як сучасна, коли на зміну індустріальній економіці приходять інформаційна, постіндустріальна, економіка. Тут потрібні не просте збільшення виробництва, а глибокі та якісні зрушення. Це перехід від матеріального виробництва до сфери послуг, нематеріального виробництва. Інформація і знання як новий фактор виробництва зумовлює реалізацію розумових здібностей людини, інтелектуалізацію виробництва і праці, появу системи нових нематеріальних, інтелектуальних, понять, поступове утвердження творчої праці. За цих умов економічне зростання набуває, по суті, часткового характеру, акцент переноситься головним чином на нематеріальне виробництво, сервізацію суспільства, інтелектуалізацію праці та економіки. Інакше кажучи, ці процеси визначаються становленням нового інформаційного (чи знанневого) технологічного способу виробництва і властивого йому якісно нового фактора виробництва, які докорінно змінюють місце і роль людини у виробництві і суспільстві; означають перетворення її з людини економічної – фактора виробництва – на мету, критерій і головний рушій цивілізаційного прогресу. Цілком зрозуміло, що поняття “економічне зростання” втрачає те значення, яке воно відігравало в умовах індустріального суспільства, особливо в країнах з низьким рівнем розвитку економіки, наприклад в Україні, і все повніше передає естафету поняттю “економічний розвиток”, яке поряд з кількісною дає широкі можливості для якісної характеристики змін.

Теоретичні обґрунтування економічного розвитку

Серед багатьох теорій економічного розвитку одне з важливих місць посідає вчення про три фактори виробництва. Започаткували цю теорію А. Сміт, Т. Мальтус, які вважали, що чинниками розвитку економіки є праця, капітал, населення, а випуск продукції забезпечується двома видами витрат – капіталу і праці. А. Сміт стверджував, що капітал є головною рушійною силою, збільшення його сприяє зростанню цінової вартості річного продукту землі та праці, реального багатства та доходу населення. Важливими детермінантами економічного зростання А. Сміт

вважав поділ праці, технічні вдосконалення, економічну свободу і конкуренцію, необтяжливі податки як форму реалізації особистого інтересу, механізм ринкової саморегуляції. Він обстоював позицію невтручання держави в економіку, покладав надію на “невидиму руку” ринку.

Представник класичної економічної теорії Д. Рікардо у модель А. Сміта долучив такий чинник, як гранична продуктивність землі, що спричинило подорожчання землі і цін на сільськогосподарську продукцію.

Неокласична теорія базувалася на принципі граничної корисності, за яким економічне зростання залежить від вибору з кількох варіантів того, що забезпечить максимальний результат. Проблема раціонального вибору для неокласиків стала ключовою. В їхніх поглядах приділялася велика увага рівновазі, її досягнення забезпечувало не лише стабільність економіки, а й відповідність трьох факторів зростання: технічного прогресу, збільшення капіталу на одного зайнятого і збільшення кількості зайнятих.

Отже, неокласики фактично спиралися на теорію факторів виробництва, граничної корисності, конкуренції і невтручання держави в економіку. Вони будували моделі економічного зростання на основі виробничої функції Коба-Дугласа, яка ґрунтувалася на факторному аналізі виробництва на мікроекономічному рівні (капіталу і праці). Першою була модель американського економіста Р. Солоу (50–60-ті роки ХХ ст.). Основою його моделі була капіталомісткість, тобто зростання випуску продукції залежить від капіталу, праці і технологій. Р. Солоу запропонував до наукового вжитку показник технічного прогресу як самостійний фактор економічного зростання. Саме він на 80 % визначив економічне зростання і лише 20 % припадало на зростання зайнятості та інвестицій.

Особливу роль у розвитку теорії функціонування економіки відіграв Дж. Кейнс та його послідовники. Він побачив обмеженість мікроекономіки й обґрунтував необхідність і сутність макроекономічного аналізу, макроекономіки, державного регулювання економіки. Вчений досліджував потоки інвестицій, доходів, заощаджень, споживання як складових суспільного виробництва. Одним із засобів макроекономічного аналізу і регулювання був сукупний ефективний попит. Зміна попиту на інвестиційні і споживчі товари визначає зміни у русі національного доходу. Дж. Кейнс поставив під сумнів спроможність ринкової економіки до саморегулювання, забезпечення рівноваги економічної системи автоматично, висунув ідею можливості існування рівноваги і в умовах значного недовикористання ресурсів, недостатності ефективного попиту на них. На його думку, схильність до споживання зростає повільніше за приріст доходів, а збільшення заощаджень випереджає схильність до інвестування. Внаслідок цього формуються “зайві” заощадження, тобто відносне перенагромадження, що зумовлює зростання готівкового капіталу і падіння його граничної ефективності, зменшення схильності до споживання. Звідси висновок про необхідність доповнення ринкового саморегулювання державним регулюванням. Отже, за Дж. Кейнсом, економічний розвиток визначається трьома групами чинників: 1) постійні чинники (кількість трудових ресурсів, їх кваліфікація, якість засобів виробництва, рівень конкуренції, соціальна структура суспільства); 2) змінні чинники (схильність до споживання, заощадження та

інвестування, гранична ефективність капіталу та норма відсотка, перевага ліквідності); 3) особлива група змінних чинників (ефективний попит, рівень безробіття, національний дохід). Корируючи змінні чинники, держава справляє регульовальний вплив на економіку.

Отже, Дж. Кейнс розробив концепцію економічного розвитку, яка базувалася на вирішальній ролі ефективного попиту, залежностях споживання, заощадження та інвестування, можливості встановлення рівноваги в умовах неповної зайнятості, необхідності доповнення ринкового саморегулювання державним втручанням. Його головна праця “Теорія зайнятості, відсотка і грошей” відкрила новий напрямок розвитку економічної теорії і практики – кейнсіанство. Так, британський економіст Р. Харрод у 1939 р. й американський економіст Е. Домар у 1946 р., виходячи з показника капіталомісткості, намагалися встановити норму інвестування, необхідну для досягнення певного рівня темпів зростання, виявити ефективність нагромадження у формі капіталомісткості продукції (Харрод) та продуктивності інвестицій (Домар). На протигау Кейнсу, у теоретиків економічної динаміки збільшення виробничих потужностей відіграє вирішальну роль у визначенні темпів зростання виробництва.

Кембриджські послідовники Дж. Кейнса – Н. Калдор, Дж. Робінсон, Л. Пазинетті, спираючись на кейнсіанські положення, доповнювали їх своїми ідеями і підходами. Так, Н. Калдор для економічного зростання передбачав повну зайнятість, запропонував до наукового вжитку поняття “схильність до заощаджень підприємців” і “схильність до заощаджень найманих працівників”. Н. Калдор критикував Дж. Кейнса і доводив, що повна зайнятість залежить лише від розміру виробничих ресурсів, а не від величини ефективного попиту. Дж. Робінсон на відміну від Н. Калдора, вважає неможливим і недоцільним розмежування між теоріями короткострокового і довгострокового економічного зростання. Вона виходить не з рівноваги, а з поведінки людей і на цій основі створює свою модель економічного зростання.

У межах кейнсіанської теорії на зламі 60–70-х років розвивалось так зване монетарне посткейнсіанство. Його представники – американські економісти П. Девідсон, Х. Мінські, С. Вайнтрауб – відводили важливу роль невизначеності, грошам, фінансам та намагалися пояснити циклічні коливання шляхом збільшення попиту на основний капітал і високоліквідні активи. Зростання попиту на ці елементи породжує бум в економіці, а спад попиту, навпаки, призводить до рецесії.

Отже, монетарні кейнсіанці вважають, що криза інвестицій є істотним недоліком економіки, більшим, ніж дефіцит бюджету. Саме інвестиції є основою економічного зростання, технічного прогресу. Водночас вони визнають важливим фактором сукупний попит. Без зростання сукупного попиту неможливе економічне зростання.

Кейнсіанство відіграло важливу роль у розвитку економіки у повоєнний період. Активна економічна роль держави стала потужним фактором економічного зростання і науково-технологічного вдосконалення виробництва. Втім, разом з позитивним економічним регулюванням посилювалося зростання державної власності, що звужувало ринково-конкурентне середовище, зменшувало стимулюючу роль конкуренції і ринкового механізму в цілому.

За цих умов поширився монетаризм, який виступав проти кейнсіанської ідеї зростання ролі держави в економічному розвитку. Представники монетаризму М. Фрідман, Р. Лукас, Т. Сарджент створили концепцію економічного зростання, яка спиралася на ринковий механізм, економічні цикли. При цьому М. Фрідман виходив з того, що між рухом грошей і динамікою ВВП існує тісний зв'язок. Прискорення або гальмування руху грошей позитивно або негативно впливає на розвиток виробництва та циклічні коливання. Він обстоював обмеження економічної ролі держави, невтручання її в економічні процеси. Теорія раціональних сподівань близька до монетаризму. Її прибічники вважають державне втручання в економіку неефективним. Раціональні сподівання базуються на прогнозах, на передбаченні економічних подій. Вони вважають, що економічні суб'єкти правильно передбачають дії уряду і вчасно реагують на них, що спонтанно забезпечує рівновагу на ринку. Ф. Хайек зазначав, що рівновага на ринку досягається шляхом пристосування суб'єктів господарювання до вимог ринку. Отже, класичні і неокласичні теорії виходять з того, що економічне зростання означає збільшення сукупного продукту в розрахунку на душу населення. Це визначається такими чинниками, як збільшення кількості працюючих, зростання капіталу в розрахунку на одного зайнятого, технічний прогрес.

Сучасна фінансово-економічна криза розкрила неспроможність неолибералізму і монетаризму, приниження ними економічної ролі держави, необґрунтовані вимоги невтручання держави в економіку і надії на те, що ринок автоматично її регулює. Саміт 20 найбагатших країн світу ще у листопаді 2008 р., коли криза розгорталась, у Декларації підкреслив зростаючу роль держави, яка уособлює загальнонаціональні інтереси і має визначати формат реалізації приватних інтересів.

Останніми роками все більше уваги приділяється інституційній теорії, встановленню державою інституційного середовища, "правил гри", які визначають і сприяють зростанню економічної діяльності. Цьому слугують інститути державної влади, які гарантують права власності, посередництво у розв'язанні господарських суперечностей. Інституційні критерії мають найбільш повно відбивати конкретно-історичні умови соціально-економічного розвитку країни, її цінності, традиції, духовний стан. Інституційна теорія долає обмежену спеціалізацію наук, поєднує свої підходи з філософією, соціологією, психологією, забезпечує комплексний, усебічний аналіз економіки у взаємодії з науково-технічними, інформаційними, людськими проблемами.

Інституційна теорія збагачує методологічний арсенал економічної теорії, інститути конкретизують виробничі відносини, матеріальні і нематеріальні, предмет економічної теорії, що дає змогу поглиблено досліджувати актуальні проблеми економіки, сполучати економічні знання з філософськими, соціологічними і психологічними знаннями для проникнення в сутність закономірних процесів і явищ. Усе це уможливило отримання важливих наукових результатів, у тому числі для забезпечення економічного зростання. Так, прибічники інституційної теорії приділяють велику увагу створенню інституційного середовища, яке формує суспільно-економічні відносини, як відкриті (формальні), так і приховані (неформальні), механізми життєдіяльності суб'єктів господарювання, усієї економіки і суспільства. Інститути є регуляторами норм і правил поведінки, засобами контролю за їх

виконанням. Вони структурують взаємодію людей і цим зменшують невизначеність у їхній діяльності. Це спосіб осмислення відносин між суспільством і особистістю, впливу формальних і неформальних правил на розвиток економіки і суспільства. Інакше кажучи, кожна країна має певні природні ресурси і основні фонди, тобто технології, теоретичні знання і вміння їх використовувати у виробництві, що становить межу виробничого зростання. Тому потрібне державне удосконалення способів організації економічної діяльності, які б забезпечили збільшення технологічних, трансакційних та соціальних можливостей, тобто подолали нинішній стан інституційного середовища, межі його зростання. Дж. Скаллі кількісно підтвердив вплив політичних та інституційних чинників на економічне зростання. Він порівняв зростання 115 країн з ринковою економікою за 1960–1980 рр. з показниками, що вимірюють ступінь політичної, цивільної та економічної свободи. Дослідження підтвердило, що структура політичних інститутів істотно впливає на економічне зростання. Найбільші темпи зростання спостерігаються в політично відкритих країнах, де дотримуються норм закону та захищаються приватна власність і ринковий розподіл ресурсів. Ці країни зростають втричі швидше і в 2,5 рази ефективніше, ніж країни, де свобода обмежена.

Можна було б наводити приклади наукових висновків і практичних рекомендацій інституційної теорії. Але, на жаль, так сталося в економічній науці, що панівне становище в багатьох працях належить неоінституційній теорії, її вченню про суспільний вибір, права власності, трансакційну теорію організації та ін. Безперечно, що це важливо й актуально. Разом з тим постає питання: чому поза увагою науковців і практиків залишається класична інституційна теорія, яка розкрила нову, постіндустріальну, стадію цивілізації, обґрунтувала інформацію і знання як новий фактор виробництва, що зумовив інтелектуалізацію виробництва і праці, породив систему понять “інтелектуальна власність”, “інтелектуальний капітал”, “інтелектуальний продукт” тощо, без яких неможливі ні економічне зростання ні економічний розвиток?

У пропонованій увазі читача праці широко розкрито роль і значення інформаційної, знанневої, економіки, інформації і знань як якісно нового фактора виробництва, його вплив на розвиток економіки і суспільства. На цю тему автором опублікована велика стаття¹.

14.2. СТВОРЕННЯ Й. ШУМПЕТЕРОМ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Як зазначено у попередньому розділі, в економічній літературі переважає термін “економічне зростання”². Іноді вживаються поняття “економічний розвиток”, “розвиток економіки”, але це робиться без будь-яких спроб розкрити їхню сутність. На нашу думку, це завдання вирішив видатний учений-економіст Й. Шумпе-

¹ Чухно А. А. Інституціоналізм: методологія, теорія, значення / А. А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6–7.

² Держава та економічне зростання: концепція державного регулювання відтворювальних процесів в економіці України / за ред. д-ра екон. наук Б. Є. Кваснюка. – К. : Ін-т економ. прогнозування, 2001. – 88 с.

тер. У своїх працях він приділив основну увагу проблемам динамічного розвитку економіки, що дало можливість започаткувати дослідження економічної динаміки на противагу статичному аналізу, характерному для неокласичної школи. Інновації, нововведення і підприємництво в його системі поглядів одержують зовсім нове звучання як фактори економічного зростання. Поширення нововведень та економічне новаторство, тобто підприємництво, визначають економічну динаміку. Все це дало йому змогу 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 тільки на зовнішні фактори, що спричиняють рух економічної системи від одного стану рівноваги до іншого. Якраз таку теорію я спробував розробити”¹. Отже, інноваційно-еволюційна, чи еволюційна економічна, теорія, створена Й. Шумпетером, стає все більш поширеною і визначальною в сучасному світі. В його головних працях “Теорія економічного розвитку” (1912), “Економічні цикли” (1939), “Капіталізм, соціалізм і демократія” (1942) та інших викладено основоположні теоретичні ідеї та методологічні підходи, які визначили формування нової, еволюційної, парадигми економічної теорії.

Як зазначають вчені, “мейнстрім”, ретельно вибравши все, що належить до економічної еволюції і еволюції економічної теорії, “перетворив весь комплекс його ідей (Й. Шумпетера. – *Авт.*) на карикатуру і пародію на них”². Не менш заповзято попрацювали над творами цього автора представники ортодоксії, тобто неокласичної теорії. Вони все зробили, щоб “спрощений начебто шумпетерівський підхід відповідав її власним положенням про прогрес аналітичної економіки... Його роботи розглядаються головним чином як корисне доповнення до неокласики...”³. Коротше кажучи, ортодокси хотіли довести, що ідеї і розробки Й. Шумпетера йшли у руслі основної течії економічної теорії того часу. Хоча насправді роботи Й. Шумпетера з розробки теорії економічної еволюції були не лише серйозним викликом теорії і гносеології неокласики, вони означали створення якісно нової економічної теорії, буквально протилежної ортодоксії. “До еволюційної економічної теорії будемо відносити, – пише В. Маєвський, – такі економічні дослідження, де істотну роль відіграють загальносистемні принципи різноманіття, 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 і т. ін.”⁴

З часом сам Й. Шумпетер зрозумів і оцінив свій внесок в економічну еволюцію та економічну динаміку, розглядаючи його вже не як додаток до теорії мейнстріма

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 Там же. – С. 16.

⁴ Маевский В. О взаимоотношении экономической теории и ортодоксии / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 4.

чи неокласики, а як такий, що має революційне значення. Він заперечив постулат мейнстріма “рівновага завжди” і на основі глибокого дослідження зв’язку економічного розвитку й економічної теорії розкрив розвиток економічної науки, який проходить об’єктивно зумовлені етапи: ендогенні зміни, нововведення, що долають спротив, порушуючи безперервність, і через “творче руйнування” вихід на новий ступінь розвитку. Завдяки своїй методології в праці з економічної еволюції Й. Шумпетер ґрунтовно розкриває процес накопичення знань і передбачає в майбутньому виникнення і розвиток економіки знань. Отже, його метод економічної еволюції, у тому числі теорія інновацій, будучи застосована до такої галузі, як наука, дає змогу розкрити внутрішній механізм та етапи розвитку науки. Й. Шумпетер виходить з того, що наука стала галуззю народного господарства зі своїм обладнанням, спеціальними технологіями, методами та аналітичним апаратом, а її продукт, по суті, нічим не відрізняється від виробничого продукту. Трансформації у матеріальному виробництві відбиваються в інтелектуальній сфері. Тому процес розвитку науки відбувається відповідно до теорії інновацій, розробленої Й. Шумпетером передусім для матеріального виробництва. Це дало йому підставу зробити висновок, що аналітичний прогрес в економічній науці нерозривно пов’язаний з технологічним прогресом, як матеріальне виробництво з інтелектуальним розвитком¹.

Еволюційна економічна теорія з великою повнотою реалізує об’єктивний, природно-історичний підхід до розвитку економіки і суспільства. Й. Шумпетер у своїх дослідженнях спирається на досвід класичної школи. Він вважає, що найбільшим досягненням К. Маркса є бачення економічного процесу як “історичного часу, що виробляє в кожний даний момент той стан, який сам визначає наступний стан”². Він не лише сприйняв цей принципово важливий методологічний підхід, а й конкретизував його і збагатив, розкривши внутрішній механізм і логіку змін. Він доводить, що внутрішні, ендогенні, фактори визначають зміни, а підприємець, впроваджуючи нововведення у період спокою і рівноваги, зумовлює порушення рівноваги, а значить, безперервності розвитку. Ці нововведення він називає інноваціями, а рух економіки представляє у вигляді кругообороту. Процес кругообороту відбувається на основі економічної діяльності людей, для якої характерні два аспекти. З одного боку, це традиції, звичаї, рутини, які є головними факторами, що визначають розвиток виробництва у кругообороті. Разом з тим інерція і закритість гальмують цей рух. Як стверджував Й. Шумпетер, “усі дії і реакції виконуються у межах знайомої практики, що виникла на основі довготривалого досвіду і частого повторення”³. Отже, економічний розвиток у теорії Й. Шумпетера виступає як складний процес взаємодії позитивних і негативних факторів, ринкових і неринкових сил. З другого боку, вихід за межі відомого, створення нових зразків техніки та їх впровадження зумовлюють незворотний рух уперед. Через їхній вплив відбувається “творче руйнування” застарілих способів виробництва, тобто

¹ *Schumpeter J. History of Economic Analyses / J. Schumpeter. – L. : Allen and Unwin, 1954. – P. 39–40.*

² *Ibid. – P. 43, 67.*

³ *Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process / J. Schumpeter. – Vol. 2. – N.Y. : McGraw-Hill, 1939. – P. 47.*

заперечується все старе й неефективне. Ось чому діяльність підприємців він вважав революційною за своєю суттю, яка здійснює творче руйнування, забезпечує рух уперед. Це означає, що інновація саме завдяки своїй новизні спроможна здійснити якісні вдосконалення, перериваючи безперервність.

Інакше кажучи, економічний розвиток Й. Шумпетер уявляв як складний і багатогранний процес, в якому нововведенням протистоять різні обмеження, в тому числі традиційне мислення, усталена і звична поведінка, прив'язаність людини до вже освоєного і зрозумілого, тобто традиційні стереотипи. Й. Шумпетер образно пояснював: “Усі знання і звички, отримані колись, твердо укорінюються в нас, як залізничний насип у землю”¹.

Й. Шумпетер довів, що традиції корисні і лише з часом втрачають цю якість, а сили інерції, будучи спротивом змінам, одночасно сприяють збереженню економічного ладу. Нововведення пов'язані з ризиком, бо вони розхитують старе, звичне й утверджують нове. Тому підприємець – це новатор. Він долає інерцію, здійснює зміни, які відкривають нові можливості (ресурсної бази, засобів виробництва, джерел фінансування банківської системи). Таким чином, змінюючи комбінацію факторів виробництва та удосконалюючи їх, підприємці спрямовують їх до нової комбінації, яка має забезпечити зростання прибутку. Цілком зрозуміло, що нововведення порушують безперервність задля руху вперед. Причому “творче руйнування” забезпечує поліпшений кругообіг, порушує існуючий порядок, тобто старі методи виробництва, обезцінює устаткування, яке морально застаріло. Й. Шумпетер вважав діяльність підприємця революційною, бо саме з нею пов'язані нововведення, саме вона забезпечує оновлення техніки і технології виробництва, зміни їх комбінації і прогрес економіки. Й. 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”².

Для розуміння еволюційної економічної теорії важливо знати її співвідношення з неокласичною, тобто ортодоксальною теорією. Адже вона бере початок із заперечення неокласики, проте не відкидає цю теорію, а взаємодіє з нею, що забезпечує їхнє взаємодоповнення. Однак в економічній літературі не лише констатується їхня протилежність, а й висловлюється “небезпека відособлення двох теоретичних напрямків”, пропонуються заходи, щоб еволюційна теорія не відгороджувалась від ортодоксії, а шукала шляхи до діалогу з нею задля “утворення еволюційно-ортодоксальної теорії”³. Цілком зрозуміло, що в даному разі ігноруються об'єктивний характер розвитку науки, діалектика цього процесу. Тому наслідком взаємодії протилежностей, на думку авторів цих тверджень, має бути не нова наука, а якийсь симбіоз. Це абсолютно неможливо тому, що еволюційна теорія і ортодоксія протилежні за своєю методологією. Перша виходить із багатоманітності, яка

¹ *Schumpeter J. The Theory of Economic Development / J. Schumpeter. – Cambridge : Harvard University Press, 1934. – P. 84.*

² *Ibid. – P. 64.*

³ *Маевский В. О взаимоотношении экономической теории и ортодоксии / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 5.*

весь час у русі розвивається, нерівноваги, нестійкості, а друга – з незмінної, застиглої багатоманітності, рівноваги, стійкості і т. ін. Такі протилежні принципи і підходи механічно поєднати неможливо, бо це суперечить елементарним законам діалектики.

Помилка авторів згаданих тверджень полягає в тому, що вони виходять із хибної тези, начебто існують різні сфери компетенції цих двох учень. Тому еволюційна теорія, мовляв, намагається знайти ті ніші в економіці, де її принципи проявляють себе найбільш виразно, а принципи ортодоксії або неістотні, або взагалі недоречні¹. На нашу думку, спроба представити, так би мовити, паралельне існування еволюційної теорії і ортодоксії суперечить самій суті еволюційної теорії. Й. Шумпетер бачив прогрес науки у єдності і 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 й 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 з нього те, що їй потрібне. Як відомо, еволюційна теорія виходить із довгостроковості еволюційного поступу як результату динамічних змін завдяки новаторам та їхнім нововведенням. Інновації виступають головним фактором довгострокового економічного розвитку. Але це, на нашу думку, не дає ніяких підстав для висновку, що начебто еволюційна теорія “...обходить боком завдання статистичного та короткострокового характеру”². Навпаки, за всієї протилежності цих напрямків економічної теорії, їхньої методології еволюційна теорія може в порядку спадкоємності 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 теорія – в економіці, де виробляються товари і послуги. Складно 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 статистики і ортодоксії. Неважко бачити, що обидва ці сектори розвиваються і змінюються, тому найбільшою мірою відображає зазначені процеси динамічна, еволюційна економічна теорія.

І нарешті, аргументом на користь різних сфер компетенції цих двох теорій слугує те, що начебто еволюційна теорія обмежена дослідженням мікрорівня і не дає “повноцінного аналізу еволюційних процесів на макрорівні”³. Справді, починаючи з кейнсіанства в економічній теорії інтенсивно розроблялися проблеми макроекономіки. І хоча тут існують проблеми, але цілком зрозуміло, що в інтересах розвитку еволюційної економічної теорії, яка є великим кроком уперед у пізнанні

¹ *Маевский В.* О взаимоотношении экономической теории и ортодоксии / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 4–5.

² Там же. – С. 5.

³ Там же.

економіки, не лише можна, а й треба використати надбання неокласиків, пристосувавши їх до системи і принципів еволюційної теорії.

Усе це переконує, що спроби надати драматизму ситуації в економічній теорії (мовляв, існує небезпека “відособлення двох теоретичних напрямків” і слід переглянути сфери компетенції еволюційної теорії та ортодоксії задля 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 Й. Шумпетера важливе місце посідають дослідження ролі людського фактора. І тут Й. Шумпетер спирається на неокласичні підходи, згідно з якими людина, її поведінка стали предметом економічної теорії і підлягали глибокому вивченню. Водночас він бачив багато поведінкових та інституціональних недоліків в ортодоксальній теорії дослідження людини, її намагання обмежити інтереси людини максимізацією прибутку, тобто звести їх до суто утилітарних проблем, ігноруючи культуру, всю широту людської діяльності, її історичний характер. Замість історичного підходу, який би розкривав розвиток і зростання людини, неокласика метафізично, статично розглядає роль людини, начебто вона живе поза історичними та суспільно-економічними умовами.

На протигагу ортодоксальній теорії, Й. Шумпетер по-новому розглянув людську поведінку, людський фактор, застосовуючи широкий соціологічний підхід, розкриваючи конкретно-історичний характер діяльності людини. Він один із перших економістів-учених замість абстрактної людини зміг побачити відмінності у її поведінці, передусім у ставленні до науково-технічного прогресу та його впровадження у виробництво, визначити ці відмінності в узагальнених поняттях. Це те ж відношення 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 основі Й. Шумпетер виділяє новаторів, які впроваджують нововведення у виробництво, консерваторів, які гальмують чи взагалі протистоять оновленню виробництва на основі нової техніки і технології, імітаторів, які роблять вигляд, що вони здійснюють науково-технічне вдосконалення виробництва тощо. Цінне те, що вчений не обмежується характеристикою того чи того типу людини, а намагається розкрити процес у його суперечностях і багатогранності. Внаслідок цього новаторів можуть тіснити консерватори, або вони можуть перетворитися на імітаторів і т. ін. Отже, методологічний підхід Й. Шумпетера конкретизує діяльність людини, розкриває форми, в яких вона виступає у процесі нововведень. Разом тим він розкриває процес еволюційного розвитку, його реальне здійснення. Він доводить, що підприємницька діяльність людини в певних суспільно-економічних умовах означає, що людина частково обмежена і частково вільна. Адже взаємодія індивідів та інститутів одночасно заперечує повну відособленість індивідів і їхню повну свободу, бо вони діють у межах певних інститутів, тобто встановлених норм і правил. Разом з тим Й. Шумпетер виходить з того, що умови життєдіяльності людини змінюються, а підприємець як творча особа, новатор за допомогою своїх нововведень активно впливає на цей процес. Інакше кажучи, Й. Шумпетер розкриває діалектику інституцій та індивідів: хоча люди живуть і зростають у певних інституціональних умовах, але вони

можуть їх змінювати. Інститути ж, які обмежують поведінку людини, спрямовують її, також піддаються змінам, тому що люди як суспільні істоти діють свідомо і цілеспрямовано, розв'язуючи певні проблеми.

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

Отже, Й. Шумпетер, як і австрійська школа економічної теорії, поділяє думку, що людина, людський фактор формується в історичному часі та конкретно-історичному інституціональному середовищі. На діяльність людини впливають ступінь освіченості і культури, невизначеність економічного розвитку та інші фактори. Тому інститути, тобто система норм і правил людської поведінки, не лише обмежують, а, напевно, головним чином визначають напрями, цілеспрямованість у людській діяльності. Еволюційний характер людської діяльності досягається тим, що спирається на попередній розвиток людини і її діяльності, враховує вплив поведінкових, інституціональних, інформаційних та часових факторів.

Становлення теорії еволюційного розвитку ставить питання про співвідношення творчого спадку її засновника і сучасності, в тому числі проблеми ролі людського фактора. В економічній літературі цілком справедливо звертається увага на неприпустимість абсолютизації ідей і підходів Й. Шумпетера до проблеми взаємодії в системі “новатор-консерватор”¹. Це зауваження правильне, бо будь-яка абсолютизація, догматизація його ідей суперечить самій природі теорії еволюції. Теорія розглядає ці процеси в розвитку, в змінах. Разом з тим допускаються висловлювання, з яких, хоч і не дуже виразно, але проглядається вимога чи докір Й. Шумпетеру за те, що він не розкрив зміни у людському факторі, які відбуваються в наш час. “Той “новатор”, якого своїми очима бачив Й. Шумпетер, – пише один з дослідників, значно відрізняється від “новатора”, якого ми маємо сьогодні”². Як ми вже не раз підкреслювали, Й. Шумпетер не лише сформулював теоретичні положення і виробив методологічні підходи, на основі яких передбачив чимало різних процесів, що й зумовило його визнання. Головне те, що він розробив теоретико-методологічні засади, на основі яких ми мусимо розкривати особливості тих чи інших соціально-економічних процесів на сучасному етапі. І дуже добре робить цитований вище автор, коли, спираючись на теоретично узагальнені поняття “новатор”-“консерватор”, запроваджені Й. Шумпетером, розкриває те нове, що народжене в наш час. Так, цитований дослідник вважає, що Й. Шумпетер дещо однолінійно розглядає проблему зростання “новаторів”, тоді як в сучасній економіці структура

¹ Сухарев О. Эволюционная макроэкономика в Й. Шумпетеровском измерении / О. Сухарев // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 41.

² Там же.

джерел їх зростання ширша. Тому ефективна економічна політика має бути спрямована не лише на створення умов для новацій та новаторів, а й для стабільності ситуації в країні, щоб не допустити зростання безробіття з його негативним впливом на соціально-економічний розвиток і на зростання “новаторів”¹.

О. Сухарев вважає, що ідея “творчого руйнування” поступово втрачає колишню “теоретичну” могутність, оскільки в нових економічних умовах процеси глобалізації призвели до того, що занепад ділової активності може супроводжуватися домінуванням конкретної країни і впровадженням нових технологічних розробок у виробництво за скорочення зайнятості у високотехнологічних галузях. Таке можливе за умови, що зв’язка “новатор–консерватор” переживає локальний розрив, тобто “новатор” перестає бути залежним від ресурсної бази “консерватора”.

Як бачимо, ідеї Й. Шумпетера стали основою аналізу і розкриття особливостей взаємодії зв’язку “новатор–консерватор” у сучасних умовах. В цьому їх неоціненна значущість, бо саме підходи Й. Шумпетера визначили і напрямок, і інструментарій реалізації людського фактора. “Нова модель системи “новатор–консерватор”, – пише О. Сухарев, – може бути основою розробки більш гнучкої 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 найбільш продуктивне для соціального розвитку”². Дуже переконливий доказ життєвості та ефективності Шумпетерівської методології. Адже саме він знайшов і обґрунтував “новаторів” – когорту людей, яка є генератором науково-технічного прогресу, визначив важливий напрямок діяльності держави і корпорацій: створення сприятливих умов для розгортання руху новаторів і стимулювання їхньої діяльності. Це необхідна 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 займалася дослідженням проблем науково-технічного прогресу. Вона зосереджувала свою 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 належної уваги проблемам довгострокового економічного розвитку, серед яких техніка і технологія відіграють вирішальну роль. На цьому фоні у всій величчї вирізняється постать Й. Шумпетера, який своїм розумом досягнув 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 свого дослідження та на цій основі відкрив і обґрунтував якісно новий тип економічного розвитку – інноваційний, породжений новою епохою, епохою перетворення науково-технічного прогресу на вирішальний фактор економічного зростання.

¹ Сухарев О. Эволюционная макроэкономика в Й. Шумпетеровском измерении / О. Сухарев // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 52.

² Там же.

Запорукою успіху Й. Шумпетера 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 і т. ін. Він виводив економічну рівновагу з науково-технічних, технологічних змін, що дало можливість довести неминучість порушення рівноваги, стабільності, бо нові технології і створювані на їхній основі нові товари неодмінно пов'язані з “творчим руйнуванням”, вони витісняють старі продукти виробництва, зумовлюють структурні зміни в економіці.

Інноваційна теорія Й. Шумпетера ввібрала в себе напрацювання таких визначних економістів, як М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, котрі зробили значний внесок у дослідження особливостей суспільно-економічного розвитку. М. Туган-Барановський довів, що циклічний характер розвитку економіки визначається закономірностями циклічного відтворення основного капіталу, що це не зовнішні фактори, а внутрішні властивості економічної системи, яка потребує для свого розвитку нової техніки і технології. Ідеї М. Туган-Барановського знайшли подальший розвиток у теорії “довгих хвиль” М. Кондратьєва, цикл яких охоплює більше як півстоліття. І чинники “довгих хвиль” виявляються у технічних винаходах, у їхньому широкому застосуванні.

Ці дослідники переконливо довели, що науково-технічний прогрес є не щось зовнішнє щодо економіки, а її внутрішній “мотор”, її “локомотив”. Заслуга Й. Шумпетера полягає в тому, що він, спираючись на ці теорії, розкрив внутрішній механізм технологічних змін, створив цілісну теорію інноваційного типу розвитку. Саме Й. Шумпетер запровадив до наукового вжитку категорію “інновація”, розуміючи під цим не просто нововведення, а зміну технології виробництва, а також те, що не кожне нововведення є інновацією, а лише таке, що зумовлює удосконалення технології, перехід її на новий, більш високий ступінь.

Визначення інновації було дане Й. Шумпетером у праці “Теорія економічного розвитку”, де він ще її називає “нова комбінація”, тобто більш висока якість та взаємозв'язки засобів виробництва, впроваджених у виробництво. В подальшому Й. Шумпетер термін “нова комбінація” замінив на “інновацію”.

Створення Й. Шумпетером теорії якісно нового інноваційного типу розвитку є визначним внеском в економічну теорію, що докорінно змінило традиційні уявлення про економічний розвиток, економічне зростання. Вона стала одним з вирішальних джерел подальшого поглибленого вивчення науково-технічного прогресу, навіть привернула увагу неокласичної теорії до цих проблем. Її представники М. Абрамовиць, Є. Денісон, Д. Кендрік стверджували, 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), відзначений Нобелівською премією у 1987 р., підрахував, що збільшення удвічі валової продукції на одну витрачену людино-годину в США у 1909–1949 рр. досягнуто на 12,5 % завдяки зростанню капіталоозброєності праці і на 87,5 % через технологічні зміни. Все це визначило, що в останні десятиліття ХХ ст. сформувалась як особлива наука “економічна теорія технологічних змін”.

Отже, ідеї Й. Шумпетера дали змогу значно поглибити дослідження науково-технічного прогресу, виявити в його системі особливу роль технології і на цій основі значно збагатити вчення про закономірності соціально-економічного прогресу. Лауреат Нобелівської премії С. Кузнець вважав, що науково-технічна революція відкрила нову економічну епоху, для якої характерні прискорення зростання виробництва на душу населення, продуктивності праці, швидкі структурні зрушення і перерозподіл діяльності від промисловості до сфери послуг, швидкий темп модернізації життя, посилення процесів міжнародної інтеграції національних економік тощо. Цей висновок знайшов підтвердження у процесі статистичного аналізу економічного розвитку 16 розвинутих країн за 120 років. Аналіз засвідчив, що період 1951–1990 рр. суттєво відрізняється за характером і пропорціями розвитку від періоду 1870–1950 рр. Дивовижно, що Й. Шумпетер, завдяки прозорливості свого розуму, глибокій обізнаності в розвитку економіки і суспільства, зумів передбачити необхідність, роль і значення нового інноваційного типу розвитку, який фактично породжений науково-технічною революцією, становленням нового інформаційного (постіндустріального) способу виробництва.

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, а й для розв’язання завдань короткострокового типу як на мікро- так і на макрорівні”¹. Разом з тим становлення еволюційної парадигми економічної теорії висуває перед усіма школами і напрямками сучасної економічної теорії завдання, спираючись на теоретико-методологічні засади, розроблені та обґрунтовані Й. Шумпетером, наповнити її новим глибоким змістом шляхом широкого міжнародного співробітництва.

14.3. ЧИННИКИ ТА КРИТЕРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Чинники, що визначають темпи і якість економічного зростання, доцільно поділити на такі групи:

- *інноваційні*, пов’язані з оновленням технологій і продукції, використанням інноваційного потенціалу країни, визначенням пріоритетів науково-технічного прогресу;
- *інвестиційні*, що визначаються інвестиційною активністю, ефективністю капітальних вкладень, оновленням виробничих основних фондів та використанням їх, ресурсними обмеженнями з боку інвестиційного комплексу;
- *структурної мобільності економіки*, спроможності її реагувати на зміни в обсягах та структурі суспільних потреб як у поточному, так і в майбутньому періодах.

Кожна група має особливості, що формуються під впливом взаємопов’язаних заходів на макро- та мікроекономічному рівнях, взаємодії держави та підприєм-

¹ *Маевский В. О взаимоотношении экономической теории и ортодоксии / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 14.*

ницької діяльності. Наприклад, процес прийняття інноваційних рішень має вигляд системи з багатьма зв'язками, де висхідний пункт – порівняння запланованих цільових установок з реальними (зокрема, можливість створити новий ринок або іншу, нову споживчу вартість, новий попит, конкурентні переваги, що ґрунтуються на диференціації продукції). Порівняння запланованої та реальної ринкової ситуації дає змогу відібрати продуктивну інноваційну ідею, скласти план маркетингових заходів, спрямованих не тільки на оптимальне задоволення попиту споживачів, а й на створення нового ринку і попиту.

Підприємницькі інноваційні рішення мають повною мірою враховувати дію макроекономічних чинників: тип та структуру економічної системи, форми державного регулювання, динаміку і характер руху капіталу, стан фінансово-кредитної системи, напрями податкової політики тощо. Так, аналіз загального економічного середовища в національній економіці свідчить про дію обмежувальних чинників інноваційної діяльності, зумовлених перехідним характером суспільного розвитку, нерозвинутістю ринкових структур і конкурентного середовища, депресивним попитом взагалі та слабким інвестиційним попитом, зокрема, через обмежувачий вплив на виробництво інфляції витрат.

Взаємозв'язок виробництва, нагромадження і споживання

Економічне зростання значною мірою залежить від пропорцій суспільного відтворення, насамперед від співвідношення між виробництвом, нагромадженням і споживанням. Динаміка співвідношення фонду нагромадження і фонду споживання свідчить про наявність двох протилежних тенденцій. Якщо посилення соціальної орієнтації економіки зумовлює зростання частки споживання у національному доході, то потреби технологічного оновлення матеріальної бази та продукції спричиняють необхідність високої норми нагромадження. Суперечності між споживанням і нагромадженням – це суперечності між поточними та перспективними потребами, необхідністю економічного зростання і добробуту населення.

Формою розв'язання цих суперечностей є визначення такого співвідношення між нагромадженням та споживанням, яке сприятиме економічному зростанню. Це дасть можливість водночас максимізувати кінцевий продукт, який безпосередньо визначає розміри фонду споживання. Конкретними шляхами досягнення такого співвідношення є зниження ресурсомісткості виробництва, перехід від традиційної науково-технічної або промислової політики до інноваційної, що інтегрує у собі традиційні напрями, а також узгоджується з іншими напрямками економічної політики. Зазначені заходи забезпечать інтенсивний тип економічного зростання, під впливом якого докорінно поліпшуватимуться пропорції між підрозділами суспільного виробництва, підприємствами, що виробляють предмети споживання і засоби виробництва, добувною та переробною промисловістю на користь збільшення кінцевого продукту.

Слід зауважити, що пропорції між виробництвом, споживанням і нагромадженням мають конкретно-історичний характер, детерміновані всією сукупністю соціальних, економічних, політичних та міжнародних чинників.

Визначення критеріїв економічного зростання

Необхідність визначення критеріїв економічного зростання зумовлена формуванням засад ринкового господарства, дотриманням співвідношення між результатами виробництва і суспільними потребами, що сприяє зростанню економіки й ефективному соціальному розвитку суспільства.

У науковому розумінні критерії є головним, визначальним виміром певного процесу або явища. *Критерій* – це мірило відповідності теорії та практики і відповідності практики поставленій меті.

Як економічна категорія економічне зростання в поєднанні з чинниками, що його визначають, виступає узагальнюючим вираженням ефективності розвитку виробництва. Виходячи з цього, вирішуються питання підвищення матеріального добробуту, всебічного розвитку всіх членів суспільства, активної соціальної політики, що сприяє досягненню економічного піднесення.

Сучасна економічна ситуація свідчить про складність і суперечливість поєднання економічного і соціального розвитку, загострення низки соціальних проблем. Зокрема, стабільність адміністративної економіки тривалий час підтримувалася через перевиробництво основних фондів, що створювало передумови для зайнятості населення. Зрівняльна система оплати праці не тільки породжувала ілюзію соціальної справедливості, а й знижувала стимули до високопродуктивної праці. Саме тому розв'язання цих проблем може супроводжуватися загостренням проблем зайнятості, диференціацією грошових доходів населення, банкрутством підприємств.

Темпи розвитку господарства країни, окремих сфер та галузей впливають на коливання ставки відсотка, рівня інвестицій, заощаджень, попиту на робочу силу. Виходячи з цього, *перший критерій* економічного зростання можна сформулювати так: спроможність механізму державного регулювання усувати негативні соціальні наслідки, що є результатом спаду виробництва; використання резервних потужностей, фінансових ресурсів, дотримання оптимального співвідношення між рівнем оподаткування і можливостями товаровиробників самостійно приймати ефективні управлінські рішення.

Другий критерій економічного зростання – це відсутність дефіциту на споживчому ринку, ринках фінансових коштів, інвестицій, предметів праці. Головна складність полягає у досягненні рівноваги на товарних ринках. Так, насиченість ринку споживчих товарів має супроводжуватися зростанням ефективності виробництва, використанням інтенсивних чинників розвитку, формуванням конкурентного ринкового середовища.

Третій критерій економічного зростання – необхідність впровадження нових прогресивних технологій, ресурсозберігаючих видів техніки, що зумовлюватиме підвищений попит на інновації та товари інвестиційної сфери. Це спричинить істотну структурну перебудову цієї сфери, підвищення ефективності її функціонування. За таких умов виникає потреба в заходах державного регулювання низки проблем: допомога у технічному переоснащенні, реконструкції, перепрофілюванні виробничих потужностей.

Четвертий критерій економічного зростання – спрямування інноваційної активності не тільки на ресурсозбереження, структурну перебудову та ефективну інвестиційну діяльність, а й на соціальну орієнтацію виробництва.

Єдність і суперечність економічного і соціального розвитку

Аналіз особливостей економічного зростання свідчить про єдність і суперечність економічного та соціального розвитку, взаємне доповнення і взаємне обмеження цих процесів. Соціальна сфера взаємодіє з технічною та уречевленою сферами: її відтворення засноване на русі особливої частини суспільного продукту, яка формує матеріально-уречевлені елементи процесу праці (матеріально-технічну базу) в цій сфері. Це невиробничі фонди у складі соціальної інфраструктури, а також предмети споживання (в їхній матеріально-уречевленій формі), які надходять до соціальної сфери. Результатом відтворення соціальної сфери є надані суспільству соціальні послуги.

Особливу роль у розвитку соціальної сфери відіграє духовне виробництво, стан якого значною мірою визначає якість матеріальної та інтелектуальної культури суспільства, спосіб формування ринкового середовища. Результати соціального розвитку свідчать, що економічне зростання підпорядковане відтворенню умов єдиного розвитку особи завдяки підвищенню рівня і способу життя населення.

Якість економічного зростання за умов соціальної переорієнтації економіки об'єктивно має складатися з позитивних, негативних та нульових темпів у різних галузях і сферах народного господарства. Наприклад, негативні темпи (скорочення виробництва) можуть бути необхідними у деяких традиційних галузях або на підприємствах із застарілою технологією виробництва, антиекологічними умовами. При цьому високі темпи можуть спостерігатися у виробництві високотехнологічних товарів народного споживання та у сфері послуг.

З урахуванням такої побудови критерію економічного зростання узагальнюючим вираженням ефективності відтворення є рівень динаміки результатів і витрат за техніко-економічними, організаційно-економічними та соціальними параметрами. При цьому посилення соціальної орієнтації економіки спрямоване на реалізацію інтересів суб'єктів власності, їхньої спроможності забезпечити високі темпи економічного зростання.

Потенційні можливості соціального розвитку: активність товаровиробників, ставлення людей до праці, комплекс нових стимулів до самовідтворення потребують гнучкого регулювання виробництва відповідно до змін у структурі суспільних потреб для їх повної реалізації. Тим самим суперечність економічного і соціального розвитку дістає адекватну економічному зростанню форму прогресивного руху через комплексне розв'язання соціальних і економічних проблем.

Однак не слід забувати, що економічне піднесення зумовлює руйнацію навколишнього середовища. Залучення до виробничого процесу нових природних ресурсів в умовах їх обмеженості може призвести до їх повного вичерпання. Тому представники Римського клубу – впливового об'єднання учених – виступають за відмову від економічного зростання, вважаючи, що достатньо підтримувати нульові темпи зростання.

Тим часом науково-технічний прогрес не тільки створює суперечності між людиною і природою у процесі економічного зростання, а й породжує умови для їх розв'язання. По-перше, нові технології стають більшою мірою безвідхідними або маловідхідними. По-друге, економічне зростання дає можливість виділяти достатні кошти для реалізації природоохоронних програм. По-третє, посилення ролі державного регулювання дає змогу перейти до природозберігаючого типу економічного зростання.

Система соціальної орієнтації економічного розвитку передбачає такі функції, як організація пізнання та вибору шляхів суспільного розвитку, узгодження інтересів та забезпечення пріоритетної реалізації інноваційної та підприємницької активності, створення мотиваційних умов, що узгоджують економічну поведінку суб'єктів господарської діяльності із завданнями реалізації загальної стратегії на макроекономічному рівні.

14.4. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ

Радикальні економічні реформи, що проводилися у перше десятиліття незалежності України, забезпечили просування країни шляхом переходу до ринкової економіки, подолання гіперінфляції, створення національної грошової системи, припинення спаду виробництва, економічного зростання. Разом з тим не можна не бачити, що, замість створення ефективної економіки, Україна виявилась відкинутою на десятиліття від дореформеного 1990 р. Рівень виробництва скоротився, знищені передові галузі промисловості – електронна, радіопромисловість, стрімко знизився науково-технологічний рівень виробництва. Одночасно поширились і зросли галузі сировинного виробництва.

Парадокс полягає у тому, що результати економічних реформ виявилися протилежними проголошуваним цілям. Замість очікуваного підвищення ефективності економіки відбулося її падіння, замість поліпшення добробуту народу – його зубожіння. Усе це не могло не позначитися на макроекономіці країни у період економічного зростання (табл. 14.2).

ВВП, його динаміка – це головний узагальнюючий показник зростання економіки. До 2004 р., хоча темпи економічного розвитку коливались (особливо знизився ріст у 2002 р.), все ж вони були доволі високими. Проте у 2005 р. вони знижуються до 2,7 %. Близькі до цих коливань показники зміни обсягів промислової продукції. Це важливо і тому, що промисловість займає провідне місце у виробництві ВВП. Добувна і переробна галузі промисловості у 2007 р. виробили 176,3 млрд грн доданої вартості, тоді як сільське господарство, мисливство і лісове господарство – 47,3 млрд грн, будівництво – 31,7 млрд грн, транспорт і зв'язок – 68,6 млрд грн, освіта – 36,1 млрд грн. Решта видів економічної діяльності теж зробили істотний внесок, проте за обсягами вони поступаються зазначеним видам. Тож ВВП засвідчує нестабільність макроекономіки. Але річ не лише в цьому. Ще більше ускладнює ситуацію та обставина, що рівень виробництва ВВП на одну особу дуже низький. Серед країн СНД Росія мала цей показник у 12,7 тис. дол. (2006 р.), Казахстан – більше 10 тис., Азербайджан – 7,5 тис., а Україна – 6 559 дол. А якщо порівняти з

Таблиця 14.2
Макроекономічні показники України

Показник	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт, % до попереднього року	-0,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,9	2,1	-17,8 ¹
Обсяг промислової продукції, % до попереднього року	4,0	13,0	14,0	7,0	15,8	12,5	3,1	6,2	10,2	-3,1	-30,4 ²
Інвестиції в основний капітал, % до попереднього року	0,4	14,4	20,8	8,9	31,3	28,0	1,9	19,0	29,8	-2,6	-43,3 ³
Сальдо зведеного бюджету, % ВВП	-1,5	-0,6	-0,3	0,7	-0,2	-3,2	-1,8	-0,7	-1,1	-1,5	-
ІСЦ, % до грудня попереднього року	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	42,3	110,3	111,6	116,6	122,3	108,5 ⁴
Індекс цін виробників, % до грудня попереднього року	115,7	120,8	100,9	105,7	111,1	124,8	109,5	114,1	123,3	123,3	104,9 ⁴
Обмінний курс на кінець періоду, грн/дол. США	5,21	5,44	5,30	5,33	5,33	5,31	5,05	5,05	5,05	5,26	7,648 ⁵
Сальдо поточного рахунку, млрд дол. США	0,9	1,2	1,4	3,2	2,9	6,8	2,5	-1,6	-5,3	-12,9	-1,2 ⁶
% ВВП	3,7	3,9	3,7	7,5	5,8	10,6	2,9	-1,5	-3,7	-7,2	-
Міжнародні резерви, млрд дол. США	1,1	1,5	3,1	4,4	6,9	9,5	19,4	22,3	32,5	31,5	28,9
Зовнішній борг держави на кінець року, % ВВП	50,2	32	26,3	24,1	21,6	19,8	15,5	12,8	10,8	13,5	15,5 ³
Зовнішній корпоративний борг, млрд дол. США	-	-	-	11,4	13	17,8	27,8	42,7	67,6	85	81,2
% ВВП	-	-	-	27	25,9	27,4	29,9	37,8	49,3	68,8	64,9
Валовий зовнішній борг, % ВВП	-	-	-	-	47,5	47,2	45,5	50,6	60,1	82,3	90,4

¹ Дані за II кв. 2009 р. // Місячний макроекономічний огляд. – 2009. – № 8 (45).

² Кумулятивне падіння у січні-липні // Місячний макроекономічний огляд. – 2009. – № 8 (45).

³ За січень-червень.

⁴ За 7 місяців // Місячний макроекономічний огляд. – 2009. – № 8 (45).

⁵ На кінець липня // Місячний макроекономічний огляд. – 2009. – № 8 (45).

⁶ Дані НБУ за січень-липень.

Джерело: Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009.

розвинутими країнами, то картина стає дуже сумною. Австрія – більше 36 тис. дол., Данія – понад 35 тис. дол., Іспанія та Італія – більше 28,5 тис. дол., Німеччина – 32,2 тис. дол., США – 43,2 тис. дол., Швейцарія – 37,4 тис. дол.¹ Низький рівень виробництва ВВП на одну особу ставить країну у становище, коли її можливості обмежені і вона неспроможна забезпечувати сучасний рівень життя, наприклад європейські стандарти, і водночас накопичувати капітал для здійснення розширеного відтворення. Інвестиції в основний капітал у нас коливалися ще більше, ніж виробництво ВВП на одну особу. У 1999 р. цей показник дорівнював 0,4 %, потім досяг високого рівня (31,3 % у 2003 р.), зате у 2005 р. знизився до 1,9 %, а у 2009 р. зменшення інвестицій в основний капітал становило 43,3 %, тобто у 2,5 раза більше, ніж зменшення ВВП. За такого низького рівня виробництва ВВП сальдо зведеного бюджету в усі роки, окрім 2002 р., було від'ємним. Щороку уряд намагався подолати розрив між видатками бюджету та його дохідною частиною, віднайти кошти на покриття бюджетного дефіциту.

Постійне перевищення видатків бюджету над доходами, тобто постійний дефіцит державного бюджету, загострювало ситуацію, але урядам вдавалося за рахунок внутрішнього і особливо зовнішнього боргу досягати покриття дефіциту бюджету. Більше того, частка зовнішнього державного боргу щодо ВВП зменшувалася. Якщо у 1999 р. зовнішній борг держави становив 50,2 % ВВП, то у 2007 р. він знизився до 10,8 % ВВП. Але це балансування видатків і доходів бюджету, яке вдавалось відновлювати, в умовах сучасної кризи перетворилося на глибоку диспропорцію. Розрив між доходами і витратами бюджету у 2009 р. значно збільшився. Адже доходи зменшились із 231,7 млрд грн у 2008 р. до 208,8 млрд грн у 2009 р., тобто на 10 %. Видатки ж зросли із 253,6 млрд грн до 326,8 млрд грн, тобто на 29 %². Розрив досяг тризначної цифри мільярдів. Якщо у 2008 р. МВФ і Світовий банк надали позику у 56 млрд грн, що дало змогу, якщо не подолати, то пом'якшити дисбаланс бюджету, то у 2009 р. дефіцит бюджету досяг 104,3 млрд грн, тобто 11,4 % ВВП. Цей обсяг дефіциту перевищує сумарний дефіцит за всі роки незалежності України³. Чому в Україні склалася така несприятлива ситуація? Чому держава не може збалансувати доходи і видатки бюджету? Одні дослідники шукають причину в сучасній фінансово-економічній кризі, і це справді так. Але криза не породила, а загострила негативні процеси. Як бачимо з наведеної таблиці, ВВП, темпи зростання якого коливались і раніше, під час кризи у 2009 р. знизився на 17,8 %, тобто близько однієї п'ятої. Виробництво провідної сфери економіки – промисловості – впало на 30,4 %, а інвестиції в основний капітал – на 43,3 %. Гривня знецінилася набагато більше, ніж гроші в інших країнах. Чому Україна, хоча причини кризи були за її межами, постраждала від цієї кризи, за оцінками іноземних експертів, щонайбільшою мірою? Справа тут, на наше переконання, полягає в низькому рівні виробництва ВВП для країни в цілому і тим більше у розрахунку на одну особу. Низькі кількісні показники доповнені низькою якістю економічного

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2008. – С. 558–559.

² Пинзеник В. По тонкій кризі / В. Пинзеник // Дзеркало тижня. – 2010. – № 19. – С. 7.

³ Там само.

зростання (високі затратність, матеріало- і енергомісткість виробництва, а отже, низька рентабельність, ефективність економіки, її конкурентоспроможність). Як кажуть, де тонко, там і рветься.

Інші дослідники причину економічних негараздів України шукають у невідповідності виробництва і споживання, у “проїданні” того, що мало б слугувати розвитку виробництва і розширенню джерел споживання. Треба визнати, що це реальна суперечність, яка давала себе знати і в попередні роки. Урівноваження попиту і пропозиції навіть у роки економічного зростання досягалося великою мірою шляхом зростання індексу споживчих цін (див. таблицю). У 2000 р. цей індекс збільшився більше ніж на чверть (25,9 %). Потім він зменшив темпи зростання, а у 2002 р. ціни знизилися. Починаючи з 2003 р., індекс споживчих цін зростає: у 2007 р. досягає 16,6 %, а у 2008 р. – 22,3 %. На індекс споживчих цін істотно впливає індекс цін виробників. З таблиці бачимо, що цей індекс у 2000 р. становив 120,8 %, потім він знизився, але, починаючи з 2003 р., він значно підвищується: у 2004 р. досягає 124,8 %, у 2007 р. – 123,3 %, і у 2008 р. цей приріст повторюється.

Суперечності між недостатнім рівнем виробництва і формуванням бюджету набувають ще більшої гостроти і, що особливо прикро, негативно позначаються на рівні життя людей.

Частка оплати праці найманих працівників у ВВП зростає. Якщо у 2000 і 2001 р. вона становила 42,3 %, то у наступні роки зростає й у 2007 р. досягає 49,8 %, тобто становить майже половину ВВП.

Відповідно до цього відбувається неухильне зростання номінальної заробітної плати. Якщо у 2000 р. вона складала 230 грн, то у 2007 р. – 1351 грн, тобто зросла більше ніж у 5 разів. Це підвищує платоспроможний попит населення. Але такий рівень виробництва неспроможний забезпечити пропозицію зростаючому попиту. На допомогу залучається зростання індексу цін виробників та індексу споживчих цін. Це виявляється у розриві між темпами зростання номінальної і реальної заробітної плати.

Номінальна заробітна плата зростає високими темпами: від 21 % у 2002 р. до 36,7 % у 2005 р. Але таке зростання значно перевищує темпи збільшення ВВП, причому у кілька разів. Тому розрив між істотно зростаючим попитом і недостатньою пропозицією покривається певною мірою зростанням індексу споживчих цін. Як наслідок – темпи зростання реальної заробітної плати набагато нижчі, ніж номінальної. Наприклад, у 2007 р. номінальна заробітна плата зросла на 29,7 %, а реальна – на 12,5 %, стала майже у 2,5 раза меншою. В інші роки розрив менший, але здебільшого доволі значний. І знову слід наголосити, що ці дані – результат не природного співвідношення цих рядів показників, а штучної зміни співвідношення між експортом та імпортом.

Таблиця 14.3 свідчить, що у 2000, 2002 й у 2004 р. експорт перевищує імпорт, що дає можливість досягати позитивного торговельного балансу і підтримувати зростання роздрібного товарообороту. Втім, починаючи з 2005 р., імпорт товарів значно перевищує їхній експорт. У 2003 р. експортували на 24,1 % більше, ніж у попередньому році, а імпортували на 34,7 % більше порівняно з попереднім роком. Це поклало початок від’ємного торговельного балансу, який повторився у 2005,

Таблиця 14.3

Індекси низки галузей сфери обміну, % до попереднього року

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Роздрібний товарооборот підприємств	108,1	113,7	115,0	120,5	121,9	123,4	126,4	129,5
Обсяг реалізованих послуг	–	–	107,3	116,1	124,4	116,4	113,5	115,7
Експорт товарів і послуг	118,8	109,7	111,1	124,1	139,0	106,3	113,7	127,2
Імпорт товарів і послуг	116,6	112,0	107,4	134,7	126,9	125,8	124,8	134,5

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 407.

2006 і 2007 р. Порушення елементарної пропорції між експортом та імпортом потрібно було для того, аби більш-менш покрити розрив між попитом і пропозицією, між швидким збільшенням заробітної плати, доходів населення і рівнем розвитку економіки, пропозицією товарів і послуг на внутрішньому ринку.

Отже, ситуацію, що склалася в економіці України, визначити як макроекономічну нестабільність замало. Адже нестабільність означає, що відхилення від розвитку економіки має тимчасовий характер. Вживані заходи поновлюють стабільність, встановлюють пропорції і забезпечують подальший розвиток економіки. Інакший стан речей в Україні. Це постійні і глибокі диспропорції між низьким рівнем економіки, його низькотехнологічною структурою, низькою ефективністю і потребами держави, втілюваними у бюджеті країни, який не забезпечує задоволення елементарних потреб країни; суперечність між зростанням попиту, номінальної зарплати і недостатньою пропозицією товарів і послуг, що негативно позначається на задоволенні потреб населення, на повному відриві темпів зростання реальної зарплати від номінальної. Все це зумовлює поглиблення і загострення суперечності між експортом та імпортом, штучне перевищення імпорту над експортом, існування від'ємного торговельного балансу.

14.5. ШЛЯХИ ВИХОДУ ІЗ СИТУАЦІЇ, ЩО СКЛАЛАСЯ В УКРАЇНІ

Деякі економісти¹ та уряди – попередній і сучасний – шукають вихід із кризи у грошово-фінансовій сфері. Це підтверджує практика господарювання 2009 р.

Як відомо, у 2009 р. МВФ і Світовий банк надали великі кредити, що дало можливість більш ніж на третину покрити бюджетний дефіцит. Новий уряд законодавчо затвердив бюджет, дефіцит якого становив 5 %, тобто 57,7 млрд грн ВВП. На жаль, фактичний дефіцит бюджету набагато більший, адже на 42 млрд грн передбачено виділити кошти на рекапіталізацію банків. Одночасно передбачено значне, на 40 %, підвищення доходів бюджету (218,6 млрд грн). Розрахунки свідчать, що нинішній бюджет може збільшитися реально не на 40, а на 10 %. А державний борг України з початку 2008 р., тобто за два роки, зріс у 3,6 раза і досяг на початку

¹ Пинзеник В. По тонкій кризі / В. Пинзеник // Дзеркало тижня. – 2010. – № 19. – С. 7.

2010 р. 316,5 млрд грн (5 % перетворилися на 35 %). Видатки з погашення та обслуговування валютних кредитів зросли на 60 %. Це робить непередбачуваними як зміни обмінного курсу, так і цін. На покриття дефіциту бюджету поточного року треба позичити 160 млрд грн плюс надходження від приватизації 10 млрд грн. Якщо минулого, 2009 р., вдалося віднайти 122,3 млрд грн (особливо великий кредит МВФ і Світового банку), то в нинішньому році потрібна значно більша сума. Якщо у 2008 р. покривалося боргами 6,4 % видатків державного бюджету, у 2009 р. – 29,5 %, то в поточному році – майже 40 %.

Із табл. 14.4 бачимо, що минулого року запозичення МВФ і Світового банку дали 42,2 млрд грн, але і їх надовго не вистачило. На внутрішньому ринку було залучено 54,3 млрд грн. Проте внутрішній ринок зміг мобілізувати вільних коштів у сумі 12,3 млрд грн. Основну частину коштів (42 млрд грн) надав НБУ.

Потреба у внутрішніх позиках зростає. До початку 2008 р. НБУ не брав участі у фінансуванні бюджету. У 2009 р. він виділив велику суму – 42 млрд грн. Але це не що інше, як емісія, а значить, посилення інфляції. До того ж НБУ продавав тверду валюту, що складало 10 млрд дол. Відповідна кількість гривні одночасно вилучалася з обігу. У нинішньому році НБУ не продає доларів, а навпаки, купує їх. За перші чотири місяці 2010 р. він викупив понад 800 млн дол. Загрози для обмінного курсу зростають. Тому вихід із ситуації слід шукати не у збільшенні дохідної частини бюджету, а в упорядкуванні видатків. Річ у тім, що, за висловом экс-міністра фінансів України В. Пинзеника, у нас утворився великий розрив між доходами і видатками. Як наслідок, за доходами ми повернулися у 2005 р., а за видатками – ми у реальному 2010 р. Великий дефіцит і наростаючий борг на його покриття створюють зачароване коло і розірвати його можна лише шляхом скорочення видатків. Це не чиясь бажання, а нагальна необхідність. Нестача 40 % коштів для збалансування бюджету потребує рішучих дій, перш за все врегулювання газової і пенсійної проблеми.

На покриття різниці у цінах на газ торік з бюджету витрачено 30 млрд грн, на виплату пенсій – 65 млрд грн. Діюча система цін на газ несправедлива, бо ціна однакова і для бідних, і для багатих. Виграють ті, хто більше споживає газу, а це – багаті,

Таблиця 14.4

Джерела покриття консолідованого дефіциту бюджету у 2009 р.

Показник	Сума, млрд грн	Питома вага, %
Зовнішні позики	42,2	34,5
Внутрішні позики,	54,3	44,4
з них монетизація ОВДП НБУ	42,6	34,3
Приватизація	2,1	1,7
Зменшення залишків грошей на рахунках уряду	5,7	4,7
Експропріація доходів економіки (приріст невідшкодованого ПДВ, переплата податків, непоплата зобов'язань)	18,0	14,7
Усього	122,3	100,0

Джерело: Пинзеник В. По тонкій кризі / В. Пинзеник // Дзеркало тижня. – 2010. – № 19. – С. 7.

тоді як соціальну підтримку повинні мати малозабезпечені. Вони мали б отримувати з бюджету субсидії. Бюджет не повинен оплачувати комунальні послуги багатим громадянам. Та обставина, що система пільг на цій основі урівнює у правах формально всіх громадян, що вона не пов'язана з доходами, надається незалежно від забезпеченості людини чи сім'ї, спотворює цю систему. Адаже забезпечена, заможна сім'я не потребує допомоги, наприклад при народженні дитини, а її виплачують. Перехід до адресної системи соціального забезпечення – складна проблема. Вона передбачає визначення межі, нижче якої надається допомога. Це відповідальне і нелегке завдання, бо треба врахувати низку факторів, щоб не допустити помилки при визначенні тих, хто потребує допомоги. Йдеться про значну суму бюджету. За законом про Державний бюджет України на 2010 р. сума видатків на такі цілі сягає 24 млрд грн (включаючи інші форми допомоги).

Що стосується Пенсійного фонду, то і тут є низка серйозних проблем. Достатньо зазначити, що з кожних 10 грн пенсії 4 грн виплачує бюджет. Однією з головних умов удосконалення пенсійного забезпечення є встановлення єдиних правил для всіх. Сьогодні в Україні цього немає. Для більшості пенсіонерів пенсія нараховується, виходячи із заробітної плати, яку вони отримували. Для "обраних" пенсіонерів її нараховують за нинішнім заробітком аналогічної категорії працівників. До того ж в одних випадках пенсія визначається у розмірі 90 % заробітку, а в інших – 1,35 % за рік. Звичайно, це несправедливо. Поряд з пенсійним віком для одних використовується показник вислуги років для окремої частини громадян. Заробітна плата має бути стимулом залучення людей до роботи, а пенсія – це спосіб захисту людини тоді, коли вона не може працювати. Водночас зарплати і пенсії взаємопов'язані, бо розмір заробітної плати має визначати розмір пенсії. Необхідні пряма і відверта розмова представників влади з громадянами, віднайдення таких рішень, які сприятимуть раціоналізації визначення заробітних плат і пенсій, їхній взаємодії.

Відзначаючи важливість і дієвість фінансово-монетарних методів у подоланні суперечностей між виробництвом і споживанням, дефіциту державного бюджету, а також у раціоналізації державного боргу як зовнішнього, так і внутрішнього, збалансуванні попиту і пропозиції, доходів і видатків бюджету, експорту та імпорту продукції, хотілося б наголосити, що рішучої зміни економічної ситуації можна досягти лише шляхом розвитку економіки. І зростання доходів бюджету, перевищення ними видатків, і зростання заробітної плати, доходів населення, добробуту народу можна досягти в кінцевому підсумку лише шляхом розвитку й удосконалення виробництва, матеріального і нематеріального, і, що особливо важливо, на основі підвищення ефективності економіки. Для цього необхідно, щоб кількісне зростання супроводжувалось поліпшенням якісних показників. У сучасних умовах органічно поєднує кількісні та якісні показники зростання інноваційний тип розвитку. Систематичне впровадження нової техніки і технології, широке використання поряд з індустріальними технологіями інформаційно-комунікаційних відкриває широкі можливості для економії затрат, зниження собівартості продукції, підвищення її якості, ефективності виробництва, створення якісно нової техніки і технології, збільшення доданої вартості, яка є джерелом зростання оплати праці, доходів трудящих, збільшення виробленої доданої вартості, прибутку, який

слугує джерелом накопичення капіталу, технологічного оновлення виробництва, збільшення і доходів бюджету, і коштів для розширення виробництва. Але й у використанні інноваційного типу розвитку спостерігаються тенденції, які суперечать панівним у світі.

Складно з байдужістю сприймати дані табл. 14.5. На очах старшого покоління відбувався злет економіки Японії з відсталості до передових позицій у світі. Слідом за цією країною підносилися економіки Південної Кореї, Ізраїлю, Фінляндії, які ще 50 років тому були країнами з низьким рівнем індустріалізації, недостатньо розвинутою науковою сферою, експорт яких складався переважно із сировини і напівфабрикатів. Нині це розвинуті країни, які експортують продукцію високої технологічної складності та якості. Наприклад, Фінляндія у 60-ті роки ХХ ст. була експортером деревини і продукції лісопереробної промисловості (70 % експорту). У структурі експорту Ізраїлю теж близько 70 % становила сільськогосподарська продукція. Тепер понад 50 % обсягу експорту кожної з цих країн становить наукомістка продукція. Фінська фірма "Нокія" є одним із визнаних світових лідерів у розвитку мобільного зв'язку. Видатні зразки оволодіння сучасними висотами науково-технічного прогресу демонструють країни Південно-Східної Азії, Китай, Індія, Бразилія. І на цьому фоні ми спостерігаємо занепад української економіки. Кількість підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася в зазначений період майже вдвічі. І це порівняно не з 1990 р., коли були вищі досягнення, а з 1994 р., коли вже розгорнулися криза і гіперінфляція. Якщо частка підприємств, що впроваджували інновації, ще у 1994 р. перевищувала чверть, то останніми роками вона коливається від 8,2 % у 2005 р. до 10,8 % у 2008 р. Інакше кажучи, якщо ще у 1994 р. нові технології впроваджувало кожне четверте, то нині тільки кожне десяте підприємство. Кількість освоєваних за рік нових видів продукції зменшилась більш як у 5 разів, а впроваджено нових технологічних процесів майже у 5 разів менше, у тому числі маловідхідних та ресурсощадних технологій – майже втричі.

У той час, коли економічний розвиток, а тим більше його найдосконаліша форма – інноваційний тип розвитку вивели чимало держав світу на високі рубежі соціально-економічного прогресу, в Україні межі інноваційного розвитку, навіть ті, що були за радянської влади, звужуються і зменшуються, причому по всіх напрямках. Зменшується кількість підприємств, що впроваджували інновації, кількість освоєних нових видів продукції, гальмується впровадження нових технологічних процесів, у тому числі маловідхідних та ресурсощадних. Чому це відбувається? Яка причина?

Цілком зрозуміло, що об'єктивно деіндустріалізація економіки, велика втрата високотехнологічних галузей призвели до переважання сировинного виробництва, тобто настільки змінили структуру економіки, що зменшилася потреба в інноваціях, у створенні нових видів продукції і навіть у нових видах технологічних процесів. Тому вдосконалення структури економіки, підвищення наукомістких і високотехнологічних галузей є необхідною умовою прискорення НТП, науково-технологічного оновлення виробництва.

Але є і другий бік справи. Країна здійснила ринкові перетворення, створила, хоч і недосконалий, ринок, розвинула підприємництво, конкуренцію і, здавалось би,

Таблиця 14.5
Динаміка основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств України

Рік	Кількість підприємств, що впроваджували інновації		Частка підприємств, що впроваджували інновації, від їх загальної кількості		Кількість освоєних нових видів продукції		Кількість упродовжених видів технологічних процесів			
	оа.	% до 1994 р.	%	% до 1994 р.	найменувань	% до 1991 р.	усього		% до 1991 р.	
							оа.	% до 1991 р.		оа.
1991	-	-	-	-	13 790	100,0	7 303	100,0	1 825	100,0
1992	-	-	-	-	16 408	118,9	6 495	88,8	1 651	90,5
1993	-	-	-	-	15 395	111,6	5 085	69,6	1 120	61,4
1994	2 181	100,0	26,0	100,0	13 163	95,4	3 559	48,4	990	54,2
1995	2 002	91,8	22,9	88,0	11 472	83,2	2 956	40,2	1 044	57,2
1996	1 729	79,3	19,3	74,2	9 822	71,2	2 138	29,3	688	37,7
1997	1 655	75,9	17,0	65,4	10 379	75,3	1 905	26,1	600	32,9
1998	1 503	68,9	15,1	58,0	10 796	78,3	1 348	18,5	467	25,6
1999	1 376	63,1	13,5	51,9	12 645	91,7	1 203	16,5	423	23,2
2000	1 491	68,4	14,8	56,9	15 323	111,1	1 403	19,2	430	23,6
2001	1 503	68,9	14,3	55,0	19 484	141,3	1 421	19,4	469	25,7
2002	1 506	69,1	14,6	56,1	22 847	165,7	1 112	15,6	430	23,6
2003	1 120	51,4	11,5	44,2	7 416	53,8	1 782	20,3	606	33,2
2004	958	43,9	10,0	38,5	3 977	28,8	1 727	23,6	645	35,3
2005	810	37,1	8,2	31,5	3 152	22,8	1 808	24,7	610	37,8
2006	999	45,8	10,0	38,5	2 408	17,5	1 145	15,7	424	23,2
2007	1 186	54,4	11,5	44,2	2 526	18,3	1 419	19,4	634	34,2
2008	1 160	53,2	10,8	41,5	2 446	17,7	1 647	22,6	680	37,3

Джерело: Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009.

мала розраховувати на зростання ініціативи, трудового ентузіазму, посилення взаємодії з наукою, що прискорило б НТП, пошук і використання дієвих методів удосконалення господарювання, впровадження інновацій, піднесення ефективності економічної діяльності. Однак всупереч можливостям, які відкриває ринкова економіка, відбуваються фактично протилежні процеси. Це, безперечно, свідчить про глибокі вади усієї системи господарювання і управління нею.

Тому залишається одна причина, яка негативно позначається на застосуванні й використанні інноваційного типу розвитку, на розвитку ринку і конкуренції, на структурі та ефективності економіки – це недостатня і недосконала економічна роль держави. Трапилося так, що перехід до ринкової економіки здійснювався в умовах панування неолібералізму, який виходив із приниження і навіть заперечення економічної ролі держави, з того, що ринок автоматично забезпечує регулювання економіки. Утвердженню цього підходу сприяло те, що в умовах колишнього СРСР держава відігравала необмежену роль в економіці. В її руках зосереджувалося 92 % засобів виробництва, економіка розвивалася на основі єдиного всеохоплюючого народногосподарського плану, централізованого управління економікою і суспільством. Коли розпочалась перебудова, уся система організації та управління економікою була піддана нищівній критиці. У цьому бачили причину відставання колишнього СРСР від розвинутих держав. Заперечення радянського досвіду посилювалось і тим, що людей десятиліттями переконували у перевагах соціалістичної (точніше, радянської) форми організації економіки і життя. З подоланням “залізної завіси” люди все більше переконувалися, що багато з так званих переваг насправді були недоліками. Усе це в сукупності призвело до того, що в ході ринкових перетворень поряд з обґрунтованими змінами в економіці відбувалися хаотичні, руйнівні процеси.

Дійшло до того, що державу почали виводити з економіки. Хибність таких дій була очевидною для фахівців. Автор цих рядків писав у 1993 р.: “...становлення ринкового механізму повинно поєднуватись з активним використанням ролі держави в економіці – регулюванням і стимулюванням державою капіталовкладень, прискоренням науково-технічного прогресу, проведенням ефективної кредитно-фінансової та податкової політики...”¹. На жаль, у той час про це навіть не думали. Виведення держави з економіки за відсутності ринку і властивого йому механізму самоуправління посилило в країні хаос, руйнування економіки, зубожіння народу. І в наступні роки, як і нині, держава відіграє переважно пасивну роль, усе більше покладаючись на ринок. Сучасна криза ще раз засвідчила, що новітня економіка для свого розвитку потребує науково обґрунтованих стратегій, планів і програм соціально-економічного і науково-технологічного розвитку. Активна, цілеспрямована політика держави, науково обґрунтована і втілена у плани і програми – запорука руху вперед, подолання ганебного відставання, виходу на вищі щаблі цивілізаційного прогресу.

¹ Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки / А. А. Чухно. – К. : Наук. думка, 1993. – С. 19.

Сучасна фінансово-економічна криза: її природа, шляхи і методи подолання

15.1. ПРИРОДА І ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Криза – це одна з форм розвитку економіки, у ході якої усуваються застарілі техніка і технологія, організація виробництва і праці, відкривається простір для зростання й утвердження нового¹. Водночас з подоланням віджилого неминуче виникає спад виробництва, зростає безробіття, знижуються доходи населення, що негативно позначається на умовах життя людей.

Перша економічна криза почалась у 1825 р., коли внаслідок промислової революції в Англії (кінець XVIII – початок XIX ст.) утвердилася машинна індустрія як матеріально-технічна база економіки. З того часу економічні кризи систематично повторюються.

Нині економічна наука підтвердила, що технологія як найбільш сталий елемент науково-технічного прогресу характеризує ступені його розвитку. Це спонукало розкриття і обґрунтування таких понять, як технологічні уклади і технологічні способи виробництва. Як наслідок, образна назва – “довгі” чи “великі” хвилі отримала міцну науково-технологічну основу. Насамперед довгі хвилі є не чим іншим, як процесом становлення і розвитку технологічних укладів. Із цього незаперечно випливає: якщо оновлення основного капіталу відбувається через кризу, то перехід до нового технологічного укладу як значно складніший процес тим більше потребує глибших і масштабніших зрушень, що й виявляється у глибині та тривалості великих циклів.

Кризи – складне суспільно-економічне явище, в якому поєднуються матеріально-технологічний і соціально-економічний аспекти. Вихід із кризи пов’язаний не тільки з оновленням основного капіталу і переходом до нового технологічного укладу, а й з розвитком та вдосконаленням виробничих відносин.

¹ Дж. Кеннеді зазначав, що слово “криза” китайською мовою складається з двох ієрогліфів: один означає “небезпека”, другий – “сприятлива можливість” (див.: Кондрашов А. Великие мысли великих людей / А. Кондрашов, И. Комарова. – М. : Рипол классик, 2002. – С. 932).

Так, криза 1929–1933 рр. зумовила не лише становлення четвертого укладу, а й поєднання ринкового самоврядування з державним регулюванням, поліпшення і відтворення робочої сили. Проте, забезпечивши розвиток та вдосконалення виробничих відносин, вона не змінила панівних виробничих відносин. Разом з тим є кризи, пов'язані зі становленням нового технологічного способу виробництва. Криза являє собою масштабну історичну подію, яка характеризує революцію у продуктивних силах і виробничих відносинах, у суспільному способі виробництва. Автор цієї праці в 1993 р. довів, що поряд з малими та великими циклами існують стадіальні кризи й цикли¹. Це, на нашу думку, має безпосереднє значення для пізнання сучасної кризи. Установлення сучасного інформаційного постіндустріального технологічного способу виробництва, зумовлене грандіозною науково-технологічною революцією другої половини ХХ ст., спричинило глибокі зміни не лише у виробництві, а й у суспільно-виробничих відносинах: перехід до панування нематеріального виробництва, інтелектуалізацію виробництва і праці, істотні зміни класової структури суспільства. Отже, характерною ознакою стадіальної кризи і стадіального циклу є те, що вони пов'язані зі становленням нової технологічної основи виробництва, переходом до нової системи виробничих відносин, фундаментальними змінами в економіці і суспільстві, у формах власності, становищі людини на виробництві та в суспільстві.

Стадіальний характер сучасної кризи зумовлений тим, що це перша криза нової інформаційної, постіндустріальної, епохи, в яку увійшли розвинуті країни. Їй притаманні нові якісні як матеріально-технічні, так і соціально-економічні ознаки. Якщо машини головним чином замінювали примножені фізичні сили людини, то інформація і знання – це реалізація примноженого нею розумового потенціалу, інтелектуалізація виробництва і праці, що виражена у нових поняттях “інтелектуальна власність”, “інтелектуальний капітал”. Це означає, що сутністю сучасної кризи є становлення і розвиток інформаційного технологічного способу виробництва, перетворення інформації і знань на якісно новий його фактор, посилення процесів інтелектуалізації виробництва і праці.

Сучасна криза відбувається в умовах глобалізації світового господарства, що надало їй загального характеру, нею охоплено всі країни і континенти. Вона стала першою кризою ХХІ ст., яка набула глобальних масштабів. Це дало підставу відомим ученим і фахівцям зазначити, що криза має системний характер і є найглибшою за своїми наслідками. Нинішня криза відбувається за спадної тенденції п'ятого великого циклу. Якісно нова техніка забезпечила багаторічне піднесення економіки більшості країн, але в міру насичення економіки і суспільства цими видами техніки і технологій п'ятий цикл перейшов у спадну фазу, що й зумовило сучасну фінансово-економічну кризу.

Таким чином, якщо попередні складні кризи (1929–1933, 1971–1975 рр.) поєднували малі і великі кризи, малі і великі цикли, виражали становлення нового технологічного укладу (відповідно, четвертого і п'ятого), то сучасна економічна криза пов'язана не лише зі становленням шостого технологічного укладу (для якого є характерними нано- і біотехнології, інформаційно-телекомунікаційні технології), а й

¹ Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки / А. А. Чухно. – К. : Наук. думка, 1993. – С. 14.

з подальшим розвитком та вдосконаленням інформаційного технологічного способу виробництва. Це означає, що в сучасній кризі поєднуються не лише малий і великий цикли, а й стадіальний цикл, пов'язаний з переходом економіки від індустріальної до інформаційної, постіндустріальної, стадії цивілізації. Отже, в сучасній кризі органічно поєднуються і переплітаються серйозні проблеми, що потребують розв'язання: оновлення основного капіталу, становлення шостого технологічного укладу, подальший розвиток нового інформаційно-технологічного способу виробництва. Це ускладнює як саму кризу, так і її пізнання.

Важливе значення сучасної кризи полягає в тому, що вона засвідчила високий рівень усупільнення економіки, обмеженість приватної власності, яка стала причиною невідповідності інтересів корпорацій і банків, інших господарюючих суб'єктів національним інтересам, зумовила провідну і визначальну роль останніх. Усупереч теоріям про приватну власність як рушійну силу ринкової економіки криза з усією гостротою продемонструвала об'єктивну необхідність узгодження приватних інтересів із загальнонаціональними. Вона підтвердила значущість модифікації відносин приватної власності, які проявляються у поширенні власності на знання, інтелектуальної власності, у зміні становища людини на виробництві і в суспільстві, про що свідчить нова категорія "людський капітал", перетворення його на основну форму національного багатства.

Отже, є три типи криз: *циклічна криза і малий цикл*, зміст якого визначається оновленням основного капіталу; *велика криза і відповідний їй великий цикл*, довга хвиля, які тісно пов'язані із становленням нового технологічного укладу; *стадіальна криза і стадіальний цикл*, що супроводжують становлення нового технологічного способу виробництва, нового суспільства. Усі ці типи криз і циклів глибоко пов'язані між собою, тому що їх сутність визначається однорідними факторами. У всіх цих випадках розв'язується одна проблема – зростання науково-технічного рівня виробництва, хоча масштаби його різні.

Однорідність природи цих криз зумовлює їх переплетіння. Коли процеси оновлення основного капіталу збігаються зі становленням нового технологічного укладу, криза і цикл набувають характеру довгих хвиль, великих циклів. У цьому разі оновлення основного капіталу стає складовим елементом більш широкого процесу – становлення нового технологічного укладу. За стадіальної кризи формування нового технологічного способу виробництва включає в себе новий технологічний уклад і оновлення основного капіталу. Але ці процеси відбуваються з урахуванням тривалості циклів. Малі кризи і цикли, які повторюються через короткий проміжок часу, є найбільш частими. За майже два століття їх було понад 30, а великих циклів і формування нових технологічних укладів – 5. Нині зароджується шостий уклад. Це означає, що з кількох десятків малих циклів лише п'ять збіглися з великими циклами, що зробило ці кризи більш глибокими і значущими.

Ще рідкіснішими є стадіальні кризи. Але для розуміння взаємозв'язку різних типів криз важливо враховувати те, що кожний тип кризи може мати світовий, регіональний масштаб або масштаб однієї чи групи країн, що значно примножує їх кількість. Розглянемо індустріальну стадію, яка тривала понад 200 років. Промислова революція в Англії, що започаткувала індустріальну стадію, відбулася на-

прикінці XVIII – на початку XIX ст. Країни Європи і Північної Америки здійснили індустріалізацію у XIX ст. Царська Росія широко використала індустріалізацію для будівництва залізниць, розвитку машинобудування, передусім сільськогосподарського, навіть для літакобудування, але залишилася країною аграрною. І лише в результаті рішучої індустріалізації колишній Радянський Союз у першій половині XX ст. став країною індустріальною. Після Другої світової війни, з крахом системи колоніалізму, проблеми індустріального розвитку постали перед багатьма країнами. Ці процеси тривають і в наш час, хоча розвинуті країни вже відкрили нову стадію цивілізації – постіндустріальну. Отже, перехід на нову стадію цивілізації, у даному випадку на індустріальну – це не одноразовий акт, а довга історія, коли все нові групи країн стають на шлях індустріального розвитку, коли окремі з них домагаються створення промислового сектора економіки як домінуючого і перетворюються з переважно аграрних на переважно індустріальні країни. Усе це доводить, що стадіальний характер мають кризи як світові, так і в окремих країнах, які забезпечують становлення індустріального способу виробництва.

Стадіальний характер сучасної кризи пов'язаний з переходом людства від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізації, зі становленням інформаційного технологічного способу виробництва, якісно нової форми власності – власності на знання, тобто інтелектуальної власності, а також з істотною зміною становища людини на виробництві й у суспільстві, що проявляється у переході від людини економічної до людини творчої. Це визнають відомі автори. О. Пороховський пише: “Сучасна криза має системний характер, що кидає виклик як цілому світоустрою, так і окремим національним економічним моделям”¹.

Загрози, які несе з собою ця криза, зумовили необхідність проведення в листопаді 2008 р. саміту “Групи 20” – наймогутніших країн світу, на якому було прийнято Декларацію про фінансові ринки і світову економіку, де розкрито причини кризи і визначено спільні заходи щодо подолання її наслідків.

15.2. КОНКРЕТНО-ІСТОРИЧНИЙ ХАРАКТЕР І ТРИВАЛІСТЬ КРИЗ

Глибина і наслідки кризи визначаються ступенем соціально-економічного розвитку країни чи групи країн. Розвинуті країни, використовуючи досягнення п'ятого циклу, зосереджують зусилля на становленні нового технологічного укладу, на зміцненні і розвитку інформаційного технологічного способу виробництва.

Водночас нинішня фінансово-економічна криза, зберігаючи основні загальні ознаки, має специфічні особливості, що позначаються на розвитку економіки і суспільства України. Проте визначити ці особливості й розкрити природу кризи в Україні виявилось складною справою. Так, одні дослідники безапеляційно визначають її як “класичну кризу надвиробництва”². Відомо, що теорія криз і малих ци-

¹ Пороховський О. А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / О. А. Пороховський // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 11.

² Ингульский В. Глобальный гамбит. Кто заработает на мировом экономическом кризисе? / В. Ингульский // Еженедельник 2000. – 2009. – 24 окт. – С. А5.

квів розроблена К. Марксом, але автор цитованого видання розуміє, що сучасна криза не вкладається у ці рамки. Тому аналізує “довгі хвилі” М. Кондратьєва і доходить висновку, що в сучасній кризі поєднуються малий і великий цикли, що це глобальна криза, пов’язана із становленням шостого технологічного укладу. Отже, це нова, велика, стадіальна криза. Вона пов’язана з розвитком не лише шостого укладу, а й нового інформаційного технологічного способу виробництва. Низький рівень доходів, що й зумовлює обмеження попиту, пояснюється рівнем виробництва. Незважаючи на економічне зростання 2000–2007 рр., Україна ще не досягла рівня 1990 р., а сучасна криза знову її відкинула назад. Наша країна входить до числа трьох держав Європи з найнижчим показником ВВП на душу населення. За цієї ситуації термін “надвиробництво” формально правильний, але фактично він не відповідає нашим реаліям, для них точнішим є “недовиробництво”. Більше того, він орієнтує не на розвиток виробництва, а на підвищення доходів, хоча джерелом зростання доходів є виробництво.

Друга група дослідників, у тому числі экс-міністр фінансів В. Пинзеник, вважають кризу української економіки кризою надспоживання, тобто коли споживання перевищує реальні можливості через надмірний споживчий імпорт, перевантаженість бюджету соціальними зобов’язаннями. Усе це проявляється у дефіциті бюджету, торговельному й платіжному балансах. З цим трактуванням причини кризи не можна погодитися. Криза нашої економіки є однією з форм світової кризи, і її причини пов’язані з виробництвом, фінансами. Що стосується так званого надспоживання, то це особливість сучасної кризи, яка її загострює. До того ж є суперечність між надспоживанням і низьким рівнем життя населення. Напевно, слід вести мову про невідповідність між виробництвом і споживанням. Таке визначення орієнтує державу не лише на подолання нерівності в доходах, а й на зростання виробництва, його ефективності, що може усунути надмірний імпорт предметів споживання, збільшити бюджет, подолати від’ємне сальдо торговельного і платіжного балансів, забезпечити відповідність між виробництвом і споживанням.

Досвід економічної науки свідчить, що суперечність між виробництвом і споживанням є важливою формою прояву основної суперечності, але це не дає підстав трактувати її як самостійну причину економічної кризи. Хочуть того дослідники чи ні, але вони опиняються на позиції “теорії” недоспоживання, відповідно до якої суперечність між виробництвом і споживанням сама по собі породжує кризу. Ця “теорія” має велику історію (її обстоювали Ж. Сімонді, Р. Люксембург, К. Каутський, які доводили, що недоспоживання є безпосередньою причиною криз). Услід за ними автор цитованої праці пише, що “вся вироблена продукція за певний період не може бути куплена споживачами, тому що їхній платоспроможний попит відстає від сумарної пропозиції товарів”. І хоча він визнає спрощеність цього підходу, оскільки не враховує “інвестиційний попит капіталістів і внесок державного сектора”, проте вважає, що “сутність від цього не змінюється”¹. Але насправді змінюється, та ще й як. Адже обмеженість доходів вартістю робочої сили – постійне явище, що визначає постійне недоспоживання. А це мало б зробити кризи постійними, а не періо-

¹ *Ингульский В.* Глобальный гамбит. Кто заработает на мировом экономическом кризисе? / В. Ингульский // *Еженедельник* 2000. – 2009. – 24 окт. – С. А5.

дичними. До того ж низький рівень споживання населення існував і до капіталізму, а кризи надвиробництва з'явилися з утвердженням капіталістичного виробництва.

Саме виробництво, як ми глибоко переконані, визначає сутність кризи нашої економіки: недостатній рівень розвитку економіки, недосконала її структура (переважання сировинного виробництва), технологічне відставання на цілу епоху, висока спрацьованість устаткування та, як наслідок, низькі ефективність і конкурентоспроможність – ось основні причини, що створили умови для широкого прояву і наявності особливо негативних наслідків світової кризи в українській економіці. Про глибину падіння нашої економіки свідчать такі дані: індекс промислового виробництва у січні – травні 2009 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року знизився до 68,1 %; обсяги будівництва – до 44,2; експорту – до 55,9; імпорту товарів – до 48 %. Економічний спад виявився найбільшим серед країн СНД та Європи.

Трактування сучасної кризи другою групою дослідників полягає в тому, що вона визначається як поєднання малого та великого циклів. Нині головна криза – довгохвильова, зумовлена вичерпаністю інноваційної бази¹. Навіть ті, хто трактує сучасну кризу як “класичну кризу надвиробництва”, приділяють значну увагу довгій хвилі, але, на жаль, дають їй суперечливу характеристику. На їхню думку, механізм цих циклів (тобто великих. – *Авт.*) двоїстий: з одного боку, їх причиною є вплив накопичуваних дисбалансів у капіталістичній економіці внаслідок класової суперечності між працею і капіталом, а з другого – циклічність, зумовлена поступовим формуванням нового укладу економіки, насамперед розвитком засобів виробництва². За логікою цих дослідників виходить, що криза надвиробництва пов'язана із загостренням суперечностей у системі виробничих відносин, а “великі цикли” поряд з поглибленням суперечностей між працею і капіталом проявляються у формуванні нового технологічного укладу, тобто у змінах продуктивних сил.

Причина такої непослідовності та однобічності в характеристиці двох типів криз і зумовлених ними циклів полягає у тому, що розкрита К. Марксом основна суперечність капіталізму між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним привласненням як причина криз у першому випадку обмежується суперечностями приватного привласнення, тобто сферою виробничих відносин, а в другому – цей аспект пов'язується, хоч і недостатньо обґрунтовано, із змінами у продуктивних силах. На нашу думку, це істотна вада в методології дослідження криз. Виходить, що вони мають різну структуру, тобто різномірні, а це неминуче позначається на їх аналізі. Якщо, на думку В. Ингульського, сучасна криза – це класична криза надвиробництва, то що означає велика криза і великий цикл, яке їх співвідношення з малою кризою і циклом? На ці запитання у нього відповіді немає. Для подолання однобічності в трактуванні криз, виявлення їхньої реальної структури необхідне розкриття діалектики продуктивних сил і виробничих відносин, матеріально-технологічних і соціально-економічних складових у процесі криз та циклів їх проходження. Це дуже важливий методологічний принцип пізнання зазначених процесів.

¹ *Ингульский В.* Глобальный гамбит. Кто заработает на мировом экономическом кризисе? / В. Ингульский // *Еженедельник* 2000. – 2009. – 24 окт. – С. А5.

² *Пасхавер О.* Ура, ми на “дні”? / О. Пасхавер // *Дзеркало тижня.* – 2009. – 23 травня. – С. 7.

Трактування сучасної кризи третьою групою дослідників теж будується на поєднанні великого і малого циклів. Проте М. Згуровський характеризує такі масштаби і глибину змін в економіці та суспільстві, що за своїм змістом істотно відрізняються від довгохвильових криз. Він пише, що в їх основі – “фундаментальні економічні перетворення, глобальний перерозподіл власності та подальша переконфігурація світу з виникненням нових центрів влади”¹. Як уже зазначалося, такі глибокі зміни виходять за межі великого циклу, тобто становлення нового технологічного укладу. Сучасна криза, як це було доведено, є стадіальною. Такий підхід прямо стосується характеристики кризи в Україні. Оскільки вона перебуває на індустріальній стадії, її основу становлять третій і четвертий технологічні уклади, притаманні даній епосі. Але разом з тим у нас є підприємства п’ятого технологічного укладу. Криза надвиробництва долається оновленням основного капіталу. Тому вихід з кризи забезпечується впровадженням високих індустріальних технологій. Поряд з такою технологією дуже важливо швидко оволодіти технологією п’ятого технологічного укладу, тобто мікроелектронікою, комп’ютерними та інформаційно-комунікаційними технологіями, інтернетом, мобільним зв’язком тощо. Інакше кажучи, при виході з кризи, а тим більше після виходу, економічна політика держави має поєднувати високі індустріальні технології з інформаційно-комунікаційними технологіями постіндустріальної епохи.

Конкретно-історичний підхід до аналізу сучасної кризи дає змогу не лише обґрунтувати економічну політику нашої держави, а й розкрити тенденції у розвитку криз і зумовлених ними циклів, визначити зміни в їхній тривалості та структурі. Кризи й цикли не є чимось незмінним, раз і назавжди даним. Навпаки, як підтверджують дані табл. 15.1, з розвитком науково-технічного прогресу змінюються структура і тривалість циклів.

З таблиці бачимо, що кризи й зумовлені ними цикли – неминуче явище, вони об’єктивно і закономірно повторюються. За 1854–2006 рр. їх було 27. Під впливом істотних змін у техніці й технології, особливо у другій половині ХХ ст., змінюва-

Таблиця 15.1

Відтворювальні цикли в економіці США (у середньому, всі цикли мирного часу)

Календарна дата	Кількість циклів	Падіння (від вищої точки до нижчої), міс.	Піднесення (від нижчої точки до вищої), міс.	Тривалість циклу, міс.	
				від нижчої до нижчої точки	від вищої до вищої точки
1854–2006 рр.	27	18	33	51	52
1854–1919 рр.	14	22	24	46	47
1919–1945 рр.	5	20	26	46	45
1945–2001 рр.	8	10	52	63	63

Джерело: Statistical Abstract of the United States. – 2004–2005. – Р. 503; 2009. – Р. 503 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dev.nber.org>.

¹ Згуровський М. Болісне одужання через кризу / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2008. – 13 груд. – С. 8.

лись і циклічність розвитку, і тривалість, і структура циклів. За 1945–2001 рр. мали місце 8 циклів, але падіння (від вищої точки до нижчої) складало 10 місяців, тобто було удвічі меншим за часом, ніж у попередні періоди. Зате піднесення відбувалося 52 місяці, тобто у 5 разів перевищувало тривалість падіння. Як наслідок, тривалість циклу зросла до 63 місяців проти 46 у попередні періоди. Це істотне збільшення всього циклу і перш за все тривалості піднесення економіки. Що зумовило ці зрушення?

Як відомо, на перших етапах індустріального розвитку НТП відбувався повільно, тому й оновлення основного капіталу здійснювалося невисокими темпами. Це визначало велику тривалість циклу. Але в міру прискорення НТП вдавалося скоріше переоснащувати виробництво, що скорочувало тривалість циклу. З 12 років він зменшився до шести. Розгортання науково-технологічної революції в другій половині ХХ ст. значно прискорило НТП, скоротило строки оновлення техніки й технології і в цілому – процес її відтворення. Це стало причиною того, що в останні десятиліття замість зменшення тривалості циклів відбувається їх збільшення.

Ще виразнішими виявляються зміни, які відбуваються у ХХІ ст. Так, пік ділової активності спостерігався в березні 2001 р., а найнижча точка падіння припала на листопад 2001 р. Тому піднесення від цієї точки до грудня 2007 р., коли був досягнутий останній пік активності, тривав 73 місяці, а тривалість циклу від вищої точки до останнього піку (березень 2001 – грудень 2007 р.) склала 81 місяць¹. Це означає, що тенденція зростання тривалості циклу зберігається, а головною умовою зазначеного процесу є збільшення часу піднесення економіки.

Таку зміну в практиці циклічного розвитку важко переоцінити. Вона свідчить про те, що нова економіка і притаманний їй якісно новий фактор виробництва – інформація і знання – вносять принципово нове в закономірності її розвитку. Якщо раніше аксіомою була спадна ефективність господарської діяльності, то новій, інформаційній, економіці притаманна її зростаюча ефективність. Ця тенденція дістає прояв у низці галузей господарювання і насамперед у змінах тривалості та структури циклу.

Складним є також питання про тривалість сучасної кризи. Окремі дослідники, спираючись на аналіз довгих хвиль, категорично стверджують, що світова криза триватиме до 2015 р.² Якщо виходити з формальної логіки, то сучасна криза за складністю перевищує всі відомі кризи індустріальної доби. За цих умов вона мала б бути найдовшою. Такий прогноз викликає не лише сумнів, а й заперечення, оскільки екстраполює характер минулих циклів на сучасну епоху, ігнорує конкретно-історичний підхід до цього складного явища, яке змінюється. Але ми вже довели, що глибоку якісну зміну структури самого циклу не враховувати не можна.

До речі, зміни притаманні не лише малим, а й великим циклам, довгим хвилям. За деякими розрахунками, тривалість великих циклів між стартами становлення технологічних укладів зменшилася – з 63 років між першим і другим укладами до

¹ Statistical Abstract of the United States: 2009. – 128th ed. – Washington : U.S. Census Bureau, 2008. – P. 503.

² Кобяков А. Мировой кризис продлится до 2015 года : интервью / А. Кобяков // Комсомольская правда в Украине. – 2009. – № 24. – С. 8; Кризис будет еще 5 лет // Сегодня. – 2009. – 10 февр. – С. 3.

39 років між четвертим і п'ятим циклами. Це ще один доказ того, що науково-технічний прогрес прискорюється і час домінування циклів зменшується. На цій підставі відомим аналітиком зроблено висновок, що 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. Інші дослідники зазначають, що сучасна криза – типова криза надвиробництва, яка відбувається кожні 7–10 років і триває в середньому чотири квартали.

Отже, діапазон коливань прогнозів щодо тривалості кризи великий – від одного до п'яти-шести років. Ті економісти, які спираються на традиційний хід довгої хвилі, роблять висновок про довготривалість кризи і циклу; інші ж, які спираються на конкретно-історичний підхід і враховують структуру економіки країни, обмежуються річним строком тривалості кризи. Цей висновок підтверджується прогнозами. Так, Інститут економічних досліджень і політичних консультацій у березні 2009 р. провів розрахунки для української економіки, а в травні і потім у серпні здійснив їх повторно. У трьох версіях загальний висновок один: у 2009 р. відбувся спад виробництва, а в 2010 р. передбачається його зростання. Статистика засвідчує, що в багатьох розвинутих країнах відбувається відновлення економічного зростання. Проте, на жаль, в Україні ці процеси поки що недостатньо виразні. До того ж істотний спад означає, що наслідки кризи ми відчуватимемо довго. Ще напередодні кризи обсяги ВВП в Україні становили трохи більше 80 % рівня 1990 р. І це в той час, коли всі сусіди не лише досягли, а й перевершили вихідний рівень. Значний спад виробництва у 2008–2009 рр. відкинув нас більш як до 2/3 рівня 1990 р. На думку деяких фахівців, ми досягнемо рівня 1990 р. наприкінці другого десятиріччя XXI ст. Усе це загострює ситуацію і потребує прискорення науково-технологічного оновлення виробництва, глибоких структурних зрушень в економіці, переходу на інноваційний тип розвитку.

15.3. СУЧАСНА ФІНАНСОВА КРИЗА ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ЕКОНОМІЧНОЮ КРИЗОЮ

Сучасне виробництво, як матеріальне, так і нематеріальне, виступає у вартісній, грошовій формі. Поряд з грошима, грошовою системою діють фінанси, кредит, цінні папери. Відповідно до цього мають місце грошовий ринок і ринок капіталів, фінансовий ринок і ринок цінних паперів, фондовий ринок тощо. Існування такої багатоманітності вартісних форм визначається виробництвом, яке створює додану вартість, а в масштабах суспільства – ВВП, який є матеріальною основою емісії грошей, стабільності їхньої купівельної спроможності, джерелом нагромадження капіталів, зростання державного бюджету, розвитку кредитних відносин, збільшення кількості акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також широкої торгівлі ними на фондовому ринку.

Ступінь розвитку економіки країн визначає структуру вартісної форми, співвідношення між її складовими. Разом з тим вартісна форма економіки у всій бага-

¹ Пасхавер О. Ура, ми на "дні"? / О. Пасхавер // Дзеркало тижня. – 2009. – 23 травня. – С. 7.

томанітності її проявів у процесі розвитку набуває певної самостійності – і вся в цілому, і кожна її форма окремо. Усе це зумовлює не лише можливість, а й реальність диспропорцій: між системою виробництва і грошово-фінансовою системою, між структурними елементами цих систем, між формами вартісних відносин тощо. До того ж ці пропорції не статичні, а динамічні, вони весь час змінюються. Якщо ж врахувати, що змінюється насамперед виробництво, то забезпечення відповідності йому вартісних форм ще більше ускладнюється.

В індустріальну епоху панують матеріальне виробництво, фізична праця, що дає можливість усереднювати її затрати і визначати вартість товарів. Грошово-фінансова система спирається на вартість, яка є основою встановлення і підтримання відтворювальних пропорцій. У постіндустріальну добу панівною стає сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво. Так, у США в цій сфері створюється 79 % ВВП, а в матеріальному виробництві (потужна промисловість і розвинуте сільське господарство) – лише 21 %. Це означає, що результатом виробництва є не стільки матеріальні речі – товари, скільки послуги, зростаюча частина яких має нематеріальний характер. Цим зумовлено те, що не затрати праці, не вартість, а спроможність задовольняти потреби людей, тобто корисність, дедалі більше стає основою ціноутворення¹.

Поширенню й утвердженню даного принципу ціноутворення сприяють інтелектуалізація виробництва і праці, зростання питомої ваги розумової, особливо творчої, праці. Усе це збільшує різноманітність видів праці, їх непорівнянність. За цих умов корисність та результат праці доволі чітко характеризують її доцільність, спрямованість на задоволення потреб людини, суспільства. Те саме спостерігаємо в грошах. За концепцією автора, відбувся перехід від грошей-товару, якими було золото, до грошей-капіталу, форми його руху². Внаслідок цього валютний курс, який визначався на основі золотого паритету, тобто співвідношення вмісту золота в грошових одиницях, тепер став “плаваючим”, тобто визначається на основі купі-

¹ Окремі дослідники категорично заперечують “радикальну диференціацію умов обміну матеріальних благ в індустріальну і постіндустріальну епохи”, той факт, що в новій економіці “вартісні характеристики перестають бути основою мінових відносин” (Див.: Соловйова Н. Прогнозування і планування: ідеологічний конфлікт конвергенції “плану” і “ринку” в координатах постіндустріальної економіки / Н. Соловйова // Економіка України. – 2009. – № 10. – С. 15). По-перше, згаданий автор веде мову про “обмін матеріальних благ”, хоча насправді в постіндустріальну епоху панівною стає сфера послуг, нематеріальне виробництво. По-друге, хоча Україна залишається на індустріальній стадії, проте і у нас дедалі зростаюча частка послуг (освіта, наука, культура і т. ін.) надається висококваліфікованою розумовою, творчою працею, яку не можна усереднити, яка все більше набуває індивідуалізованого характеру. За цих умов головними є не затрати праці, а якість, корисність послуг. Про це свідчить, наприклад, те, що в різних ВНЗ “своя” оплата навчання. Більше того, вона істотно відрізняється по факультетах. Прикро, що автор, який заперечував відмінність умов обміну в індустріальну та постіндустріальну епохи, тут же стверджує, що закони ринку перестають бути оптимумом у матеріальному виробництві, зате в інформаційному секторі “виконують центральну регуляторну функцію” (Див.: Там само. – С. 15–16). Виходить, що закони ринку втрачають свою регулятивну роль в індустріальній ринковій економіці, але набувають її в інформаційній. Дивна позиція!

² Чухно А. А. Твори : у 3 т. / А. А. Чухно ; НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, НДФІ при Мінфіні України. – Т. 1: Становлення і розвиток ринкової економіки. – К., 2006. – 509 с.

вельної спроможності грошей, попиту і пропозиції. Поширення в ціноутворенні принципу “від вартості до корисності” і “плаваючого” валютного курсу – це вираження закономірного руху економіки від простого до складного. Але корисність як основа ціноутворення і “плаваючий” валютний курс, будучи вираженням прогресу, не мають такої кількісної визначеності, як вартість чи золотий паритет. Виникла нова ситуація: замість посилення жорсткого зв'язку “вартість – гроші, фінанси”, корисність послаблює його, допускає відхилення. Те саме маємо з грошима-капіталом, “плаваючим” валютним курсом.

Нові умови розвитку економіки потребували істотного вдосконалення регулювання співвідношення виробництва і грошово-фінансової системи, знаходження таких форм і методів управління цими системами, які були б адекватними новим умовам суспільно-економічного розвитку і відповідали їм. На жаль, нічого такого не було зроблено: не розкрито зміни у розвитку виробництва і грошово-фінансової системи, не знайдено форми і методи регулювання, які відповідали б новим умовам. Унаслідок цього грошово-фінансова система, по суті, відірвалася від виробництва, що виявилось у величезному зростанні фіктивного капіталу, тобто цінних паперів, у нарощуванні спекулятивних процесів. Так, один з відомих дослідників вважає, що “...останніми роками відбувалося прискорене відособлення фінансової системи від реальної економіки і гіпертрофовано розросталися повноваження фінансових інститутів. Фіктивний капітал, поданий у цінних паперах, що обертаються на фондовому ринку, почав у кілька разів перевищувати ВВП як передових країн, так і світу. Фінансова система стала жити нібито своїм життям, де спекуляції не мали жодного обмеження”¹. Таке трактування підтверджується і конкретизується іншими вченими. Так, відомий економіст причини кризи бачить у “...надмірно експансивній грошовій політиці ФРС США, наявності величезного дисбалансу у світовій економіці, зокрема, великому профіциті у зовнішній торгівлі Китаю, значному торговому дефіциті США, недоліках системи управління ризиками в інвестиційних банках, недосконалому регулюванню фінансових ринків на національних і міжнародному рівнях”².

Усе це призвело до того, що спекулятивні операції набули гігантських масштабів. Різноманітні фінансові інструменти з'являлися, як гриби після дощу, бурхливо зростало кредитування, особливо іпотечне, а також споживче кредитування в цілому. Цінні папери, деривативи та інші похідні фінансові інструменти, не пов'язані з реальною платоспроможністю позичальників, заповнили фінансовий ринок. Разом з надмірним борговим тягарем США вони зумовили обвал на іпотечному ринку, що викликало ланцюгову реакцію розладів у американській і світовій економіках.

У Декларації саміту “Групи 20” наголошено, що ані політики, ані відповідні державні регулювальні й контролюючі органи належним чином не враховували і не вживали заходів проти зростаючих ризиків на фінансових ринках, не аналізували

¹ Пороховський О. А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / О. А. Пороховський // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 15.

² Ослунд А. Кризис: причины и последствия / А. Ослунд // Washington Profile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.washprofile.org/ru/node/8204>.

фінансові інновації та їх наслідки, не проводили системних дій щодо регулювання економіки як на національному, так і на світовому рівнях.

Унаслідок цього сучасна фінансова криза набула такого масштабу і гостроти, що стала, по суті, головною загрозою. Учені-економісти розуміють, що криза фінансово-економічна, але особливо акцентують увагу на загрозах з її фінансового боку. Головний економіст МВФ О. Бленчард вважає, що сучасна криза є “найважчою за останні 60 років ...яка поставила світ на межу фінансової катастрофи”¹. Невипадково саміт “Групи 20” прийняв Декларацію про фінансові ринки і світову економіку. Яскравим проявом діалектики стало те, що і в цьому історичному документі на перше місце поставлено проблеми фінансового ринку. Хоча гроші, фінанси, кредит, цінні папери є грошовою, вартісною формою матеріального і нематеріального виробництва, проте у процесі розвитку вони перетворюються на потужний фактор активного зворотного впливу на нього, стимулюючи чи гальмуючи його зростання.

В Україні фінансова криза набула особливої гостроти. Так, будівельний бум був пов’язаний з тим, що протягом 2007–2009 рр. іпотечне кредитування зростало темпами, які майже втричі перевищували темпи зростання кредитування економіки. Особливо виокремлювалося кредитування домогосподарств. У 2008 р. банки видали корпоративному бізнесу та домогосподарствам, разом узятим, на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості 55,3 млрд грн, що в 1,3 раза більше капітальних витрат державного та місцевих бюджетів усіх рівнів за 2008 р. (41,2 млрд грн)². Банки примножували спекулятивний попит і вибудували фінансову піраміду, обвал якої зумовив спад у будівництві. НБУ проводив кредитну експансію. Якщо у 2005 р. обсяг додаткових кредитних вкладень дорівнював половині доходів державного бюджету країни, то у 2007 р. він перевищив його доходи, а у 2008 р. річний приріст кредитування був більшим, ніж сумарні доходи бюджетів усіх рівнів.

Негативно позначилось і те, що пріоритетним об’єктом кредитування стало не виробництво, а (станом на початок червня 2009 р.) сфера торгівлі та ремонту (154 млрд грн, тобто 21,6 % загального обсягу), споживче кредитування (21,4 %) і особливо кредитування операцій з нерухомістю – 170,7 млрд грн, що перевищувало обсяги кредитування промисловості, будівництва, транспорту і зв’язку разом узятих³. Як не прикро, але у такий самий спосіб діяв іноземний банківський капітал. Загалом пріоритет віддавався кредитуванню фізичних осіб, яке у 2007–2009 рр. було втричі більшим, ніж кредитування юридичних осіб. Частка кредитування фізичних осіб перевищила 37 % загального обсягу кредитних вкладень, що істотно збільшило платоспроможний попит⁴. Це підтверджує те, що банки разом з іноземним капіталом спрямовували кредитні кошти не на розвиток національного виробництва, а на споживання.

¹ *Blanchard O. Cracks in the System: Repairing the Damaged Economy / O. Blanchard // Finance&Development. – 2008. – 8–10 Dec.*

² *Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 6.*

³ Там само. – С. 8.

⁴ Там само. – С. 11.

Спад виробництва зумовив зменшення обсягів доданої і додаткової вартості, що у свою чергу скоротило надходження коштів до бюджету у вигляді податків (ПДВ, податок на прибутки юридичних та доходи фізичних осіб). Зменшення надходжень до бюджету за зростаючих потреб суспільства і держави збільшило дефіцит бюджету. Якщо його допустима норма дорівнює 3 %, то у 2009 р. відповідно до закону про бюджет на цей рік дефіцит передбачався у 7,5 %, тобто 31 млрд грн. За оцінками і прогнозом, дефіцит бюджету, який становив у 2008 р. всього 1,5 % загального обсягу ВВП, у 2009 р. мав збільшитися до 5,4 %, а в 2010 р. – зменшитися до 2,9 %.

Проте насправді ситуація з дефіцитом державного бюджету є гіршою. До офіційно допустимого у 2009 р. дефіциту в сумі 31 млрд грн слід додати ще 42 млрд грн, які спрямовувалися на рекапіталізацію банків.

Ситуацію не рятує навіть те, що МВФ надає чергові транші в значних розмірах. Адже, крім покриття дефіциту, необхідно обслуговувати борги в сумі 31 млрд грн. За таких умов єдиний шлях – це монетизація дефіциту, тим більше, що цей спосіб уже використовується. Ситуація вкрай складна, але не безнадійна. Навпаки, активні дії уряду в інтересах людей, збереження і повернення депозитів посилюють віру в державу, що поліпшує ситуацію з проведенням антикризових заходів.

Однією з причин фінансової кризи є прив'язка гривні до долара, високий ступінь доларизації економіки. Замість “плаваючого” валютного курсу, прийнятого відповідно до рішення ще Ямайської конференції (січень 1976 р.), гривня була прив'язана до долара. Інакше кажучи, гривня “плавала” зі зміною попиту і пропозиції, не самостійно, а на “прив'язі” до долара, що зробило валютний курс нестабільним, призвело до падіння національної валюти. Відомий економіст А. Ослунд назвав прив'язку гривні до долара головною помилкою України, причиною фінансової кризи в Україні.

І хоча вже виникала необхідність зміни зв'язку гривні з долларом, проте все залишалось, як раніше. Це призвело до величезного припливу іноземних капіталів, але переважно “коротких грошей”, що посилювало зростання інфляції. Національний банк у такій ситуації не міг регулювати грошовий обіг. Україна разом з багатьма пострадянськими країнами, у тому числі й Росією, які теж будували грошову політику на основі прив'язки до долара, опинилася в горнилі фінансової кризи. Водночас Польща і Чехія не мають особливих проблем з валютою. Вони дотримуються принципу “плаваючого” валютного курсу. Це перспектива України.

Висока доларизація нашої економіки – складна проблема, яка впливає на різні її сфери. Але, як не дивно, незважаючи на певні зусилля, долар не надходить у реальну економіку і фактично не обслуговує її. НБУ разом з великою кредитною експансією у гривнях створив умови для випереджального зростання кредитування в іноземній валюті (в основному в доларах США). Якщо станом на початок 2005 р. на інвалюту припадало 42 % загального обсягу виданих кредитів, то на початок 2007 р. обсяги інвалютних кредитів зрівнялися з гривневими; на початок жовтня 2008 р. кредити в іноземній валюті перевищили гривневі і на початок 2009 р. становили 57,7 % загальної заборгованості клієнтів банкам¹.

¹ Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 13.

Значна доларизація економіки є невиправданою, і саме криза є сприятливим періодом для її подолання. Для цього необхідно обмежити використання долара, чому сприяють об'єктивні процеси. Так, скорочується імпорт іноземних товарів – побутової техніки, автомобілів, одягу тощо. Він дедалі більше обмежується продукцією, яка у нас не виробляється або нестача якої негативно позначається на економіці й безпеці країни. Йдеться про нафтопродукти, лікарські препарати, низку товарів машинобудування та ін. В останні роки відбувалося швидке зростання імпорту порівняно з експортом. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі набуло загрозливого характеру. Товари іноземного виробництва заповнили внутрішній ринок, а вітчизняна продукція не мала збуту. Усе це визначило високу і дедалі зростаючу роль долара, нічим не виправдане співвідношення між ним і гривнею.

У процесі подолання кризи треба буде більше виробляти і купувати продукції українського виробництва. Ці непрості процеси потребують активної ролі держави, вжиття невідкладних заходів з тим, щоб піднести роль гривні і не допустити впливу долара за кордон. Крім того, валютні кредити можна перетворити на гривневі. Отже, держава, обстоюючи інтереси населення, може прискорити процес деволаризації.

Особливо негативною є роль долара у визначенні і змінах валютного курсу, який дуже важливий в економіці країни, в її внутрішньому і міжнародному житті. Його зміни зачіпають інтереси товаровиробників, населення і насамперед учасників зовнішньоекономічних зв'язків. Для спеціалістів і неспеціалістів ясно, що курс долара у нас завищений, а курс гривні – занижений. І хоча курс гривні тривалий час був стабільним – 5,05 грн за долар, влітку 2008 р. Нацбанк вирішив курс долара знизити, а гривні – підвищити. Валютний курс дорівнював 4,65 грн за долар. Але закріпити його не вдалося, а з осені 2008 р. набирає сили протилежна тенденція. Девальвація гривні сягнула спочатку 6,0, а потім 7; 7,5; 8 і більше гривень за долар.

Високі темпи девальвації викликали паніку серед населення. Станом на 20 грудня 2008 р. гривня виявилась лідером по глибині обвалу. Вона знецінилася на 81 %, тоді як польський злотий – на 40, турецька ліра – на 28, румунський лей – на 15, російський рубль – на 12, чеська крона – на 10, євро – на 3, білоруський рубль і словацька крона – на 1 %. І що особливо цікаво, китайський юань, казахський тенге, азербайджанський манат не змінили свого курсу до долара. Не треба бути спеціалістом, щоб зрозуміти, що надзвичайне за глибиною падіння гривні на фоні девальвації валют багатьох країн світу пояснити об'єктивними обставинами неможливо. Фактично НБУ виявився неспроможним впоратися зі своєю ключовою функцією – забезпечувати стабільність національної грошової одиниці, як внутрішньої, тобто цінової, так і зовнішньої – курсової. Ціни на багато предметів споживання підвищилися, причому особливо зросли ціни на ліки. Підвищення курсу долара більш як у півтора раза стало підставою для зростання цін на ліки вдвічі й більше. Це один з проявів, коли криза, всупереч елементарній логіці й порядності, використовувалася для власного збагачення.

Загальна картина виявилася також дуже непривабливою. Перш за все це був удар по банківській системі. Підірвана довіра населення до банків вилилася в ажіотажне намагання повернути депозити. Такий процес зробив багато банків неплато-

спроможними, а мораторій Нацбанку на дострокове зняття кредитів ще більше загострив ситуацію. НБУ здійснив багатомільярдні інтервенції, щоб зупинити зростання курсу долара і припинити падіння курсу гривні. Усього з кінця літа 2008 р., коли почалися девальваційні процеси, готівковий ринок “проковтнув” 4,6 млрд дол. США, а золотовалютні резерви Національного банку зменшилися майже на 10 млрд дол. США, тобто більш як на 25 %.

Вади банківської системи проявилися і в тому, що вона потрапила у повну залежність від зовнішнього кредитування, засвідчила нездатність ефективно господарювати. Іноземний капітал у банківському секторі став основним фактором швидкого зростання зовнішнього боргу України: його обсяг з 30,6 млрд дол. США на початку 2005 р. збільшився до 102,4 млрд дол. восени 2008 р., тобто у 3,2 раза. Причому за період з 2005 по квітень 2009 р. найповільніше зростав зовнішній державний борг (121 %), а найшвидше – зовнішні борги банків (у 14,1 раза). Як наслідок, принципово змінилася структура зовнішнього боргу України. Невиправдане нарощування загального зовнішнього боргу поставило країну під загрозу корпоративного дефолту. Рятуючи від нього банки, НБУ стрімко збільшив їх рефінансування. За 2008 р. воно сягнуло 170 млрд грн, тобто 3/4 суми доходів державного бюджету¹. Своїми діями НБУ сформував потужний інфляційний потенціал.

Криза внесла істотні зміни у формування банківських капіталів. Обмеження доступу банків до зовнішніх джерел фінансування призвело до зміни пасивів банків. Замість капіталів нерезидентів дедалі більшу роль відіграє національний капітал. Проте цей процес стримується як падінням довіри до банків, так і девальваційними явищами. Відповідно до цього утворюється певний розрив між впливом капіталу нерезидентів та заміщенням його вітчизняним капіталом. Це обмежує можливості банків щодо кредитування підприємств, які залишаються на “голодному” кредитному пайку з високою платою за кредити, а також ускладнює кредитні відносини.

Фінансова криза виявила неспроможність фондового ринку в Україні. Він існує сам по собі. За час кризи індекс позафондової торговельної системи (ПФТС) істотно знизився, але це жодною мірою не позначилося на економіці. У розвинутих країнах фондовий ринок є дійовим механізмом зростання економіки. Він надзвичайно чутливий не лише до реальних змін ринкової кон'юнктури, а й навіть до планів чи намірів уряду. Так, в Японії уряд раз на 2–3 роки виступає з визначенням перспективних напрямів науково-технологічного прогресу, розвитку нових виробництв. Ці сигнали негайно сприймаються фондовим ринком. Акції компаній, які працюють у цих напрямках, буквально злітають угору. Великий попит на них підвищує їхні ціни, що визначає приплив капіталів у дані галузі чи виробництва. Тим самим створюються умови для розгортання досліджень, проектно-конструкторських розробок, випробувань нових зразків техніки і технології, налагодження індивідуального чи малосерійного виробництва.

Фондовий ринок – це потужний фактор прискорення науково-технічного прогресу, вдосконалення структури економіки за рахунок пріоритетного розвитку сучасних передових галузей чи виробництв, які оперативно реалізують досягнення

¹ Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 11, 13.

науки, техніки й технології. На жаль, у нас він нерозвинутий, охоплює лише близько 5 % фактичних оборотів з цінними паперами¹. Тому майже всі операції з цінними паперами здійснюються на неорганізованому ринку, що не забезпечує дотримання встановлених законом і правилами процедур, створює можливості для нелегального виведення за кордон валюти (або у формі платежів на офшорні рахунки за продаж цінних паперів, або у формі фізичного передання за кордон акцій компаній за штучно заниженими цінами). Про обсяги виведення капіталу з України свідчить зростання у 2007 р. вартості вивезених цінних паперів у 20 разів – з 300 млн до 6 млрд дол. США. Це відбулося через переоцінку акцій українських підприємств при розміщенні їх на іноземних фондових біржах². Усе це суперечить інтересам України. До того ж наш фондовий ринок не виконує функції переливання капіталів, створення умов для прискорення науково-технічного прогресу та вдосконалення на цій основі виробництва. Один з дослідників, хоч і дошкульно, але справедливо зазначив, що "...у нас фінансовий ринок замість того, щоб твердо стояти на двох ногах (банківській і фондовій) ...вийшов одноногим із "фондовою милицею". Швидко не побіжиш"³. А якщо врахувати, що й грошово-банківська "нога" далеко не здорова і не міцна, то стане зрозумілим, що фінансовий ринок не виконує тих функцій, які на нього покладаються.

Причини такого становища – недостатня регулювальна роль держави, яка мала б не лише виробити загальні правила з урахуванням досвіду Європи, а й проявити вимогливість до суб'єктів фондового ринку, створити єдиний державний реєстр корпоративних прав. За цих умов кожний суб'єкт ринку діяв би у межах правил і, дбаючи про власні, змушений був би турбуватись також про спільні інтереси.

15.4. ШЛЯХИ І МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ

Науково-технологічні фактори

Матеріально-технічною основою виходу з усіх видів криз і проходження циклів є науково-технологічне вдосконалення виробництва, перехід його на новий щабель прогресу, тому саме в цьому полягає вирішальна роль факторів подолання кризи і виходу на передові позиції соціально-економічного розвитку. Це особливо стосується України, її економіки.

Після розпаду СРСР Україна пережила тривалу, дуже тяжку кризу, яка зруйнувала економіку, на 2/3 зменшила виробництво ВВП. Не досягнувши докризового рівня виробництва, наша країна стала сприятливою ареною для розгортання сучасної фінансово-економічної кризи. За оцінками експертів, Україна найбільше серед країн Європи постраждала від кризи.

У чому причина? На нашу думку, існуючий рівень розвитку та структура вітчизняної економіки роблять її вразливою до інфляції, кризових явищ. У 2007 р.

¹ Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 3.

² Там само.

³ Шаров О. ...Але навіть ж стільці ламати? / О. Шаров // Дзеркало тижня. – 2009. – 16 трав. – С. 7.

Україна виробляла ВВП обсягом 6559 дол. на одну особу. Це значно менше, ніж у 1990 р. – 8108 дол. За цим показником Україна істотно відстає від своїх сусідів. Так, Польща виробляє 15 381 дол. США, Словаччина – 19 175, Литва – 16 676 дол. США на одну особу¹.

Криза 90-х років ХХ ст. і сучасна засвідчили, що досконала структура економіки із значною питомою вагою передових – п'ятого, а тепер і шостого – технологічних укладів є неодмінною умовою зміни характеру і ліквідації наслідків кризи. Це доводить необхідність перебудови виробничо-технологічної структури економіки як умови підвищення її ефективності. Автор цієї праці ще в 1993 р. зазначав, що "...для вирішення всього цього комплексу проблем потрібно мобілізувати внутрішні ресурси для збільшення капіталовкладень із залученням іноземного капіталу для техніко-технологічного оновлення виробництва, істотного поліпшення якості продукції, підвищення ефективності економіки"². Отже, на проблемі необхідності пошуку шляхів структурної перебудови економіки наголошувалося давно і не випадково. Проте за роки незалежності у цьому напрямі нічого не зроблено. За недооцінку структурних зрушень ми тепер розплачуємося спадом виробництва, який перевищує відповідні показники в інших країнах.

Таким чином, сама природа кризи зумовлює не стільки підтримку галузей і підприємств із застарілою технологією (хоча й це потрібно), скільки прискорений пошук, обґрунтування перспективних галузей і виробництв, які відповідають вимогам і потребам інноваційного розвитку. Світовий досвід, у тому числі ЄС, доводить: хоча ці країни значно перевершують Україну за використанням інноваційного типу розвитку, але вони й далі зосереджують зусилля на його поширенні, прискоренні впровадження інновацій, на науково-технологічному переоснащенні фірм і підприємств. Саме країни ЄС ведуть активний пошук і впроваджують науково-технічні та організаційно-економічні новинки. Для цього великі фірми розробляють і здійснюють інноваційні програми.

В Україні багато говориться про інноваційний розвиток, але, на жаль, практично нічого не робиться. Як наслідок, інноваційних підприємств у нас усього 13 %, тоді як у 1990 р. їх було 36 %. У країнах ЄС найнижчі показники інноваційної активності мають Португалія і Греція (відповідно, 26 і 29 % підприємств), але й вони вдвічі перевищують показники України.

Чому в нас такий незадовільний стан науково-технологічного оновлення виробництва, освоєння інноваційного типу розвитку?

Перше. Перехід до ринку породив міф про те, що начебто ринок автоматично забезпечить науково-технічний прогрес і його впровадження у виробництво, здійснення інноваційного розвитку. Недооцінка держави, пониження її ролі зумовили деградацію структури економіки, падіння науково-технологічного рівня виробництва, перетворення України з індустріально розвинутої на країну з переважанням сировинної економіки.

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2008. – С. 554.

² Чухно А. А. Перехід до ринкової економіки / А. А. Чухно. – К.: Наук. думка, 1993. – С. 19.

Друге. У процесі приватизації державного майна і за нестабільності в країні багато бізнесменів отримали у власність великі підприємства і спрямували свої зусилля не на розвиток та вдосконалення виробництва, а на максимальне використання устаткування і витрачання сировини в інтересах власного збагачення. Утворився клас олігархів, який експлуатує сировинні ресурси і виробництво в умовах сприятливої кон'юнктури на світових ринках і на цьому збагачується. Усе це пояснює, чому Україна за інноваційністю та конкурентоспроможністю разом з Кенією посідає 79-те місце.

Світовий досвід і досвід ЄС доводять, що в утвердженні інноваційного розвитку важливу роль відіграють малі та середні підприємства, які реалізують можливості венчурного капіталу. Реальна практика багатьох країн підтверджує: структурні зміни досягаються шляхом пріоритетного розвитку виробництв, що застосовують передову технологію. Як це робити? Наприклад, збудувати в Україні кілька підприємств для виробництва медичних препаратів з використанням передових біотехнологій. До цієї справи залучаються передові та найбільш авторитетні у світі фармацевтичні фірми, що гарантує високу якість продукції. Будівництво таких підприємств відповідає потребам суспільства. Наш ринок медичних препаратів заповнений іноземними виробами. Падіння курсу гривні зробило ціни на ліки астрономічними. Це вдарило по життєвому рівню малозабезпечених людей, особливо пенсіонерів. Тому, розвиваючи цей напрям, можна не лише повніше задовольнити потреби, але, можливо, домогтися зниження цін на ліки. Це сприятиме розвитку внутрішнього ринку і підвищенню його ролі у розвитку економіки та суспільства. Викликає подив, чому за роки незалежності не було реалізовано такі проекти?! Ми могли б і заможніше жити, і набагато легше перенести сучасну кризу.

За радянських часів в Україні була розвинута електронна і радіопромисловість, які представляють п'ятий уклад, але нічим не виправдане відкриття кордонів призвело до того, що підприємства цих галузей не витримали конкуренції і були знищені. Україна мала 35–40 % кібернетичного потенціалу колишнього СРСР, але, як не прикро, його теж не використала. І невипадково. Деякі відомі вчені-економісти категорично заперечували можливість постіндустріальних процесів, називали це "ілюзією", "чистої води романтизмом". І це в той час, коли Індія, раніше відстала і бідна країна, підготувала в розвинутих країнах, у тому числі в Україні, 850 тис. програмістів і стала світовим лідером з виробництва програмного забезпечення, експортує його не менш як на 30 млрд дол. США. Це більше ніж у 4 рази перевищує нашу виручку за метал. Досвід Індії – зразок випереджального розвитку, який базується на передових інформаційно-комунікаційних та біотехнологіях.

Складна структура економіки України передбачає, що поряд з індустріальними високими технологіями, які забезпечують оновлення основного капіталу підприємств третього і четвертого укладів, особливу увагу необхідно приділити розвитку виробництв п'ятого і шостого укладів. Якщо досі визначальними були матеріальні форми багатства, а отже, капіталу (земля, машини та устаткування, нерухомість, товари), то зі становленням інформаційної економіки відбувається інтелектуалізація виробництва і праці, тобто поширення і швидке зростання нематеріальних, інтелектуальних форм капіталу.

Проте окремі дослідники не враховують кардинальних змін, як і раніше, виходять з визначальної ролі матеріального капіталу. Так, О. Шаров уявляє структуру капіталу як піраміду, в основі якої лежать його матеріальні форми, і на цій базі розгортаються інтелектуальні форми. Він вбачає істотний недолік такої структури в тому, що в міру зростання інтелектуального капіталу “набувають дедалі більшого значення величезні суми грошей, які набагато перевищують матеріальні форми багатства”¹. О. Шаров не тільки ігнорує зміну співвідношення між матеріальним і нематеріальним багатством, а й бачить в інтелектуальному капіталі джерело інфляції, тобто утворення величезних сум грошей. Більше того, він вважає, що нові форми капіталу і породжувані ними надзвичайно великі суми “гарячих грошей” не пов’язані з “реальною економікою”². Насправді сучасна реальна економіка – це єдність матеріального виробництва, матеріальних форм капіталу, питома вага яких зменшується, і нематеріального капіталу, частка якого зростає. Інакше кажучи, для сучасної економіки розвинутих країн притаманними є і нова структура економіки, виробництва, і нова структура капіталу. Тому не можна погодитися з думкою про те, що нові форми капіталу “швидко змінюють напрямок свого руху залежно від спекулятивних очікувань”, що “за таких умов реальна економіка існувати не може”³.

Навпаки, сучасна економіка, навіть України, яка перебуває на індустріальній стадії, може успішно розвиватися за умови широкого використання нематеріальних активів, тобто інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності. Досвід ЄС доводить, що нематеріальні активи становлять 50–68 % вартості майна підприємств. Проте у нас ні інтелектуальна власність, ні інтелектуальний капітал не враховуються, вони не знаходять вираження ні в затратах підприємств, тобто в собівартості продукції, ні у вартості підприємств. І хоч деінде вони використовуються і враховуються, це мізер – менше 1 % їхньої вартості. Ми маємо усвідомити, що нова економіка передбачає нові поняття і процеси, нові співвідношення і роль матеріального й нематеріального, що непросто збагнути навіть висококваліфікованим фахівцям.

Складність економічної політики України полягає в тому, щоб забезпечити зростання індустріальної і постіндустріальної економіки, домагаючись зміни співвідношення між ними на користь останньої. Лише в такий спосіб можна подолати відставання і наблизитися за рівнем економічного розвитку до розвинутих країн.

Фінансово-економічні методи та інструменти

У подоланні сучасної кризи поряд з науково-технологічними факторами велике значення мають економічні та фінансові засоби. Серед них, безперечно, одну з провідних ролей відіграє ринок. Саме ринок і притаманні йому ринкові методи, з одного боку, становлять зміст ринкового самоврядування, а з другого – є і стимулом, і критерієм ефективності економічного регулювання держави. І тут у нас багато проблем.

¹ Шаров О. ...Але навіщо ж стільці ламати? / О. Шаров // Дзеркало тижня. – 2009. – 16 трав. – С. 7.

² Там само.

³ Там само.

За індексом розміру внутрішнього ринку Україна посідає 27-ме місце серед 131 країни світу. Такі дані оприлюднив Всесвітній економічний форум у щорічному звіті про глобальну конкурентоспроможність за 2007–2008 рр. Це конкурентна перевага України в тому розумінні, що у нас є величезні можливості для розвитку економіки заради задоволення платоспроможного попиту. Разом з тим статистика свідчить, що за ефективністю товарних ринків наша країна посідає лише 101-ше місце серед 131 країни, тобто це одна з найслабших позицій України.

З усвідомленням значення внутрішнього ринку, особливо в умовах кризи, у Мінекономіки підготовлено проект Концепції державної цільової програми розвитку внутрішнього ринку на 2008–2012 роки. Вона спрямована на підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку, збільшення частки вітчизняної продукції в сукупній пропозиції товарів у цьому секторі, посилення товарообороту між резидентами економіки України.

Для реалізації цих завдань передбачено низку заходів у п'яти основних напрямках державної економічної політики:

- створення інституційного середовища для розвитку добросовісної конкуренції між вітчизняними товаровиробниками та імпортерами;
- удосконалення інституційних та організаційно-економічних засад функціонування внутрішнього ринку;
- підвищення рівня цінової та нецінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції кінцевого споживання;
- поліпшення підприємницького клімату з метою розвитку внутрішнього ринку;
- формування та розвиток внутрішніх ринків товарів кінцевого споживання на основі вітчизняної продукції з високими якісними характеристиками.

Проте у цій програмі не відчувається намірів щодо зміни структури товарообороту наукомісткої, інтелектуальної продукції, продукції високотехнологічних галузей економіки.

Ефективність внутрішнього ринку значною мірою визначається динамічністю розвитку і дієвістю фінансового ринку, насамперед банківської системи. Але в Україні немає відповідного підходу як до банківської системи, так і до фінансового ринку в цілому. Напевно, за цих умов доцільно розробляти стратегії розвитку складових фінансового ринку – банківської, фінансово-бюджетної, грошово-кредитної систем. Кожна з цих підсистем виконує багато різноманітних функцій. Але, очевидно, головною для фінансової системи та її підсистем є функція накопичення капіталу і задоволення потреб в інвестиціях. Для концентрації і цілеспрямованої діяльності системи, як підтверджує світовий досвід, необхідно створити банк розвитку. На жаль, про це багато говориться і пишеться, але проблема не вирішується. І тут є об'єктивні та суб'єктивні причини. Так, постало питання про долю "Промінвестбанку". Здавалося б, кращого варіанта, ніж перетворення його на банк розвитку, немає. Не лише за назвою, а й за змістом своєї діяльності – інвестування економіки, за розгалуженою інфраструктурою він дуже підходив на нову роль банку розвитку. Але замість цього природного заходу його продали іноземній державі. А проблема залишається невирішеною.

Досвід багатьох країн переконує, що банк розвитку є дійовим засобом здійснення інвестиційної політики. Україна має можливість розв'язати цю проблему. Навіть мінімальні кошти бюджету, призначені для довгострокового кредитування і підтримки окремих галузей економіки можуть скласти основу грошово-ресурсної бази цього банку. Його діяльність має чітко реалізовувати принципи кредитування (повернення кредиту, його оплата, тверде дотримання строків тощо). Діяльність такої фінансової установи має чітко регламентуватися спеціальним законом, який визначав би обов'язки і права банку, його взаємозв'язок і взаємодію з Національним банком, його роль у здійсненні інвестиційної політики. Проте у нас досі немає ні банку розвитку, ні інвестиційної політики.

Аналіз доводить, що створення численних інвестиційних компаній не змогло замінити банк розвитку. Вони відіграють певну позитивну роль, але не можна не бачити, що за їх участю не реалізовано жодного суспільно значущого проекту. Сучасна фінансово-економічна криза ще раз засвідчила, що наша держава має розробляти інвестиційну політику, яка була б чітко націлена на реалізацію пріоритетних напрямів науково-технологічного вдосконалення виробництва, на істотні зміни його структури шляхом створення насамперед високотехнологічних, інтелектуально-інформаційних виробництв, збільшення виробництва наукомісткої, інтелектуальної продукції, яка має значну питому вагу доданої вартості й високо цінується на світовому ринку.

Криза – це складний процес структурних змін у банківській системі.

У I півріччі 2008 р. 2/3 кредитного навантаження брав на себе долар, а гривня виконувала, в основному, роль засобу внутрішнього платежу. Практика показала, що ця ситуація ненормальна. Тому обговорювалася проблема заборони валютного кредитування, в результаті чого банки втратять інтерес до долара як до кредитного ресурсу, знизять ставки за доларовими депозитами і “ганятимуться” за гривнею. Цей захід змінить баланс інтересів. Оскільки долар буде не потрібен банку, то й різниця у ставках стане ще більшою, отже, і долари за стабілізованого курсу знову почнуть переводити в гривню. Проте заборона валютного кредитування прийнятна лише як тимчасовий захід. Це є особливо важливим за кризових умов, щоб підняти інтерес до національної валюти. Після стійкої стабілізації заборона валютного кредитування має бути скасована, адже в умовах, коли гривня стане основним кредитним ресурсом і доларова складова, на яку в кредитах припадало 2/3, повністю зникне, для задоволення кредитних потреб економіки наявної грошової маси обсягом 396 млрд грн (станом на 2007 р.) буде мало.

Тому заходи щодо дедоларизації нашої економіки мають бути настільки обґрунтованими й настільки враховувати інтереси національного та іноземного капіталу, щоб не поглиблювати кризу, створити умови для розширення участі іноземного капіталу в розв'язанні нагальних економічних і соціальних завдань.

Важливим напрямом подолання кризових явищ у банківській системі є рекапіталізація банків, яка здійснюється за рахунок коштів державного бюджету. Переваги цього методу полягають у тому, що забезпечується не лише порятунок, а й повернення депозитів. Це тим більше важливо, що коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб не вистачає не тільки на всі банки, які опинилися в скрутно-

му становищі, але навіть на один-два банки, що фактично зазнали фіаско. Отже, ситуація дуже складна.

Більш як півріччя точилося обговорення цієї проблеми, і лише втручання міжнародних фінансових організацій прискорило перехід до практичного її розв'язання. Бюджетом на 2009 р. було передбачено 44 млрд грн для входження держави в капітал проблемних банків. Це вагома ціна рекапіталізації банків. До того ж Україні доведеться сплатити за рекапіталізацію подвійну ціну. Адже відбуваються емісія національних грошей, зростання грошової маси за спаду виробництва та інвестиційно-кредитних процесів, що неминуче посилює інфляцію, знецінення гривні, зниження її купівельної спроможності.

За рішенням уряду вже рекапіталізовано "Родовід Банк", "Укргазбанк", "Київ". Умови рекапіталізації доволі жорсткі. Вливання капіталу в "Родовід Банк" забезпечило урядові 99,9 % акцій, а також поновлення кредитування та активізацію інвестиційних процесів, що є необхідною умовою поліпшення ситуації у виробництві та економіці в цілому.

15.5. ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ ДЕРЖАВИ

Сучасна фінансово-економічна криза особливо актуалізувала роль держави в ринковій економіці. Як відомо, Велика депресія 1929–1933 рр. у США засвідчила, що поряд з ринковим самоврядуванням потрібне державне регулювання економіки. Не лише Дж. Кейнс, а і його послідовники, по суті, виходили з того, що чим більша присутність держави в економіці, чим вищий є рівень державного регулювання, тим значніші досягнення в економічному зростанні. Проте з часом виявилось, що державне втручання має об'єктивні межі. На певному рівні одержавлення економіки з фактора економічного зростання перетворювалося на його гальмо. Адже чим більше держава зосереджувала у своїх руках підприємств і ресурсів, тим істотніше обмежувалося ринкове конкурентне середовище, знижувалася ринкова конкуренція, тим менше ринок впливав на розвиток економіки.

Економічні кризи початку 70-х років минулого століття довели вади кейнсіанства та його політики. Монетаристи піддали гострій критиці кейнсіанську теорію і практику за надмірну економічну роль держави. Вони виступили за зменшення державного сектора і державної власності для розширення ринково-конкурентного середовища, за підвищення регульовальної ролі ринку, монетарних методів в управлінні економікою. Монетаристи, усі неоліберали сформувавши загальний настрій, що панував наприкінці ХХ ст., відповідно до якого господарська роль держави має скорочуватися. Заради цього здійснювалися роздержавлення економіки, приватизація державних підприємств, що розширювало ринково-конкурентне середовище і підносило роль ринку в розвитку економіки.

По суті, на противагу кейнсіанству, неоліберали та монетаристи доводили, що чим менша присутність держави в економіці, тим краще. На цих теоретичних постулатах була побудована економічна політика, яка увійшла в історію як рейганоміка. І треба визнати, що ця політика забезпечила економічне зростання, просування по шляху цивілізаційного прогресу. Але не можна не бачити, як недооцінка, прини-

ження економічної ролі держави неминуче призводять до поглиблення суперечностей і, як наслідок, до економічної кризи. Нині це стало особливо очевидним.

Відомий американський учений Ф. Фукуяма бачить витoki сучасної світової кризи в тому, що "рейганомівська революція" базувалася на відмові від державного регулювання ринку, на переконанні в тому, що ринок сам усе автоматично відрегулює. Держава допустила виникнення гігантського нерегульованого тіншового сектора. Розподіл доходів у США набув надмірного перекоосу на користь багатих. Рейган впровадив ідею скорочення податків з багатих, що призвело за часів Буша-молодшого до значного збільшення бюджетного дефіциту і до ще більшої диспропорції в розподілі доходів на користь мільярдерів та мільйонерів. Цьому сприяло також значне нарощування витрат на озброєння. Свій аналіз витоків і природи фінансово-економічної кризи у США Ф. Фукуяма завершує висновком, що лише відмова від принципів "рейганоміки" може врятувати світ від катастрофи¹.

Саміт "Групи 20" не лише піддав гострій критиці недооцінку, приниження економічної ролі держави, а й вказав на необхідність зростання її ролі в регулюванні ринкової економіки. "Загальнонаціональні інтереси, – зазначається у прийнятій самітом Декларації, – задають формат для реалізації приватних інтересів ...чим більше ринків, тим більше потрібно держави, тим більше лягає відповідальності на державні інститути за вектор економічного і соціального розвитку". Це положення має принципове значення.

Донедавна виходили з того, що основою ринкової економіки є приватна власність. Саме приватний інтерес є рушійною силою розвитку економіки і суспільства. І таке трактування ринкової економіки відображало реалії певного періоду. Але перехід на нову, постіндустріальну, стадію прогресу, розвиток й утворення інформації та знань як якісно нового фактора виробництва значно підносять рівень усупільнення економіки, перетворюють загальнонаціональні інтереси у провідні і визначальні. Ось чому саміт "Групи 20", накреслюючи піднесення ролі держави, виходить з того, що не приватні, а саме "загальнонаціональні інтереси задають формат для реалізації приватних інтересів".

Отже, керівники 20 провідних країн світу відмовляються від визначальної ролі приватної власності і приватного інтересу, що становило соціально-економічну основу індустріального ринкового виробництва і суспільства, і приєднуються до думки, відповідно до якої усупільнення економіки сягає такого рівня, коли загальнонаціональні інтереси визначають приватні інтереси, формат їх реалізації. Інакше кажучи, закономірний розвиток економіки примусив зректись того, що було символом віри в минулому, чому поклонялися, і визнати зростання ролі загальнодержавного усупільнення, яке зробило загальнонаціональні інтереси визначальними.

Епохальні зрушення в теорії та практиці суспільно-економічного розвитку роблять необхідним аналіз нашої практики державного управління економікою. Як відомо, у процесі ринкових перетворень треба було здійснити роздержавлення економіки. Замість державної власності, яка становила 92 %, необхідно було перейти до багатоманітності форм власності і створити ринково-конкурентне середовище. Об'єктивно склалася думка, що позбавлена власності держава втрачає еко-

¹ Нова епоха // День. – 2008. – 18 листоп.

номічні функції, які переходять до ринку. На цій основі проводилася політика виведення держави з економіки. Наче все логічно, хоча насправді тут криється велика помилка, бо ототожнюються два різних процеси – володіння державою засобами виробництва і виконання державою економічної ролі.

Світовий досвід доводить: чи має держава власність, чи не має її, вона здійснює економічне регулювання. Ототожнення двох різних функцій – володіння і регулювання – стало основою позбавлення держави регулювальної функції в умовах, коли ринок формувався і ринковий механізм не діяв, що спричинило в країні хаос, глибоку кризу, яка призвела до руйнування економіки і перетворення України на економічно відсталу країну. І це в той час, коли Китай відкинув західні “теорії” про неминучість втрат під час ринкового реформування і реалізував принцип, за яким реформи здійснюються в інтересах добробуту народу, а якщо вони цього не забезпечують, такі реформи не потрібні. Завдяки цьому Китай, починаючи з 1978 р., кожні 10 років подвоює виробництво ВВП на душу населення. А Україна і нині ще не досягла обсягів ВВП 1990 р.

Виповнилося десятиріччя відтоді, як почалось економічне зростання в Україні. Яку роль відігравала держава у цей період? Проводилися активна фіскальна політика і перерозподіл коштів в інтересах соціального забезпечення. І це замість того, щоб здійснювати активну створювальну політику, спрямовану на зміну структури шляхом пріоритетного розвитку передових, високотехнологічних виробництв, переоснащувати виробництво на основі досягнень науки, техніки і технології, переводити економіку на інноваційний тип розвитку.

Але ж тільки держава може розробляти та організовувати реалізацію довгострокової стратегії економічного і соціального розвитку. Саме держава якнайповніше виражає загальнонаціональні інтереси, визначає формат забезпечення приватних інтересів, несе відповідальність за вектор економічного і соціального розвитку. Держава має бути дійовим засобом як перебудови продуктивних сил, науково-технічного вдосконалення виробництва, так і істотних змін у фінансово-економічній сфері.

Проте усі роки незалежності держава займала пасивну позицію, не створила і не реалізувала обґрунтованої програми науково-технологічного переоснащення виробництва, переходу на інноваційний розвиток. Світовий досвід засвідчує, що саме така стратегія, втілена в конкретні плани-програми, є необхідною умовою спрямування діяльності народу, держави й бізнесу на їх реалізацію. Без цього Україна не матиме майбутнього.

Під впливом творення ринкової економіки мимоволі утвердилася думка, що державна власність, державне управління неефективні, що ринкова економіка довела свою ефективність і ринкове самоврядування автоматично розв’язує економічні проблеми. Інакше кажучи, загальносвітові процеси недооцінки держави і перевищення ролі ринку і в нас стали аксіомою. Особистий інтерес – могутній рушій економічного розвитку. Але, на жаль, при цьому забули те, що в гонитві за прибутком нехтуються не лише честь, совість, гідність, а й суспільні інтереси.

Наша практика в цілому, і особливо банківської системи, довела, що приватний інтерес за ігнорування суспільного призводить не лише до правопорушень, а й до грабіжництва, хоч певною мірою прикритого. Коли НБУ надав 42 млрд грн

для поповнення ліквідності, банкіри в умовах зростаючої інфляції навіть не подумали про інвестування економіки або повернення депозитів, потреба в яких виникла у їхніх клієнтів, вони швиденько перетворили гривні в долари, бо це було вигідно банкам, їхнім керівникам і хазяям. Дійшло до того, що за такого рефінансування не мільйони, а мільярди майже неприкрито привласнювалися. Криза нищівно викрила, до чого призводить безконтрольний приватний інтерес, якими втратами економіки і стражданнями населення обертається банківське свавілля.

Виникає питання: як могли статися такі ганебні явища? Відповідь проста: держава опинилась осторонь діяльності банківської системи. Криза розвінчала міф про неефективність державного регулювання. Із 187 банків лише 2 державні – “Укрексімбанк” та “Ощадбанк”, але саме вони безперервно працювали, обслуговуючи юридичних і фізичних осіб як до, так і під час кризи. Це стало аргументом на користь рекапіталізації банків. Отже, висновок саміту “Групи 20” про те, що загальнонаціональний інтерес визначає формат реалізації приватного інтересу, має здійснюватися через регулювання держави, яка й виражає загальний інтерес.

Тепер зростання ролі держави ряд спеціалістів вбачає у вдосконаленні фінансового контролю. Уже давно встановлено в теорії та практиці, що Центральний банк виконує функції нагляду, контролю і регулювання в банківській та монетарній системах. Це закріплено у законодавчих актах. Але в низці країн світу, зокрема в Україні, переконалися, що він не завжди виконує зазначені функції ефективно. Тому в багатьох європейських країнах його позбавили таких функцій, включаючи таргетування інфляції, і передали їх єдиному органу нагляду і контролю за всіма фінансовими інституціями. Це дуже глибокі зміни, які розхитують звичний і установлений порядок у грошово-фінансовій системі.

Враховуючи складність таких удосконалень, спеціалісти пропонують наукове обґрунтування доцільності створення єдиного центру, визначення етапів і форм змін у фінансовій сфері і поступового, але неухильного руху цим шляхом. На першому етапі вважається необхідним зосередитися на координації та узгодженні дій різних фінансових регуляторів. Така діяльність стала вже звичною і випробуваною у країнах ЄС. Вона передбачає і таргетування інфляції.

Цей важливий спосіб боротьби з інфляцією широко використовується у країнах Європейського Союзу.

Нині і теоретиками, і практиками дедалі глибше усвідомлюється те, що метод таргетування інфляції тонкий і чутливий. Будь-які невважені дії, зокрема жорстке обмеження зростання грошової маси, особливо в наших умовах, що характеризуються порівняно низьким рівнем монетизації економіки, неминуче призведуть до негативних результатів, тим більше, що суть справи не в цьому. Таргетування – це встановлення і суворе дотримання показників інфляції. Ці показники мають бути реальними, тобто відображати потреби ринку, визначати зростання цін не лише в планах і програмах, а й у реальному житті, щоб вони були орієнтирами у зміні цін.

Усе це доводить, що не хитання від однієї крайності до іншої, а органічна взаємодія державного і приватного регулювання та управління банківською системою можуть забезпечити її діяльність, яка має відповідати суспільним інтересам.

==== Частина IV =====

**МЕХАНІЗМ
ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ
СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Господарський механізм та його вдосконалення на сучасному етапі

16.1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ

В економічній літературі використовуються такі категорії, як “ринковий механізм”, “господарський механізм”, “механізм функціонування і розвитку економіки”. Але фактично питання про сутність і співвідношення цих категорій не тільки не розроблялося, але навіть не ставилося.

Перехід до ринкової економіки, складні проблеми ринкових перетворень призвели до того, що й економічна теорія як наука була обмежена теорією ринкової економіки, категорія “ринковий механізм” замінила “господарський механізм”, “механізм функціонування і розвитку економіки”. Про останні навіть не згадували. Проте економічна криза 1991–1999 рр. виявилася тривалішою за Велику депресію 1929–1933 рр. у 2,5 раза; за руйнівними масштабами набагато перевершила її, але, на відміну від циклічних криз, які викликають оновлення основного капіталу, визначила на тривалий час тенденцію до зниження науково-технологічного рівня і погіршення структури економіки, зумовила нечуване руйнування людського капіталу та актуалізувала питання про причини такого розвитку подій.

Причини, безперечно, криються в економічній політиці та економічній теорії, в обмеженні їх ринковим фундаменталізмом. Саме тому перехідний період був зведений до роздержавлення, приватизації і демонополізації економіки, тобто до перетворень виробничих відносин. А продуктивні сили, науково-технологічне вдосконалення виробництва, глибокі структурні зміни економіки залишилися поза увагою.

Ринковий фундаменталізм зумовив перевищення ролі ринку, ринкового механізму і недооцінку ролі держави, підміну господарського механізму та механізму функціонування і розвитку ринковим механізмом.

За сучасних умов, коли відбувається економічне зростання, проблема переходу на інноваційний тип розвитку, прискорення науково-технологічного удосконалення економіки стала

очевидною. виявилися згубні наслідки обмеження економічної теорії і економічної політики теорією ринкової економіки, зведення усієї системи господарювання до ринкового механізму.

Саме життя, нагальна необхідність подолати ганебне відставання в економічному розвитку потребують науково-теоретичної розробки системи господарювання, її структурних елементів, їхнього взаємозв'язку і взаємодії. Замість переважання якоїсь, хоч і дуже важливої форми господарювання, необхідні системне бачення і взаємодія складних, багатоманітних його форм. Цьому, на нашу думку, має сприяти чітке уявлення про співвідношення механізму функціонування і розвитку, господарського і ринкового механізму. Адже йдеться про найрухливішу та найгнучкішу складову економічної системи. Змінюючи та вдосконалюючи ці механізми, люди, держава порівняно швидко реалізують назрілі потреби розвитку господарства, підвищення його ефективності, а значить, розв'язують складні соціально-економічні проблеми. Ось чому в еволюційній економічній теорії теорія механізму функціонування і розвитку, господарського і ринкового механізму та їх співвідношення посідають одне з ключових місць.

Система господарювання – категорія історична. У період капіталізму, вільної конкуренції її зміст був тотожний ринковому механізму. Економіку, її розвиток регулювала вільна конкуренція, взаємодія попиту і пропозиції, а держава виконувала функції “нічного сторожа”. Перехід на монополістичну стадію зумовлює важливу економічну роль держави, коли швидко зростає державний сектор економіки і значно ускладнюються господарські зв'язки. Складається нова система господарювання, яка поєднує ринковий механізм з державним регулюванням. За цих умов формується господарський механізм як форма механізму функціонування й розвитку економіки.

Науково-технологічна революція другої половини ХХ ст. перетворила науково-технічний прогрес на вирішальний фактор економічного зростання, зумовила перехід на інноваційний тип розвитку. Інновації, які лише час від часу впроваджувалися у виробництво, перетворюються на постійно діючий фактор соціально-економічного розвитку. Це зумовило формування й розвиток національних інноваційних систем, які інтегрують науку, техніку і виробництво, забезпечують впровадження досягнень науки і техніки у виробництво.

Система господарювання збільшує масштаби. Поряд з господарським механізмом вона включає національну інноваційну систему. Утворюється нова система господарювання, яка виступає у формі механізму функціонування і розвитку економіки. Отже, це утворення знаменує новий етап у розвитку системи господарювання. Якщо раніше механізм функціонування і розвитку мав форму ринкового або господарського механізму, то на сучасному етапі, коли науково-технологічний прогрес відіграє вирішальну роль у розвитку економіки й суспільства, відбуваються становлення національної інноваційної системи та її інтеграція з господарським механізмом. Отже, на сучасному етапі механізм функціонування та розвитку шляхом інтеграції ринкового і господарського механізму перетворюється на якісно нову категорію, яка виявляє новий етап суспільно-економічного прогресу, що органічно поєднує економічний і технологічний розвиток.

Таким чином, як свідчить аналіз, ринковий, господарський та механізм функціонування і розвитку – це об'єктивно зумовлені рівні усупільнення системи господарювання. До того ж вони діють не відокремлено, не паралельно, а на основі глибокого взаємопроникнення і взаємодії. Конституюючим елементом є ринковий механізм. Адже економіка має ринкову природу. Тому й економічна роль держави ефективна тоді, коли сприяє розвитку і вдосконаленню ринкових відносин, добросовісної конкуренції, а значить, удосконаленню ринкового механізму. Успішне функціонування національної інноваційної системи визначається як рівнем розвитку науки і техніки, так і ринковим мотиваційним механізмом. Без нього впровадження науково-технічних досягнень у виробництво неможливе. Одна з істотних вад вітчизняної теорії і практики полягає в тому, що розвиток науки і техніки значною мірою відбувається незалежно від виробництва. І сьогодні актуальні статті, що висвітлюють, наприклад, технологічний розвиток, не розкривають механізмів його реалізації на практиці. Тому, на наше глибоке переконання, лише реальний системний підхід, який тісно пов'язує розвиток науки й техніки з ринковим мотиваційним механізмом може забезпечити ефективне функціонування національної інноваційної системи. Тільки реальне розкриття і забезпечення взаємозв'язку та взаємодії господарського механізму і національної інноваційної системи дає змогу успішно розв'язувати проблеми економічного зростання на основі науково-технологічного вдосконалення виробництва, глибоких структурних зрушень.

Отже, комплексний, системний підхід до господарювання, забезпечення реального тісного взаємозв'язку і взаємодії усіх складових механізму функціонування й розвитку економіки є необхідною умовою її піднесення. Інакше кажучи, практичне перетворення складових системи господарювання на цілісність, на систему є неодмінною умовою ефективної дії механізму функціонування і розвитку всього господарства.

Останніми роками категорія “господарський механізм” була повністю витіснена категорією “ринковий механізм”. Досвід переконує, що це одностороннє трактування механізму господарювання, бо все зводиться саме до механізму ринку, а економічна роль держави недооцінюється, навіть іноді ігнорується, що неминуче негативно позначається на ефективності господарювання. Це, на нашу думку, потребує відновлення “в правах” категорії “господарський механізм”, яка набагато точніше відбиває реалії життя і не допускає переваги якоїсь із форм господарювання, орієнтує теорію і практику на вияв і послідовну реалізацію науково обґрунтованого, змінного співвідношення ринкового й державного регулювання економіки.

Господарський механізм – це не щось штучне, випадкове, це органічна складова економічної системи. Іноді його зводять до сукупності організаційно-економічних відносин. Справді, вони є важливим елементом змісту цієї категорії, проте не висчерпують її. Адже за такого підходу поза системою господарювання залишаються такі корінні відносини і категорії, як власність, відносини розподілу, взаємного обміну діяльністю, що в сукупності складають соціально-економічні відносини, без яких не можна зрозуміти ні природи господарського механізму, ні тенденцій його розвитку. На наше переконання, господарський механізм – це функціональний аспект виробничих відносин. Так само, як за Марксовою методологією роз-

різняються капітал-власність і капітал-функція, ми не тільки можемо, а й повинні розрізняти змістовий і функціональний аспекти виробничих відносин. Саме функціональний аспект виробничих відносин є об'єктивною основою, а отже, ознакою природи господарського механізму, характеру його функціонування й розвитку.

Цей висновок історично підтверджується взаємозалежністю розвитку суспільного виробництва і притаманних йому виробничих відносин, з одного боку, та господарського механізму – з другого. Так, в епоху вільної конкуренції механізм функціонування і розвитку економіки виступає у формі ринкового механізму, коли попит і пропозиція, ринкове ціноутворення і конкуренція у взаємодії забезпечують саморегулювання економіки та її зростання.

Сутність ринку полягає в нічому не обмеженій свободі приватної ініціативи та ділових відносин, що зумовлює формування механізму вільної конкуренції, який регулює ринок. Саме це мав на увазі А. Сміт, коли говорив про “невидиму руку”, яка управляє ринком. “Задовольняючи власні інтереси, він (індивід) часто дівіше служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається зробити це”¹. Для світового розуміння ринку властиві: вільний “вхід” у ринок продавців та покупців і так само вільний “вихід” з нього, конкурентна участь на ринку багатьох фірм, продавців і покупців, неможливість нав'язування цін, які складаються на ринку під впливом попиту й пропозиції. Це дає можливість ринку саморегулювати економіку. За таких умов вважалося, що будь-яке втручання у природний хід економічних процесів не лише не потрібне, а навіть шкідливе.

Ситуація докорінно змінилася, коли наприкінці XIX ст. капіталізм вільної конкуренції перетворився на корпоративний, монополістичний, що змінило структуру власності та її роль в економіці. Дрібні й середні підприємства, що перебувають, як правило, в індивідуальній або партнерській власності двох і більше осіб, у США становлять 80 % чисельності усіх підприємств, але їх частка сягає 13 % ділового обороту. У той же час частка 20 % великих корпорацій становить 88 % ділового обороту². Як бачимо, за умов стрімкого зростання малого і середнього бізнесу визначальна роль у розвитку економіки належить великому бізнесу. Нова структура суб'єктів ринку зумовлює істотні зміни і в ринковому механізмі. Замість досконалої конкуренції, яка панувала на попередніх етапах, великі монополії, які господарюють на ринку, визначають умови його функціонування у власних інтересах. Їхня обмежена кількість дає змогу ділити сфери впливу та диктувати ціни на власну продукцію, тобто відбувається монополізація ринку, відповідно, конкуренція перестає бути досконалою і загальною. Ціни значною мірою визначаються не попитом і пропозицією, а впливом панівних корпорацій. За механізмами ціноутворення ринок поділяється на два сектори. Основним його сектором стає монополізований ринок, де ціни визначаються витратами виробництва і необхідною рентабельністю. “Зміни цін готових товарів визначаються витратами, – пише М. Калецький, – водночас ціни на сировину, включаючи основні продукти харчу-

¹ Сміт А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1961. – С. 332.

² Пороховский А. Вектор экономического развития / А. Пороховский. – М. : ТЕИС, 2002. – С. 72.

вання, визначаються попитом”¹. Другий сектор ринку відносно обмежений і представлений такими галузями, як сільське господарство та добувна промисловість, де зберігається вільне ціноутворення.

Велика депресія 1929–1933 рр. докорінно змінила ситуацію. Вона довела, що постулат економічної теорії про невтручання держави в економіку, який панував понад століття, не відповідає новим умовам економічного і соціального розвитку. Дж. Кейнс обґрунтував необхідність державного регулювання економіки. Він довів, що саме держава має забезпечити зростання сукупного попиту, повну зайнятість і стабільність капіталу, умови конкуренції, але не шляхом зниження заробітної плати, як це вважалося раніше, а навпаки, її підвищенням, збільшенням інвестицій, низького відсотка на довгострокову перспективу та збільшенням бюджетних витрат. Отже, ринковий механізм, який забезпечував саморегулювання економіки, був доповнений механізмом державного регулювання, яке, за визначенням П. Самуельсона, забезпечує стабільність, справедливість та ефективність.

Першим досвідом державного регулювання економічного й соціального розвитку був “новий курс” Ф. Рузвельта, побудований на використанні ролі держави для істотної зміни становища людини на виробництві та в суспільстві. З цією метою було встановлено мінімальну заробітну плату та максимальний робочий тиждень, право робітників на колективний договір та організацію профспілок. Свавільля підприємців в оплаті праці поступово змінювалося сталими умовами відтворення робочої сили, які поєднували справедливую оплату праці з гарантованим соціальним забезпеченням (допомога у разі безробіття, забезпечення непрацевдатних і т. ін.).

Упродовж кількох повоєнних десятиліть кейнсіанська концепція поєднання ринкового механізму з системою державного регулювання відіграла велику роль у піднесенні економіки і добробуту населення розвинутих країн. Але нарощування державної власності, присутності держави в економіці призвело до посилення негативних процесів: зашкодило конкуренції, обмежило підприємницьку діяльність, сприяло бюрократизму, спричинило надмірні витрати бюджету на утримання державного апарату, зростання податків і державного боргу. Це зумовило стримування розвитку виробництва, збільшення безробіття, погіршення соціальної ситуації.

Монетаристи гостро критикували кейнсіанство та обґрунтували нову “неоконсервативну” доктрину, спрямовану на зменшення державної власності шляхом приватизації державного майна, на стрімке зростання малого й середнього бізнесу, обмеження державного регулювання економіки і т. ін., що забезпечило б розширення ринково-конкурентного середовища, піднесення ролі ринку і конкуренції в розвитку економіки. Такі дії дали певні результати, але пониження ролі держави та державного регулювання в економіці негативно позначилося на економічному й соціальному розвитку. Господарський механізм, за якого ринок і держава стають його істотними складовими, потребує встановлення об’єктивно зумовленого співвідношення між ринковим і державним механізмами регулювання. Якщо це співвідношення порушується, якщо роль ринкового механізму перевищується, а держави

¹ *Kalecki M. Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933–1970 / M. Kalecki. – Cambridge : Cambridge University Press, 1971. – P. 43.*

недооцінюється, то це, як підтвердила сучасна фінансово-економічна криза, немиче призводить до серйозних збоїв у розвитку і економіки, і фінансів.

Отже, господарський механізм – це спосіб організації та управління виробництвом із властивими йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні принципи та відносини задля задоволення потреб як кожного суб'єкта господарювання, так і суспільства в цілому. Вибір форм, методів і засобів організації, функціонування і управління виробництвом здійснюється не свавільно, а відповідно до потреб економіки й суспільства, об'єктивних тенденцій розвитку виробництва.

Якість механізму господарювання й управління, у тому числі рівень його досконалості та дійовості, залежить не лише від об'єктивних факторів (рівня зрілості соціально-економічних відносин), а й значною мірою від наукової обґрунтованості економічної політики держави, рівня професійної підготовки господарських, науково-технічних і управлінських кадрів, від їхньої спроможності виявити й об'єктивно оцінити найістотніші зв'язки і тенденції у розвитку економіки, вміння спрямовувати і стимулювати працівників до оволодіння досягненнями науки і техніки, вдосконалення організації виробництва і праці, підвищення їх ефективності. Механізм господарювання й управління має реалізувати індивідуальні та колективні інтереси, забезпечувати виробництво продукції, що відповідає суспільному попиту, досягати збільшення кількості та якості продукції за мінімальних затрат ресурсів. Реалізації цього завдання має сприяти великий арсенал методів управління, за допомогою яких здійснюється вплив на суб'єктів господарювання. Як засвідчує досвід, ці методи можуть мати формальний або неформальний, тобто реальний вплив. Уся складність управління і господарювання полягає в тому, щоб утверджувався неформальний, реальний стиль управління, спрямований на досягнення кількісних і якісних економічних результатів, щоб у процесі управління використовувалися насамперед економічні, тобто ринкові, методи, але разом із тим необхідно застосовувати організаційні, у тому числі й адміністративні, важелі. З розвитком людини і суспільства зростає роль соціально-психологічних методів управління. Глибокий аналіз методів управління, їхньої відповідності змінам в економіці й удосконалення на цій основі системи господарювання і управління є необхідною умовою ефективності господарської діяльності.

Цілком зрозуміло, що в умовах ринкової економіки провідна роль належить економічним методам управління, тому що саме вони реалізують економічні (матеріальні) інтереси. Комерційний розрахунок, інвестиції, їх утворення і використання, інновації та їхнє впровадження у виробництво, регулювання системи амортизаційних відрахувань, система матеріального стимулювання, розподілу і використання прибутку, ціноутворення, кредитування, матеріальні санкції – цей широкий комплекс економічних методів дає змогу створити гнучку й ефективну систему господарювання і управління.

Соціально-психологічні методи управління через соціальні і психологічні відносини між людьми впливають на формування трудових колективів з урахуванням здібностей людей, темпераменту, характеру і таким чином сприяють створенню належних умов для успішної спільної діяльності, встановлення й розвитку

норм соціальної поведінки. Це зміцнює трудовий колектив, розвиває почуття відповідальності. Соціальне регулювання і стимулювання спрямовані на реалізацію взаємопов'язаних соціальних інтересів, створення стану соціально-психологічної зацікавленості у здійсненні певної діяльності чи досягненні певної мети, результатів. Особливо важливе значення мають підвищення загальноосвітнього, кваліфікаційного, культурного, морального та естетичного рівня, розвиток творчої особистості людини. Це створює сприятливу соціально-психологічну атмосферу, активно впливає на підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва.

Здавалося, що всі ці процеси відомі і перехід від командної до змішаної економіки, яка давно утвердилася в розвинутих країнах, мав би відбутися без перешкод. Історія знала перехід країн від аграрної до індустріальної, від натуральної до ринкової економіки. Постсоціалістичні країни здійснювали його в протилежному напрямку – від централізованої планової економіки із загальнодержавним рівнем усупільнення до ринкової економіки, що базується головним чином на приватній формі власності. Теорії ринкової трансформації щодо цих специфічних умов не існує, що також ускладнило здійснення перетворень. Як наслідок, трансформація набула настільки руйнівного характеру, що Україна, яка мала значний науково-технічний, виробничий та інтелектуальний потенціал, опинилася фактично серед відсталих країн з переважно сировинною економікою. Однією з головних причин цих негативних наслідків є неправильне розуміння ролі держави та логіки її змін. В основу радикальних економічних реформ був покладений ринковий фундаменталізм, перехід до ринкової економіки. І це тоді, коли у світовій економічній теорії сучасна економіка трактувалася як змішана, тобто поряд з ринком в економіці велику роль відіграла держава. Чомусь цей аспект сучасної економіки був проігнорований і все звелось до ринкових перетворень, до утвердження ринкової економіки, що не відповідало реальному стану сучасної економіки, механізм функціонування якої органічно поєднує ринкове і державне регулювання. Неправильне, одностороннє розуміння сучасної економіки зумовило другу помилку у політиці ринкових перетворень, а саме: виведення держави з економіки, відмову або невиправдане пониження ролі держави у сучасній економіці. Логіка тут, очевидно, така: оскільки загальнодержавна власність становила 92 % засобів виробництва, то, мовляв, чим швидше державу звільнити від такої грандіозної власності, тим ближче буде країна до ринкової економіки. Досвід незаперечно засвідчив, що зменшення державної власності не можна отожднювати зі зменшенням її ролі в економіці. За умови, коли ще не створено ринку і не працює ринковий механізм, зменшення ролі держави в економіці могло тільки погіршити ситуацію. Саме так трапилося в Україні. Нерегульованість посилила руйнівні процеси, швидке розгортання і поглиблення кризи. Якби реформатори виходили з того, що сучасна економіка є змішаною і базується на взаємодії ринкового та державного регулювання, якби ставилося завдання побудови саме такої економіки, тоді був би неминучим підхід, породжений сучасною змішаною економікою: оптимальне поєднання ринкової економіки і державного регулювання. Передусім це зменшення державної власності та збереження високої регульовальної ролі держави. Із зростанням ринкової економіки регульовальний вплив міг би посилювати ринковий механізм, регульовальна роль держави зменшувалася б, дедалі частіше ви-

користувалися б ринкові, тобто економічні, а не адміністративні методи. На превеликий жаль, не вистачило розуміння цих складних, діалектичних процесів, що разом із загальним низьким рівнем управління економікою призвело до страшної ціни, яку заплатив народ за недостатню компетентність і непрофесіоналізм влади.

Як вже зазначалося, для сучасної економіки характерні істотні зміни у структурі суб'єктів ринку, що зумовлює поєднання ринкового механізму з державним і корпоративним регулюванням. Необхідність доповнення ринкового механізму спричинена двома обставинами: по-перше, "існують такі важливі для сучасного суспільства сфери, як освіта, фундаментальна наука, захист навколишнього середовища та інші, для яких здебільшого вимірювання ефективності прибутком неприйнятне. "Невидима" рука виявляється безсилою у визначенні їхньої значущості для суспільства"¹. По-друге, оскільки сучасна економіка "є змішаною (і за формою власності, і за організацією підприємницької діяльності), слід усвідомити те, що відповідний механізм господарювання є не суто ринковим, не суто конкурентним, а змішаним. Адже коли ринок не є універсальним, то мають бути й інші засоби впливу на економіку, які долають обмеженість ринкового механізму"². Таку роль відіграє держава.

Тривалий час вважалося, що державне регулювання "органічно вписується у ринкові принципи поведінки"³. Дехто з дослідників вбачає у державному регулюванні неринкові форми, відносини і методи й виступає проти зведення усієї економіки до ринкових відносин. На їхню думку, держава виконує ті функції, які ринок виконати не може в найважливіших для переходу людства до нової якості розвитку галузях (освіта, фундаментальна наука, екологія, глобальні проблеми, розвиток людської особистості), що становлять постринкові відносини, а економічна діяльність держави є "однією з перехідних форм, де зароджуються постринкові відносини, а саме: свідомий, безпосередній суспільний... спосіб координації, регулювання пропорцій, розподіл (аллокація) ресурсів"⁴. "Економічна діяльність держави – це не втручання зовнішніх політичних сил в економіку, а народження суб'єкта нових (неринкових за своєю природою,... постринкових, які компенсують "провали" ринку) економічних відносин"⁵. Це виявляється у регулюванні державою пропорцій відтворення, зокрема прямими методами (державне замовлення, інвестиції, закупівлі, розвиток ВПК, фундаментальні науки, аерокосмічні дослідження) та опосередкованими (податкові, митні, кредитні відносини і нормативи тощо). Держава регулює і контролює якість продукції харчування, безпеку побутової техніки, створює антимонопольне законодавство. Особливу сферу відносин у ринковій економіці формують державна власність і державний сектор економіки. Інакше кажучи, держава може виступати і в ролі самостійного підприємця, і в ролі представника нації здійснювати неринкові функції свідомого регулювання економічних

¹ Пороховский А. Вектор экономического развития / А. Пороховский. – М. : ТЕИС, 2002. – С. 75.

² Там же. – С. 75–76.

³ Там же. – С. 77.

⁴ Бузгалин А. "Рыночноцентрическая" экономическая теория устарела / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С. 45.

⁵ Там же. – С. 46.

відносин, у тому числі охорони прав власності взагалі й інтелектуальної власності зокрема (культурні цінності, регулювання прав власності на землю, надра, підтримка малого бізнесу). Величезна роль держави у свідомому регулюванні трудових відносин, у тому числі відносин праці й капіталу, зайнятості та боротьби з безробіттям через інвестиції, структурні зміни і стимулювання зайнятості. Держава використовує неринкові механізми розподілу і перерозподілу для соціального забезпечення населення, починаючи від безплатної середньої освіти і закінчуючи різними видами допомоги і виплат. Держава здійснює економічну, фінансово-бюджетну і грошово-кредитну політику, що забезпечує макроекономічну динаміку, розширене відтворення суспільного виробництва. Отже, сучасна держава порівняно з традиційними її функціями щодо захисту прав власності і підтримання умов функціонування ринку виходить далеко за межі ринкових відносин, її діяльність пов'язана з комплексом неринкових відносин, які реалізуються через її економічні функції. Водночас швидко розвиваються неринкові відносини, які не пов'язані з економічною діяльністю держави. Це розвиток творчої праці та збільшення вільного часу, який сприяє піднесенню людини як особистості, забезпечує всебічний її розвиток. А. Бузгалін та А. Колганов вбачають у розвитку сучасної економіки "паростки саме постринкових і посткапіталістичних відносин"¹. Їм належить майбутнє.

Деякі економісти акцентують свою увагу на інших формах неринкових відносин. Це насамперед внутріфірмовий обіг капіталу і продукції, які, "хоч і спираються на стан ринку і конкуренції в країні і світі, все ж мають "індивідуалізований" характер"². Це обмежує сферу ринкового і конкурентного середовища на рівні великих корпорацій, діяльність яких визначається як законами ринку, так і системою державного і внутріфірмового індикативного планування та регулювання. Як відомо, у багатьох розвинутих країнах (Японія, Австрія, Франція) тривалий час діє система індикативного планування як на рівні корпорацій, так і на рівні держави. Дж. Гелбрейт згадував навіть про "плановий капіталізм", за якого "ринкові відносини модифікуються шляхом деякого планування"³. Адже саме планування дає змогу зменшити невизначеність майбутнього, передбачити ризики та методи їх подолання. Замість ринку і цін, які визначають виробництво і реалізацію продукції, планування прямо визначає ці параметри економіки корпорацій.

На державному рівні планування, тобто свідоме регулювання економіки, може доповнювати або й замінювати ринковий механізм. "Щоб вивести країну із жорсткої економічної кризи, – пише А. Пороховський, – президент Рузвельт у 1933 р. перестав сподіватися на гру ринкових сил і вжив державну владу в ключових сферах господарського життя"⁴. Після цього в економіці багатьох країн використовувалися важелі держави з метою свідомого регулювання розв'язання складних проблем соціально-економічного розвитку.

¹ Бузгалін А. "Рыночноцентрическая" экономическая теория устарела / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С. 46.

² Пороховский А. Вектор экономического развития / А. Пороховский. – М. : ТЕИС, 2002. – С. 76.

³ Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 1969. – С. 60.

⁴ Пороховский А. Вектор экономического развития / А. Пороховский. – М. : ТЕИС, 2002. – С. 198.

Ігноруючи природу сучасної економіки, її змішаний характер, який виявляється не лише у різних формах власності, а й у способах (ринкових і планових) ведення господарства, Україна пішла шляхом неокласичної теорії, тобто ринкового фундаменталізму, намагаючись вивести державу з економіки. Це призвело до того, що під гаслом ринкових реформ відбулося масове пограбування народу. І внаслідок цих реформ створено систему виробничих відносин, механізм функціонування економіки, які не забезпечують її піднесення, а навпаки, перетворюють Україну з відносно індустріально розвинутої країни на відсталу та ще й з економікою сировинного спрямування. Замість підвищення ефективності економіки відбулося її стрімке падіння, замість економічного зростання – нечуваний спад виробництва, замість науково-технологічного розвитку – руйнування високотехнологічного виробництва, швидке зношування і моральна застарілість основних фондів, величезна втрата першокласних спеціалістів і вчених, непрацюючі підприємства і необроблювані поля – все це свідчить про невідповідність створеної економічної системи та властивого їй механізму господарювання ні науково-виробничому та інтелектуальному потенціалу, ні тим більше нагальним потребам їх нарощування. Створена у процесі приватизації державного майна приватна власність виявилася менш ефективною порівняно з тим, якими були ці підприємства за державної власності і планового ведення господарства. Гірше того, відбувається криміналізація господарських відносин, боротьба за перерозподіл власності, що створює хворобливу моральну атмосферу. І нарешті, великим недоліком нинішньої системи господарювання є розкрадання державного майна, зокрема коштів державного бюджету, вивіз капіталу за кордон, що негативно позначається на інвестиційному процесі. Навіть рентні доходи, які б могли використовуватися для економічного і науково-технічного прогресу, привласнюються приватниками і використовуються не для розвитку економіки, а для власних потреб.

Отже, ринкові відносини в сучасних умовах не охоплюють усієї економіки, тому ні економічна політика, ні господарський механізм не можуть обмежуватися ринковими відносинами, будуватися лише на основі ринкового фундаменталізму. Сучасна економіка – це змішана економіка, де ринкові відносини існують у взаємодії з неринковими, пов'язаними передусім з економічною діяльністю держави. Тому і економічна політика, і механізм господарювання мають органічно поєднувати ринкові і неринкові відносини, ринковий механізм та державно-економічне регулювання. Не однобічне зосередження на ринку і ринкових відносинах, а змішана економіка як поєднання ринкових і неринкових відносин, ринкового механізму і державного регулювання є методологічною основою розроблення науково обґрунтованої економічної політики і формування господарського механізму.

Водночас і економічна політика, і господарський механізм мають конкретно-історичний характер, враховують закономірності і тенденції, властиві сучасній епосі. Так, перехід до змішаної (ринкової) економіки збігся з переходом людства від індустріальної до інформаційної (постіндустріальної) стадії цивілізаційного прогресу. Перед Україною, яка залишалася на індустріальній стадії, а довготривала криза відкинула її на десятиліття назад, постало питання: який стосунок мають процеси становлення інформаційного суспільства до реалій нашої економіки? На жаль, керівництво держави виявилось настільки пов'язаним з ринковим фунда-

менталізмом, що категорично відкинуло можливість і необхідність враховувати глобальні світові тенденції.

Заради справедливості слід зазначити, що процеси становлення постіндустріального суспільства – це складна проблема. Адже індустріальна та інформаційна, постіндустріальна, економіки докорінно відрізняються. На індустріальній стадії панує матеріальне виробництво, а на постіндустріальній – сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво; для першої характерні такі фактори виробництва, як земля, капітал і праця, а для другої – такі виробничі ресурси, як інформація і знання. На індустріальній стадії – людина економічна, бо вона виробник матеріальних благ, а її життєдіяльність визначається матеріальними потребами та інтересами. В інформаційній, постіндустріальній, економіці людина є творча, бо для неї праця стає внутрішньою потребою; за індустріальної економіки багатство суспільства і людини визначається накопиченням матеріальних благ, тобто має матеріально-речовий характер; а в новому суспільстві мірою багатства є розвиток особистості, розмаїття її здібностей, усебічний розвиток. Тому для України перехід до інформаційної, постіндустріальної, економіки – справа майбутнього і, очевидно, не близького. Але це зовсім не означає, що ми не можемо якнайширше використовувати інформацію та знання як якісно новий виробничий ресурс, комп'ютерну техніку і технологію, інтернет, мобільний зв'язок і т. ін. Більше того, це гостра необхідність, без цього неможливо рухатися вперед¹.

Отже, і економічна політика, і механізм господарювання мають базуватися не лише на взаємодії ринку і держави, а й на взаємодії індустріального та інформаційного, постіндустріального, типів розвитку. Історичний досвід доводить, що однобічний підхід до розв'язання цього комплексу проблем неминуче призводить до низької ефективності економіки. За часів СРСР система господарювання базувалася на державному плануванні й регулюванні та ігноруванні ролі ринку, що зумовило низьку ефективність економіки. За роки незалежності все було зведено до ринку, ринкового регулювання, недооцінювалася економічна роль держави, що призвело до утвердження системи господарювання, неспроможної не лише збільшити, а навіть використати наявний виробничий, науково-технічний та інтелектуальний потенціал. І нарешті, економічна політика будувалася на сліпому сприйнятті принципів Вашингтонського консенсусу. Сьогодні провідні західні вчені негативно оцінюють ці “поради”. М. Блауг, розкриваючи неспроможність сучасної економічної науки розв'язувати складні проблеми господарської практики, відзначає: “Не дивно, що ми як професійне співтовариство виявилися гірше, ніж некорисними, коли почали давати поради урядам Східної Європи, як їм переходити від командної економіки до ринкової. Це дивовижний спадок теорії загальної рівноваги – того значення, яке почали надавати аналізу кінцевого стану системи в умовах конкуренції. Воістину багато чого у сучасній мікроекономіці можна порівняти з географією, яка складається лише із схем міських вулиць, але без будь-яких

¹ Детальне обґрунтування можливості і необхідності поєднання індустріального та постіндустріального типів розвитку наведено у праці: Чухно А. А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. А. Чухно // Економіка України. – 2004. – № 4, 5.

карт про те, як потрапити у це місто з інших міст і сіл”¹. Що стосується макроекономіки, то, на думку М. Блауга, “останніми роками навіть макроекономіка стала жертвою порожнього формалізму”².

До того ж економічна політика, яка, по суті, ігнорувала становлення нового інформаційного, постіндустріального, способу виробництва, призвела до падіння науково-технічного рівня виробництва, систематичного погіршення структури економіки, втрати високотехнологічних галузей і зростання ролі та значення добувних і сировинних галузей. Україна, яка мала потужний кібернетичний потенціал, посідала четверте місце у світі за кількістю підготовлених програмістів, не змогла створити індустрію програмного забезпечення, яка існує у низці країн світу. В Україні керівництво держави виявилось неспроможним ні зрозуміти ролі інформації і знань як нового, високоефективного виробничого ресурсу, ні забезпечити його застосування і використання у господарській практиці.

Саме життя доводить, що господарський механізм не одномірний, а багатопланова категорія, яка поєднує у просторі ринкове і державне регулювання, а в часі – індустріальний розвиток з інформаційним, постіндустріальним, типом розвитку. Перша складова означає охоплення усієї системи відносин: ринкових і неринкових, а друга – історичну спрямованість системи господарювання, насамперед становлення нового інформаційного, постіндустріального, способу виробництва.

Створення господарського механізму, який би втілював і реалізував комплекс проблем і залежностей – справа надзвичайно складна. Її вирішувати можна двома шляхами. Перший – спробувати за допомогою різних форм і методів відобразити у механізмі весь комплекс проблем. Звичайно, конструкція може виявитися громіздкою і еkleктичною, що навряд чи матиме потрібний ефект. Другий шлях – реалістичніший, який базується на виокремленні пріоритетів суспільно-економічного розвитку. Оскільки еволюційна економіка побудована на двох головних чинниках – людині і технології, які визначають саму природу еволюційного розвитку і є головними складовими цього розвитку, то й господарський механізм має повною мірою забезпечити сприятливі умови і стимули насамперед для життєдіяльності людини, її виробничої, підприємницької, науково-технічної, громадянської діяльності, тобто повною мірою довести той незаперечний факт, що людина у новій економіці і суспільстві стала головною метою, мірою і критерієм, головним фактором суспільно-економічного прогресу, що нарощування людського капіталу та його раціональне й ефективне використання визначає розвиток економіки і суспільства.

Другою складовою господарського механізму є створення й удосконалення національної системи інноваційного розвитку, тобто системи, в якій органічно поєднуються наука й виробництво, наукові розробки проходять випробування і втілюються у нову техніку і технологію, у господарську практику, забезпечують зростання науково-технологічного рівня економіки та її ефективності.

¹ *Blaug M. Ugly Currents in Modern Economics / M. Blaug // Facts and Fiction in Economics. Models, Realism and Social Construction / Ed. by U. Mäki. – Cambridge : Cambridge University Press, 2002. – P. 36–39.*

² *Ibid.*

16.2. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ ЕВОЛЮЦІЙНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ

Еволюційна теорія виходить з того, що господарський механізм має повною мірою реалізувати природно-історичний характер розвитку і діяльності людини, створити умови для прояву трудової активності у поєднанні з перспективами піднесення людини як виробника, громадянина. Ось чому еволюційна економічна теорія зосереджується на реальних механізмах, які реалізують інтереси людини. Вона виходить із поширеного стереотипу життя людей, які щоденно працюють заради добробуту сім'ї, не маючи на увазі якихось особливих цілей. Тому і в еволюційній економіці немає таких особливих цілей і мотивів, є одна мета – виживання і зростання, яка реалізується у процесі виробничої діяльності, “природного відбору” у взаємодії з економічним середовищем. Таким чином, створюються умови життєдіяльності, внутрішньо притаманні людині, її віковим традиціям. Еволюційна економічна теорія розкриває рушійні сили трансформаційних процесів у рутинних процесах поведінки суб'єктів господарювання, яка проявляється у виробничих операціях і технологічних процесах, у взаємодії всередині виробничих факторів та економічного середовища. Стереотипи поведінки працівників є головним предметом дослідження еволюційної економічної теорії, бо саме вони визначають економічну динаміку. Вони повсякчас відтворюються, повторюються. Водночас вони змінюються під впливом економічного середовища, яке перетворюється. У ході “природного відбору” з усіх рутинних процесів поведінки зберігаються ті, які довели життєздатність, сприяють виживанню і розвитку економічних суб'єктів у певних економічних умовах. Вони контрастують з тією аморальною поведінкою багатьох людей, яка виявилася у процесі масової приватизації державного майна. В умовах втрати регулювальної ролі держави в економіці масова приватизація відкрила нечувані можливості легкого й швидкого збагачення. Люди, позбавлені моральних цінностей, зловживаючи службовим становищем, використовуючи зв'язки та підкуп високопосадовців, заволоділи прибутковими державними підприємствами і швидко перетворилися на олігархів. У країні створилася ситуація, коли не чесна праця, не добросовісне підприємництво, а грабіжницьке привласнення державного майна стало найкоротшим і найвигіднішим шляхом до успіху. І навпаки, більшість людей, які звикли чесною працею забезпечувати добробут собі і своїй сім'ї, виявилися пограбованими, позбавленими можливості працювати, кинутими у прірву зuboжіння. Навіть ті підприємці, які чесно створювали власний бізнес, не змогли нормально господарювати та протистояти шаленому збагаченню небагатьох, вони збанкрутіли, втратили те, що нажили власною працею і розумом.

Атмосфера “прихватазації” – це не лише деформація процесів “природного відбору”, вона спотворює і сам процес господарювання, коли не пошук і впровадження нових методів організації виробництва і праці, а пристосування до державного бюджету, державної власності і їх незаконне використання у власних корисливих інтересах стають найпростішим шляхом примноження багатства.

Негативний вплив “прихватазації” на економіку полягає в тому, що незаконне привласнення державного майна неминує породжує боротьбу за його перерозподіл. Справа виходить далеко за межі пристойності і законності. Як під час при-

ватизації нехтувалися елементарні норми права і моралі, так ще нахабніше здійснюється перерозподіл власності. Підкуповуючи суди, ділки отримують незаконні рішення і на цій основі з озброєними людьми захоплюють приватне майно, підприємства, фірми. Розуміючи непевність власної позиції, незаконність привласнення, новоявлені бізнесмени роблять все, аби максимально використати захоплену власність у власних інтересах, досягти якомога більших доходів. Такі реалії економічного життя неминуче заперечують пошуки високоефективних форм господарювання, бо з появою помітних результатів у прибутковості бізнесу виникають спроби його захоплення будь-яким чином, зосереджують бізнесменів на короткочасних результатах господарювання, ігноруються його довгострокові програми. Добре відомо, що добросовісне і високоефективне підприємництво пов'язане зі значними інвестиціями у розвиток виробництва, з широкими заходами щодо його модернізації, підвищення науково-технологічного рівня, тобто з довгостроковою перспективою. На жаль, і самі методи привласнення державного майна, і створена на їх основі система господарювання не забезпечують елементарних умов для повсякденної, довгострокової діяльності, побудованої на використанні науково-технічного прогресу, господарської діяльності, розрахованої на перспективу й досягнення високого економічного ефекту.

Досвід колишнього СРСР свідчить, що стабільність соціально-економічного розвитку визначила стереотип поведінки людей, пов'язаний з їхньою впевненістю у забезпеченому житті за умови дотримання певних правил на виробництві та в побуті. Вони стосувалися усіх верств населення. І хоча зміни в економіці відбувалися інтенсивно (будувалися тисячі нових підприємств, виникали і швидко розвивалися нові галузі і нові види діяльності), проте соціально-економічне середовище було сталим. Перед кожною людиною відкривалися можливості отримання освіти, матеріального забезпечення, професійного зростання тощо. Це створювало атмосферу не лише фахового, а й духовного піднесення людини, сприяло розгортанню трудової та політичної активності людей у досягненні нових висот у галузі економіки, соціальній сфері й духовному розвитку людини.

Характерною ознакою стереотипу поведінки людини радянських часів була віра у завтрашній день, впевненість у ньому. Людина за своєю природою не може жити сьогоднішнім днем, бо вона живе і в своїх дітях, з турботою про їхнє майбутнє. Сталі соціально-економічні умови праці і життя, комуністична ідея давали тверду надію, впевненість у власному майбутньому і майбутньому своїх дітей. Саме тому комуністична ідея вела мільйони людей на "великі будови комунізму", освоєння цілини та будівництво БАМу. Попри певну утопічність цієї ідеї, вона володіла масами і була потужною матеріально перетворюючою силою економічного, соціального і духовного життя країни.

На цьому фоні складно збагнути, як сталося, що народи, які відзначалися високим освітнім і професійно-кваліфікаційним рівнем, розвиненим почуттям гідності протягом кількох років були позбавлені прав на загальнодержавне майно, створене їхньою працею, а основна частина національного багатства опинилася в руках обмеженої купки олігархів. Як сталося, що до людей були застосовані примітивні, але радикальні економічні реформи, які призвели до пограбування країн

і зубожіння народів? Разом з руйнуванням державного і соціально-економічного ладу відбулося перетворення громадян на найману робочу силу приватних власників, які захопили державні підприємства і привласнили їх, переважна кількість населення була позбавлена не лише соціального забезпечення, а навіть права на роботу. Держава, яка проявляла патерналістську турботу про своїх громадян, перетворилася на чужу, корумповану владу для олігархів, байдужу до прав і свобод людей. Людина, яка раніше була впевнена в тому, що її права та інтереси захищені, нині стала безправною і безсилою перед чиновниками і бюрократами. Безправне становище людей, їх приниження неминуче породили апатію, байдужість, що негативно позначилося на економічному та соціальному розвитку країни. Виграли ті соціальні елементи, які звикли до порушень законів, до незаконного привласнення чужого, особливо державного, майна, які давно покладалися на себе, вишукуючи методи і засоби нелегальної діяльності. Саме ці елементи виявилися найпритосованішими до хаотичного розладу старої системи, до агресивної поведінки без правил, до зухвалого захоплення державної власності, до незаконного, по суті, грабіжницького збагачення. Саме вони склали значну хижачку частину підприємців, які орієнтують власну діяльність не на створення нових виробництв, не на залучення і використання нових технологій, а на вишукування шляхів і методів привласнення чужого шляхом перерозподілу вже приватизованої власності, штучних банкрутств успішних державних підприємств. Це негативно впливає на розвиток підприємництва, бо досягають успіху не ті, хто вмілою організацією справи розвиває виробництво, а ті, хто використовує державну, судову владу, правоохоронні органи для швидкого збагачення. Все це не ділове та ініціативне підприємство, а його викривлені, паразитичні форми.

Еволюційний підхід розкриває порочність “шокової терапії” як методу ринкових реформ, саме вона породила викривлені форми підприємництва й усунула від ефективної діяльності велику кількість людей, орієнтованих на чесну, ініціативну працю, що не могло мати позитивних результатів, а, навпаки, зумовило наслідки, які суперечать тим цілям і завданням, що передбачалися реформами. Нові власники, як правило, стали поганими господарями, вони не змогли забезпечити розвиток ефективного виробництва, не просунули економіку країни вперед. Це виявилось у характері ринкових відносин, у формуванні і дії ринкового механізму, коли на кожному кроці ринкової конкуренції протистоять монополні тенденції, величезна кількість монополістів, які послаблюють і загострюють суперечності в економіці (достатньо згадати нафтову кризу, цукрову кризу 2005 р.). Водночас пограбування країни, незаконне привласнення небагатьма багатств, створених працею народу, кинуло цей народ у прірву бідності, зубожіння, безправ'я, зруйнувало механізм відтворення робочої сили, нарощування людського капіталу, відкинуло країну та її економіку на десятиліття назад.

Недооцінка держави, її регульовальної ролі зумовило посилення стихії і хаосу в економіці, глибоку і довготривалу кризу, спад виробництва, масове безробіття, гіперінфляцію, кризу неплатежів, що, в свою чергу, негативно позначилося на життєдіяльності людей. Вони втратили заощадження, заробіток і соціальне забезпечення. Відбулися демонетизація економіки, різке зниження обсягів інвестицій,

надзвичайне ускладнення і звуження кредитних відносин, кредитування як виробництва, так і споживання громадян, насамперед будівництва житла.

Життя вкотре продемонструвало, що здійснення радикальних реформ без розуміння форм і методів їх проведення, без оволодіння способами їх реалізації, без підготовки суспільної свідомості, неминуче пов'язане з великими порушеннями, з небезпечними викривленнями і втратами, які дуже дорого коштують народу. Тому еволюційна економічна теорія виходить з того, що людина є головною дійовою особою змін, що економічні і політичні реформи будуть ефективними тоді, коли їхні ідеї усвідомлюються широкими верствами населення, коли вони оволодівають новими формами економічної діяльності і поступово, послідовно, але неухильно просуваються шляхом здійснення реформ, коли перетворення за їхньою безпосередньою участю дають їм певні результати. Ці висновки підтверджуються досвідом Китаю, який, на відміну від країн СНД, з їхньою "шоковою терапією", здійснив ринкову трансформацію еволюційно, тісно поєднуючи становлення ринкових відносин зі зростанням творчих зусиль широких верств населення, розширенням підприємницького руху з активним державним управлінням і регулюванням соціально-економічних процесів. У той час, коли економіка Китаю стрімко зростає і за обсягами виробництва наближається до рівня США, просувається вперед у науці, техніці, виробництві, в Україні, як і в інших країнах СНД, ще далеко до досягнення навіть рівня 1990 р. Отже, лише реформи для людини і за активної участі людини спроможні забезпечити швидкі й багатообіцяючі зміни у житті країни.

Досвід Китаю, який здійснює глибокі перетворення еволюційним шляхом, віднайшов багато форм і методів творення й успішного функціонування еволюційної економіки, заслуговує на особливу увагу. Серед них насамперед слід виокремити деїдеологізацію суспільної свідомості, державних рішень. У країні створено умови для розвитку різних шкіл і напрямків економічної науки, які отримали повне право для різних методологічних підходів і рішень актуальних проблем. Держава повністю відкинула практику минулого, коли будь-які школи чи напрямки науки оголошувалися науково не спроможними і заборонялися. Це відкрило простір для висловлювання різних думок, їх зіставлення і вироблення обґрунтованих висновків і рекомендацій.

Нові умови розвитку економічних досліджень дали змогу подолати скутість економічної думки, побоювання висловити нову ідею чи думку, порівняно швидко подолати панування догматизму, розвінчати чимало догматичних положень, позбутися абсолютизації тих чи інших процесів і явищ. Реалістичність, об'єктивність наукових підходів до розвитку економіки в Китаї особливо яскраво проявляється порівняно з іншими країнами перехідної економіки. Так, у дореформені часи панувала догма про значні переваги директивного планового управління економікою. З початком переходу до ринкової економіки наполегливо утверджується думка, що таке управління неефективне. Ці протилежні судження односторонні, догматичні, тоді як істина потребує всебічного аналізу у конкретній ситуації.

Досвід Китаю доводить, що одним із головних факторів успішного еволюційного розвитку є економічна роль держави, її управління, контроль і регулювання соціально-економічних процесів, що визначає керований характер ринкових перетворень. Це досягається двома шляхами. По-перше, завдяки чіткій структурі

державних органів, які управляють здійсненням економічної реформи (Державний комітет з питань реформи господарської системи, аналогічні комітети або канцелярії на місцях, дослідницькі центри при центральному і місцевих урядах). По-друге, через розробку й удосконалення реформ на основі узагальнення досвіду, просвітницької роботи з пропаганди реформ, що дає змогу глибоко усвідомити зміст і методи реформ, брати активну участь у їх здійсненні. Китайцям вдалося уникнути протиставлення адміністративних та економічних, тобто ринкових, методів управління економікою. Якщо в інших державах у процесі боротьби за поширення ринкових методів нерідко відбувалося обмеження економічної ролі держави або навіть її усунення з економіки, то китайський підхід у питанні потреб господарської практики сприяв повному використанню можливостей держави.

Творчий підхід проявився у здійсненні Китаєм ринкових реформ. Розпочинаючи їх, керівництво країни не мало чіткого уявлення про ту систему господарювання, до якої мала рухатися країна. Тому був застосований метод експериментування, коли важливі рішення про перебудову господарської системи спочатку проходили апробацію в окремих регіонах чи в обмеженій кількості господарств, ґрунтовно аналізувалися наслідки і на цій основі приймалося рішення стосовно майбутнього цих форм і методів господарювання: доопрацювання, відмова від них чи їх поширення. Багатоваріантність підходів з урахуванням регіональних і місцевих особливостей, багатоманітність форм реалізації єдиних принципів дає змогу суб'єктам господарювання широко проявляти ініціативу і творчість у здійсненні економічних перетворень.

Показово й те, що метою реформ проголошувалося не зростання добробуту населення, а піднесення виробництва і розвиток продуктивних сил. Таким чином, держава звільняла себе від обіцянок народу, які переважно не виконуються і призводять до зворотного, негативного впливу на соціально-економічну ситуацію. До того ж вони обмежують простір для маневру держави, не дають змоги здійснювати вимушені заходи, але втілюють інтереси населення, що зрештою гальмує економічні процеси. Інша справа, коли метою є зростання виробництва, що дає необмежені можливості для діяльності держави, для вжиття заходів, які диктуються потребами розвитку виробництва. А чим більші успіхи у виробництві, тим ширші можливості для поліпшення умов життя та праці. Китайське керівництво не відкинуло соціалістичні принципи, як це сталося в інших країнах, а використовує їх у практиці реформування. Колективізм, гуманізм, соціальна відповідальність близькі і привабливі для людини. Вони сприяють утвердженню гуманності у відносинах, передбачають якнайповніше врахування інтересів і потреб людей, соціальних груп. Для цього використовуються соціологічні дослідження. Вони дають чітке уявлення про ставлення населення до реформ, і державні органи враховують це у своїй діяльності. Водночас це дає змогу доносити до свідомості людей необхідність реформ, їхню відповідність інтересам народу, перетворює людей на свідомих учасників історичних процесів, розширює і зміцнює соціальну базу реформ.

Відмітною рисою китайських реформ є те, що вони не погоджуються з поширеною в інших країнах думкою, що начебто реформи потребують жертв від народу. До речі, цю ідею пропагують західні економісти й соціологи. Китайське керів-

ництво з самого початку визнано ці твердження неприйнятними і навіть шкідливими. Вони виходять з того, що реформи проводяться для людини і люди мають це не лише знати, а й відчувати. Проте роблять це не шляхом обіцянок, а через усвідомлення людиною, що чим більші досягнення у праці, тим швидше зростання виробництва, а значить, кращі умови забезпечення її потреб.

Дуже показовою у цьому сенсі є реформа цін, чутливого елементу господарського механізму, пов'язаного з реалізацією економічних інтересів як окремого працівника, так і всього населення країни. Як відомо, “шокова терапія” передбачає рішучу лібералізацію цін. У європейських країнах та країнах СНД замість державного планового регулювання цін, без особливої підготовки суб'єктів господарювання і населення було, по суті, миттєво і широко введено вільне, тобто ринкове, ціноутворення. Внаслідок цього в європейських країнах перехідної економіки 70–90 % товарообороту реалізовувалося за вільними, ринковими цінами. При цьому слід мати на увазі, що часткова лібералізація цін у цих країнах розпочалася значно раніше, що певною мірою дало змогу підготувати суспільну думку до масової лібералізації. І що теж важливо, державне регулювання і контроль за цінами зберігалися на частину товарів, які становили 5–30 % внутрішнього товарообороту. Безперечно, це допомогло пом'якшити “ціновий шок” для підприємств і населення, прискорити фінансову стабілізацію. Як бачимо, ціновий механізм настільки складний і чутливий, що і в умовах так званої шокової терапії потрібно було дотримуватися і обережності, і виваженості. Китайські економісти розуміли, що “шокова” лібералізація цін суперечить інтересам суб'єктів господарювання, бо вони зацікавлені у низьких і стабільних цінах на сировину та інші засоби виробництва. Значне зростання цін змінить умови розширеного відтворення, а тому викличе невдоволення реформами і протидію їм. Єдиним прийнятним шляхом реформування цін було його поступове і виважене здійснення. Воно пройшло певні етапи, застосовано різні форми і методи його реалізації. На попередньому етапі (1978–1984 рр.) зберігався старий механізм ціноутворення, за яким директивно підвищувалися ціни на дефіцитні товари і знижувалися на ті, яких вироблялося більш ніж достатньо. Таким чином, планові ціни на товари, яких вироблялося більше за потребу, наближалися до рівноважних цін. На другому етапі, починаючи з 1985 р., ціни поступово відпускалися, формувалася нова система цін, за якої ціни на планову продукцію визначалися урядом, а на позапланову – ринком. Вже на 1996 р. товари, ціни на які визначалися ринком, становили 93 % загального обсягу продажу, 79 % – загального обсягу закупівель сільськогосподарської продукції, 81 % – загального обсягу реалізації засобів виробництва. Оскільки ціни на позапланову продукцію були вільними, то це відкрило можливість підприємствам використовувати їх для власного розвитку, посилювало зацікавленість підприємств у збільшенні позапланового виробництва продукції. Водночас це сприяло врегулюванню планових цін відповідно до потреб ринку. Щоб підприємства могли витримати перехід на ринкові ціни, використовувалася державна субсидія.

Оскільки китайці не руйнували державний сектор приватизацією, а зосередили увагу на швидкому зростанні недержавного сектора, то це зумовило розширення сфери дії ринкових цін. Хоча межі й обсяги дії планових цін залишалися відносно незмінними, внаслідок зростання ролі недержавного сектора і розширення сфери

дії ринкових цін частка планового ціноутворення та його вплив на економіку зменшувалися. Водночас держава удосконалювала планове ціноутворення, регулювала рух планових цін у такий спосіб, щоб вони дедалі більше наближалися до ринкових, щоб умови господарювання у державному і недержавному секторах вирівнювалися. Цей методологічний підхід до реформування цін увійшов в історію як “двоколійна” система. І хоча на початку реформи між плановими і ринковими цінами, за визначенням китайських економістів, було “провалля”, Китаю вдалося “перестрибнути це провалля за два стрибки”¹. Отже, поступовість і виваженість реформи ціноутворення у Китаї дали змогу забезпечити стабільність умов для економічного зростання, збільшення обсягів виробництва, уникнути того руйнування продуктивних сил, яке мало місце в країнах СНД. Інакше кажучи, якщо для народів країн СНД перехід до ринкової економіки обійшовся неймовірними втратами (нечуванний спад виробництва, безробіття, зубожіння народу і т. ін.), то еволюційний поступ допоміг Китаю невпинно і високими темпами просуватися шляхом прогресу, стаючи однією з найпотужніших держав світу.

Було б неправильним зображувати справу так, начебто у Китаї відбувалося пряме і висхідне зростання. Навпаки, як зазначалося, експериментальний, пошуковий характер реформ передбачає і повернення назад, і вдосконалення вже зробленого. Тим більше, що розвиток економіки Китаю, як і інших країн, має циклічний характер, коли економічне зростання посилюється чи дещо гальмується, виникають сировинні та інші кризи. Китайські економісти по-своєму оцінюють різні етапи в економічному розвитку. Це може бути “хаос”, “усунення, яке слідує за хаосом”, нежиттєздатність, тобто затухання ділової активності, потім “пожвавлення”. І так все повторюється у вигляді циклів тривалістю 4–5 років.

У цій ситуації керівна роль в економіці держави, яка спирається на такий надійний критерій, як ріст ВВП, забезпечує розв’язання складних суперечностей, подолання негативних тенденцій. Для цього використовуються різноманітні засоби: стабілізація цін на засоби виробництва і предмети споживання, відсоткової ставки та валютного курсу; регулювання господарських прав суб’єктів господарювання, кредитних відносин, розвитку недержавного сектора економіки, особливо у частині його сировинного забезпечення.

Отже, китайські економічні реформи мають велике міжнародне значення², що виявляється у таких аспектах:

- активна регульовальна роль держави, яка спрямовує економічні перетворення і визначає правила поведінки суб’єктів господарювання;
- всебічне врахування економічних інтересів різних соціальних прошарків і груп, соціальна орієнтованість реформ;
- формування сприятливого інвестиційного середовища, системи правових і фінансових гарантій для вітчизняних та іноземних інвесторів, інституційних форм захисту внутрішнього ринку;

¹ Линь Ифу. Китайское чудо: стратегия развития и экономическая реформа : пер. с кит. / Линь Ифу, Цай Фан, Ли Чжоу. – М. : Ин-т Дал. Востока РАН, 2001. – С. 336.

² Титаренко М. А. Китай: цивилизация и реформы / М. А. Титаренко. – М. : Республика, 1999. – С. 113–114.

- розвиток багатоукладної економіки, форм налагодження співробітництва між державою і бізнесом, між великим і малим бізнесом, між суб'єктами господарювання різних форм власності;
- створення вільних економічних зон, зон інтенсивного розвитку, технополісів, наукових інкубаторів та інших регіональних полюсів зростання;
- різноманітні форми залучення заощаджень населення для внутрішнього кредитування розвитку економіки та забезпечення гарантій збереження цих заощаджень з боку держави;
- форми співробітництва держави із зарубіжною китайською діаспорою;
- досвід багатосторонніх політичних консультацій, створення структур широкого патріотичного фронту усіх прошарків населення задля забезпечення внутрішньої політичної стабільності та зміцнення міжнародних зв'язків і авторитету країни.

Такий комплекс заходів забезпечив безперервне зростання макроекономічних показників – середньодушового ВВП, обсягу промислового виробництва, середньодушового споживання та грошового доходу на душу населення. Досвід Китаю, а також В'єтнаму, який так само рухається шляхом послідовності та упорядкованості реформ, довів, що становлення ринкової економіки у цих країнах відбувається без так званого трансформаційного спаду. Цей досвід заперечує твердження західних вчених-економістів про начебто невідворотність цього спаду, що він є обов'язковою умовою переходу до ринкової економіки. Китайський досвід заперечує розроблену західними вченими так звану шокову терапію та невтручання держави в економіку, що начебто є найкращим способом її реформування. Справді, лібералізація економіки – необхідна умова ринкової трансформації, але досвід засвідчив, що головним є те, в який спосіб вона проводиться: або це одночасний відпуск цін і відкриття ринку, що неминуче викликає дестабілізацію економіки, інфляцію, пограбування населення та інші негативні процеси, або це послідовність і виваженість у реформі цін, у розширенні прав суб'єктів господарювання, які здійснюються під контролем і регулюванням з боку держави, що дає змогу стримувати інфляцію, забезпечувати стабільні умови господарювання, уникнути спаду виробництва, руйнації економіки і зубожіння народу.

Тенденції розвитку механізму господарювання у процесі становлення інформаційної економіки

17.1. ЗМІНА СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ У НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

До останнього часу переважали дослідження, в яких здебільшого розкривалися сутнісні основи інформаційної, постіндустріальної, економіки й лише тією чи іншою мірою проблеми її функціонування. Праця німецьких авторів з проблем нової економіки¹ робить крок вперед, коли поряд з розкриттям її змісту значну увагу приділяє виявленню тих змін в системі організації та управління економікою, які зумовлені становленням нового технологічного способу виробництва. Така праця має для нас величезне значення. На основі світової економічної науки, досвіду Німеччини та інших розвинутих країн вона розглядає зміни у структурі підприємств, ринкових стратегіях, нові процеси у фінансовій і банківській діяльності, зумовлені становленням нової, інформаційної економіки.

Дуже важливо, що зміни в мікроекономічних структурах поєднуються з аналізом того нового, що внесла інформаційна економіка у діяльність держави. Це правова безпека і прозорість в електронній торгівлі, захист інтелектуальної власності, контроль за конкуренцією тощо. Окрема увага приділяється соціальній і податковій політиці держави в нових умовах, міжнародній діяльності країни, відмінностям у використанні інформаційних і комунікаційних технологій між регіонами і країнами, змінам у

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки: [моногр.] / Х. Клодт [та ін.]; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К.: Таксон, 2006. – 305 с. (Перед автором, який займався теоретичною розробкою проблем інформаційної економіки, поява книги, де узагальнюються теоретичні розробки нової економіки, а головне, перший практичний досвід її функціонування і розвитку, постала дилема: або вільно викладати думки німецьких авторів, або якнайповніше передати зміст цієї роботи, її основні положення і висновки. Автор обрав другий шлях. І це не випадково. Розглядати процеси, яких ти не бачив і не знаєш, не варто. Можна помилитися. Краще довіритися думці людей, які не лише спостерігають, а й глибоко досліджують нову економіку. Тому цей розділ швидше конспект певної частини книги німецьких авторів з широким викладенням її змісту і коментарями автора.)

міжнародному механізмі світогосподарських процесів. Таке широке коло проблем, способи їх розв'язання мають для нас велике теоретичне і практичне значення.

Це висвітлює шляхи руху нашої країни у нове суспільство, озброює знанням методів розв'язання проблем становлення нової економіки. Тому вважаю за обов'язок з найбільшою повнотою розкрити підходи німецьких дослідників до проблем організації і управління новою економікою, їхні способи дослідження цих актуальних проблем, судження і аргументацію, які вони використовують. На моє глибоке переконання, ґрунтовне ознайомлення з тенденціями розвитку механізму господарювання у процесі становлення нової економіки має вплинути і на спрямування наукових досліджень у нашій економічній науці, її проблематику, методологію і методику досліджень.

Серед багатьох проблем організації і управління новою економікою перше місце посідає проблема організаційно-економічної і правової структури підприємств. Німецькі автори неодноразово підкреслюють, що "найвиразніше сліди нової економіки помітні на мікрорівні, а саме у змінах структур виробництва"¹. Це цілком виправдано з позицій методології. Знаряддя праці, техніка і технологія – найдинамічніший елемент продуктивних сил, способу виробництва, вони застосовуються на підприємстві і змінюють його форми та структуру, організацію та управління.

"Посилене використання інформації і знань, а також зростання значення фактора гуманного капіталу у виробництві справляють найрізноманітніші впливи на комплексну інституцію, якою є підприємство..."².

Нові процеси у розвитку підприємств породили буквально полярні погляди і прогнози щодо їх майбутнього: від цілковитого зникнення окремих одиниць до домінування небагатьох великих підприємств. Одні вчені уявляють нову економіку як мережу невеликих спеціалізованих підприємств, інші – як панування великих, гігантських підприємств. І це не штучні припущення, адже швидко зростають порівняно невеликі підприємства, які вирізняються високим технічним оснащенням і швидким оновленням вироблюваної продукції, завойовуючи визнання на ринку. Водночас не можна не помічати значну поширеність і важливу роль у виробництві великих, навіть гігантських підприємств. Якщо раніше всіляко доводили переваги великого машинного виробництва, то розвиток малих і середніх підприємств в останній третині ХХ ст. начебто заперечував ці переваги. Але швидко стало зрозуміло, що і малий, і середній бізнес не лише не заперечують велике виробництво, а й успішно співіснують і взаємодіють з ним. Ці процеси засвідчили, наскільки складними і суперечливими є проблеми організаційно-економічної структури господарства в цілому і підприємств зокрема.

Форми організації підприємств

Німецькі вчені розпочинають аналіз змін у механізмі господарювання нової економіки з характеристики основних форм організації підприємств. "Щоб мати змогу досліджувати різні впливи нової економіки на структуру підприємств, – пи-

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 15.

² Там само. – С. 63.

шуть вони, – у подальшому звертатимемося до трьох різних підходів теорії підприємства і відповідно аналізуватимемо зміни, які спричиняє на підприємстві посилене застосування знань (інтелектуальних ресурсів), технологій і гуманного капіталу. Ці три підходи розглядатимуться послідовно, оскільки, незважаючи на великий прогрес у теорії підприємства, ще не сформована єдина побудова теорії¹.

Перший підхід розглядає підприємство як технологічне виробництво і пояснює його розміри віддачею від обсягу і перевагами об'єднання, яке полягає в економії від випуску широкого асортименту продукції. Як бачимо, за основу береться не будь-який зовнішній фактор, а технологія виробництва, яка визначає такі розміри підприємства, що забезпечують найбільшу віддачу і вигоду, зумовлює таке об'єднання, яке дає змогу виробляти широкий асортимент продукції за найменших витрат. Ця форма організації виробництва має традиції і визнання завдяки можливості вирішувати питання оптимізованого розміру. Водночас німецькі автори прогнозують, що ці підприємства у новій економіці зазнають значних змін. Вони не розуміють, чому переваги розмірів підприємства можуть експлуатуватися всередині одного підприємства, а не розподілятися на договірній основі між кількома.

Технологічний підхід допомагає визначити оптимальний розмір підприємства. Віддача від масштабу і переваги об'єднання дають змогу більшим підприємствам досягнути більшої ефективності, ніж можуть малі підприємства за досконалої конкуренції. Більші фізичні обсяги виробництва уможливають обрання кращої технології, сприяють швидкій амортизації інвестицій. У більших підприємницьких одиницях робітникам та іншим працівникам пропонуються ширші можливості для спеціалізації. Як зазначалося, ця форма підприємства традиційна і цим видом підвищення ефективності починається відома книга А. Сміта.

Збільшення обсягів використання інформації і знань на виробництві традиційно збільшує одиниці, на яких виготовляють продукцію. Постійні витрати на рівні підприємства охоплюють використовувані фактори, які можуть одночасно експлуатуватися у різних місцях виробництва, не створюючи конкуренції. Прикладами цього є результати досліджень або торгова марка. Йдеться про інформаційні блага. Вони виявляють властивість несуперництва у споживанні. Зі збільшенням застосування благ у виробництві збільшуються постійні витрати виробництва, зростає віддача від масштабу на підприємницькому рівні. У світі диференційованих благ рівень обізнаності підприємства має величезне значення, оскільки з певним ім'ям споживачі пов'язують певну репутацію. Деякі торгові марки мають величезну цінність. Вони є цінними активами, які до того ж швидко зростають у ціні (табл. 17.1).

Значна частка збільшення ціни торгових марок у цей період була, можливо, спричинена переоцінюванням на ринку акцій. Однак навіть після ринкової корекції дуже висока цінність торгових марок зберігається. І значення їх, імовірно, зростатиме. З одного боку, тому, що репутація є важливим інструментом розв'язання проблем досвіду, які зі зростанням комплексності багатьох товарів з'являтимуться

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 63.

Таблиця 17.1

Ціна вибраних торгових марок, млрд дол. США

Фірма	1995	2000
Coca-Cola	39,0	72,5
Windows	11,7	70,0
IBM	17,1	52,0
Intel	9,7	39,0
Nokia	38,7	39,0

Джерело: Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 70.

дедалі частіше. З другого боку, тому, що важливим товаром стала увага і “збільшення інформації породжує зменшення уваги”.

На багатьох підприємствах спостерігається посилення діяльності, спрямованої на дослідження і розвиток. Цьому істотно сприяє помітне скорочення життєвих циклів багатьох товарів.

Водночас віддача від масштабу на рівні заводу має скорочуватися. Сучасні виробничі та комунікаційні технології значно знизили ефективний мінімальний розмір заводів (маленькі електростанції, сталеварні міні-заводи). Наприклад, для виготовлення багатьох інформаційних благ потрібні дуже низькі постійні витрати.

Який ефект, зрештою, переважає – емпірична проблема і не для всіх галузей економіки однакова. Вірогідно, що всередині однієї галузі промисловості стануть можливими різні стратегії (принаймні технічні).

Віддача від обсягів і переваги об'єднання, які є результатами обраної технології, можуть бути значними. Але вони дають пояснення щодо обсягу продукції, який найефективніше може бути виготовлений однією юридичною особою, і не пояснюють, чому це має відбуватися всередині одного підприємства, а не, наприклад, на договірній основі між юридично незалежними особами. Технологічний підхід не дає змоги зробити цього, оскільки розглядає підприємство як “чорний ящик”. Він розглядає виробництво у більших одиницях, але не пояснює юридичних основ заснування підприємства. Технологічний підхід оптимізує функцію прибутку підприємства. Для підприємств, що складаються більш як з одного індивіда, це уможливає певну кооперацію за повної інформації всіх учасників.

Другий підхід передбачає, що підприємство – це довгостроковий договір між його одиницями. Але ця форма організації виробництва під впливом глибокої трансформації конкурентної ситуації в торгівлі і після специфічної інвестиції перетворюється на двосторонню монополію, що ставить обидві сторони договору перед проблемою взаємозалежності з можливістю, що у кожному разі цю ситуацію використає хтось третій. Наслідком може бути стримування інвестицій, що погіршує ситуацію для обох сторін. Довгострокова угода обох сторін гарантує прийнятний розмір виручки і таким чином сприяє інвестиціям. Отже, особливість цієї форми підприємства полягає в тому, що “гнучкі способи розвитку і збуту є ядром нової економіки, тому специфічність деяких капіталовкладень, без сумніву,

знизилася. Проте в інших сферах нова економіка з її більшим значенням гуманного капіталу потребує більшої специфічності інвестицій”¹.

На нашу думку, трактування підприємства як довгострокового договору між його одиницями заслуговує на особливу увагу. Це справді гнучка форма організації виробництва. Вона відповідає потребам зростання людського, за німецькою термінологією, гуманного капіталу і залучення специфічних інвестицій.

Водночас німецькі автори зазначають, що цей підхід, як і технологічний, так само мало окреслює межі підприємства. Економічно інтегровані підприємства, наприклад японського кайретсу, можуть бути самостійними юридичними особами. Втім, це означає, що не всі поєднані в одному підприємстві одиниці мають бути економічно інтегрованими.

Разом з тим німецькі вчені зазначають, що обґрунтуванням переваги інтеграції економічних видів діяльності в одну одиницю замість декількох незалежних, поєднаних договірними відносинами, можуть бути проблеми, які породжують такі форми, як договір. Сторони, що укладають угоду, сьогодні наперед домовляються про умови, за якими між ними у майбутньому мають розподілятися торгові прибутки. Для цього мають бути специфіковані обсяги торгівлі та правильний розподіл прибутків, щоб отримати оптимальний розмір специфічних інвестицій. Останні спрямовані на прибутки з майбутніх трансакцій обох торгових партнерів. Вони підвищують торговельний прибуток, але залишають обох трансакційних партнерів у рамках двосторонніх відносин, оскільки після здійснення специфічної інвестиції збереження цих відносин приносить завжди більші прибутки, ніж торгівля з будь-яким іншим партнером.

Специфічність інвестиції може фундаментально змінити відносини двох незалежних партнерів. Наприклад, багато однаково відповідальних постачальників подають заявки на щорічно оголошуваний відкритий конкурс на замовлення. Підприємство, яке отримало замовлення, постачає покупця протягом поточного року. У наступному році знову шукають постачальника. Підприємство, яке виграло конкурс, має такі самі шанси виграти його і в наступному році. Можливо, підприємство-заявник не змінює постачальника за звичкою чи через зручність, що зрозуміло, коли йдеться про однаково відповідальних постачальників. Проте, якщо постачальник, який виграв конкурс, здійснив будь-яку специфічну інвестицію, спрямовану на ці відносини, що знижує трансакційні витрати, то він може поліпшити власну конкурентну позицію. Він створює для себе перевагу. Ситуація, що спочатку була конкурентною, перетворюється на білатеральні відносини. Цю подію називають “фундаментальною трансформацією”. Проблема полягає в тому, що ця інвестиція, хоч і підвищує продуктивність, але замикає сторони у межах їхніх відносин, створюється ефект “замикання”.

Постачальник постає перед дилемою: його партнер хоче привласнити собі частину прибутку з інвестиції, оскільки він наділений певною владою (найпізніше після інвестування). Тому постачальник не може бути впевненим, що незворотна специфічна інвестиція є вигідною для нього і що власні витрати він зможе як мінімум компенсувати. Якщо обидві сторони не в змозі дійти згоди про прийнятний для обох договір, який у будь-якому разі гарантує постачальнику повернення його

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 64.

витрат, то останній відмовляється від інвестицій, що підвищує продуктивність – “проблема зупинення”. У загальноекономічному розумінні інвестиційна маса є субоптимальною. Оскільки постачальник від зменшення витрат отримує лише половину прибутків, він інвестує менше. За спільної оптимізації було б досягнуто загального економічного оптимального інвестиційного рівня. Через злиття обох сторін можливим був би приріст добробуту.

За такої очевидності “проблема зупинення” діє лише тоді, коли на ринку покупців немає конкуренції, тобто коли інвестиція є настільки специфічною, що у відносинах з іншими покупцями вона не має ніякої цінності. Якщо допустити конкуренцію на ринку покупців, то проблема недостатності інвестицій пом’якшується. Проте слід констатувати, що інтеграція відносин постачальник – покупець у приватноекономічному і загальноекономічному сенсах може бути ефективною, коли вона спонукає до інвестування (яке інакше не відбулося б) у специфічний капітал, що підвищує продуктивність. Цю аргументацію можна, звичайно, застосовувати не лише щодо основного, а й щодо гуманного капіталу, який у процесі структурних змін стає дедалі важливішим.

Специфічні інвестиції і, як наслідок, специфічність капіталу можуть мати різні виміри: специфічний основний капітал; специфічний гуманний капітал, який походить від специфічних підприємницьких знань, умінь, навичок; специфічний за місцем розташування підприємства капітал і капітал, пов’язаний відносинами. До цього додають: капітал, пов’язаний з торговими марками. Спільним для всіх видів є те, що специфічність капіталу забезпечує економічну ренту, яка може бути розподілена між сторонами договору. Але окремі специфічні види капіталу потребують від підприємства дуже різного поводження з ними. Наприклад, капітал товарної марки передбачає економію від випуску продукції, інші форми специфіки капіталу – ні. Основним капіталом підприємство може володіти, а гуманним – ні.

Більша пропозиція інформації у новій економіці про торгових партнерів у цілому світі спільно з глобалізацією спричинила загострення конкуренції на усіх стадіях виробництва, які знижують специфічність інвестицій у тому аспекті, що у розпорядженні є декілька торгових партнерів. Вони можуть використати інвестицію частково, а відтак, оплатити.

На ситуацію особливо впливає зростання частки іноземних проміжних продуктів у загальній кількості використовуваних проміжних продуктів здебільшого у розвинутих країнах (табл. 17.2).

Таблиця свідчить, що зростання частки іноземних проміжних продуктів відбувається неухильно і альтернатив для багатьох виробників проміжних продуктів стало більше. Ця структурна зміна почалася ще у 70-ті роки минулого століття, така тенденція, очевидно, зберігається і активно виявляється.

З одного боку, технологія “загального призначення” – інтернет встановлює масштаби сумісності і зменшує таким чином специфічність багатьох інвестицій, зокрема, в гуманний капітал. З другого боку, у процесі прогресуючої спеціалізації специфічність гуманного капіталу зростатиме, гуманний капітал вже тепер є дуже специфічним видом капіталу. Із зростанням значення цього фактора виробництва посилюється і специфічність інвестицій. Просторову специфічність, яку ми спо-

Таблиця 17.2

**Частка імпортованих проміжних продуктів у загальній кількості
використовуваних у виробництві проміжних продуктів, %**

Країна	1970	1980	1990
Франція	18,3 ^а	21,1	24,6
Німеччина	–	15,2 ^б	16,8
Великобританія	12,6 ^а	22,8	30,7
США	5,1 ^а	7,5 ^в	11,0

Примітки: *a* – 1972 р.; *б* – 1978 р.; *в* – 1982 р.

Джерело: Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки: [моногр.] / Х. Клодт [та ін.]; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К.: Таксон, 2006. – С. 74.

стерігаємо як у Силіконовій долині, так і на прикладі мас-медіа й банків, приписують передусім інформаційно містким галузям промисловості нової економіки.

Третій підхід до трактування підприємства базується на недосконалому договорі. Цей підхід останніми роками є центральним у теорії підприємства й видається прийнятнішим, щоб пояснити межі підприємства як юридичної особи. Згідно з ним підприємство є інструментом, що дає змогу приймати рішення у випадках, які не були специфіковані. Тоді рішення приймає власник, оскільки власність на основний капітал надає йому також авторитету співробітників, адже без основного капіталу вони були б менш продуктивними. Нова економіка згідно з цією теорією є також джерелом далекосяжних змін у структурах підприємств, оскільки значення гуманного капіталу щодо основного капіталу зростає, а гуманним капіталом підприємцям володіти неможливо.

І цей підхід для нас дуже важливий. Виявляється, що підприємство існує на договірній основі і це є головним у теорії підприємства. Не суворо обмежена територія з прохідною за перепустками, а саме договір визначає межі підприємства як юридичної особи. І нарешті, оскільки значення гуманного капіталу, яким ніхто не може володіти, крім самого працівника, зростає, змінюється співвідношення між гуманним і основним капіталом. Тут джерело докорінних змін у відносинах власності й у відносинах управління.

Інтеграція двох економічних одиниць в одному підприємстві може сприяти зростанню прибутку і добробуту. Йдеться про дві дуже різні форми управління. Перевага форми підприємства зумовлена тим, що ця гнучка структура управління краще може реагувати на непередбачувані події, ніж точно специфікований договір. Але непередбачувані події виникатимуть завжди, оскільки договори в умовах сучасного комплексного світу неминуче залишатимуться недосконалими. Це залежить від трансакційних витрат, з якими вони пов'язані. Можна навести чотири види трансакційних витрат: світ є занадто комплексним, щоб можна було передбачити всі можливі варіанти розвитку в ньому; навіть якби їх можна було передбачити, то потрібно було б занадто багато часу і коштів, щоб обумовити усі ці можливості у договорі; контроль виконання договору стороною договору дорого ко-

штує; змушування до виконання договору може спричинити великі витрати. Згідно з Р. Коузом і О. Вільямсоном це ті трансакційні витрати, які роблять виробництво на одному підприємстві ефективнішим, ніж коли воно є довгим ланцюгом окремих дій, ланки якого пов'язані між собою ринковими операціями.

Завдання підприємницької структури полягає в тому, щоб максимізувати отриманий підприємством у результаті господарської діяльності надлишок, оптимізуючи інвестиції в майбутньому. Для цього визначаються загальні критерії її діяльності, розподіляється контроль за основним капіталом, щоб забезпечити максимальний результат. Агенти – члени коаліції мають доступ до важливих для них активів, контролюють ті чи інші їх частини, намагаються забезпечити ефективне розміщення активів, щоб додана вартість, яку може отримати коаліція, завжди була більшою, ніж сума доданих вартостей двох (чи більше) субкоаліцій. Контроль за агентами коаліції можливий через прийняття рішень про фізичні активи, яких потребують агенти, щоб бути продуктивними.

Важливою проблемою є дослідження впливу інформаційних товарів на структуру організації. Сутність знань, інформації та гуманного капіталу доповнює виробничий фактор фізичного капіталу гуманним капіталом. Агент володіє гуманним капіталом як специфічним капіталом. Він набуває авторитету серед інших агентів, може впливати на контроль за фізичними активами. Це нове явище. Німецькі автори зазначають, що "...володіння фізичним активом має незначну цінність, якщо водночас власник не володіє і додатковим гуманним капіталом"¹. Особливо це проявляється в сучасних наукомістких підприємствах, як, наприклад, адвокатські чи консалтингові фірми. У них фізичні активи становлять дуже невелику частку вартості підприємства. Поряд з гуманним капіталом – співробітниками і знаннями, акумульованими в організації праці, методах і принципах діяльності – особливе значення мають ім'я фірми і клієнта. Усе це – не фізичні активи.

Нова економіка саме у сфері обробки й передачі інформації відкриває нові можливості, що забезпечують вищу ефективність. Істотно збільшилася база кодифікованих знань (інтелектуальних ресурсів), їх передача – також. Абсолютна більшість інформації зберігається на магнітних запам'ятовуючих пристроях. Друкована інформація усіх видів становить лише 0,003 % усієї накопиченої інформації. Значна частина накопиченої інформації зберігається у цифровому вигляді².

Малі підприємства мають переваги у використанні інформаційних благ. А зростання гуманного капіталу зумовлює необхідність істотних змін навіть у структурі власності підприємства. Німецькі дослідники пишуть: "Якщо за відправну точку візьмемо декількох агентів з гуманним капіталом, які потребують фізичного активу, щоб бути продуктивними, то структура контролю, в основу якої покладено одного власника фізичних активів і багато працівників, оптимальні стимули створює лише для власника. Дії інших є неефективними і незначними. Вони не використовуватимуть власну інформацію у достатньому обсязі". Інакше кажучи, приватна власність суперечить потребам ефективного функціонування гуманного капіталу. У цьому

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 78.

² Там само. – С. 79.

разі необхідно, щоб агенти могли спільно контролювати фізичний актив і приймати рішення за принципом більшості. Це б спонукало співробітників до використання власної інформації, але зменшило б зацікавленість у цьому теперішнього власника.

Німецькі вчені зауважують, що стимули агентів зменшуються із збільшенням коаліції. Ось чому малі підприємства мають перевагу, вони створюють більші стимули для використання гуманного капіталу своїх співробітників.

Зростання ролі та значення гуманного капіталу – це не поодинокі явища, а широкий процес, який охоплює дедалі більше провідних підприємств і фірм. Автори аналізованого нами видання зазначають: “Якщо припустити певну інертність у пристосуванні структури контролю за фізичними активами до зміни значення гуманного капіталу деяких важливих співробітників у певних ситуаціях, можна пояснити спостереження, що 71 % усіх перелічених у Фондовому індексі 500 підприємств (нових, які швидко зростають) очолюють підприємці, які модифікували певну ідею свого попереднього підприємства. Вони демонструють це на прикладі заснування підприємства Intel генеральним менеджером і керівником відділу розвитку виробництва компанії Fairchild, які зробили технологію виробництва напівпровідників, розроблену саме Fairchild, основою виробництва нового підприємства Intel.

У новій економіці дедалі зростаюче значення гуманного капіталу вносить істотні зміни у відносини коаліції. Адже збільшення гуманного капіталу одного працівника забезпечує збільшення доданої вартості усій коаліції, а тому мають зрости його стимули, що позитивно впливає на діяльність усіх співробітників, а тому й на зростання гуманного капіталу й підвищення продуктивності фізичного капіталу.

Не кожна зміна гуманного капіталу має викликати вихід із коаліції її провідних агентів, як це відбувалося в інших компаніях. Тут можливе й інше розв’язання проблеми, наприклад, утворення дочірніх компаній на основі прибутковості ідей інформації і знань. Німецькі вчені наголошують: “Фізичний капітал втрачає свою значущість у виробництві доданої вартості. А роль гуманного капіталу зростає. Частка інтелектуального капіталу, за оцінкою американських економістів, у загальній вартості фізичного капіталу підприємств обробної промисловості США становить приблизно 66 %”¹.

Ми недаремно навели повну характеристику форм підприємств у викладі німецьких авторів, зміни їхньої структури зі зростанням ролі гуманного капіталу, зміною співвідношення між гуманним і фізичним капіталом. По-перше, коли ми продовжуємо розглядати підприємство у надто загальних формах: як основну ланку економіки, що зосереджує певну сукупність продуктивних сил і відносин власності; як юридичну особу, що вступає у відносини з іншими підприємствами, державою, банками, то класифікуємо підприємства за формами власності, роллю на ринку, розмірами, характером економічної діяльності тощо². Як бачимо із цих характеристик, у нас переважають важливі, але надто загальні формули. І до того ж ми не враховуємо той факт, що підприємства різних форм власності, різного спряму-

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 83.

² Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – Т. 2. – С. 737.

вання на ринку розмірами і навіть характером економічної діяльності мають загальні елементи організації, такі як технологія, форми взаємодії виробничих одиниць, рівень віддачі від обсягу підприємства. І головне те, що ми зазвичай розглядаємо організаційно-економічні форми як щось незмінне або у крайньому разі малозмінне. Насправді все змінюється, все розвивається. Тим більше, що сучасна епоха потребує нових підходів до пізнання змін у формах організації і структури підприємств.

По-друге, підприємство – це, як правило, низова ланка економіки, форма матеріального виробництва. Для такого твердження у нас є об'єктивні підстави, оскільки ми відстаємо від розвинутих країн на цілу технологічну епоху. Але варто враховувати закономірність переходу до нової інформаційної економіки, коли панівною стає сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво. І аналіз форм підприємств, проведений німецькими авторами, дає нам практичний досвід змін на основі зростання ролі і значення гуманного капіталу.

По-третє. Німецькі автори виходять з того, що ці три підходи взаємодоповнюють один одного. Кожен з них пояснює певну важливу частину меж підприємства. Навіть якщо відкинути інші важливі часткові підходи, наприклад пояснення поділу між власністю і контролем чи дискусію про внутрішні ринки капіталу і праці, то все-таки залишається комплексний підхід.

Тенденції змін організаційно-економічної структури економіки

Німецькі автори на основі дослідження структурних змін підприємств і економіки в цілому дійшли висновку, що в новій економіці діють як фактори, спрямовані на збільшення розмірів підприємств, так і фактори, що зумовлюють утворення й функціонування малих підприємств. Такі фактори вони називають ефектами. Різні ефекти діють з різною силою на різні підприємства в обох напрямках. Підприємства виявляють тенденцію до збільшення розмірів передусім завдяки зростанню від випуску продукції, зумовленій віддачею від обсягів на рівні підприємства, зростанню значення регіональної специфічності інвестицій в окремих галузях економіки, посиленню ролі взаємодоповнюваності гуманного капіталу й накопичення на підприємствах інтелектуальних ресурсів, а також внаслідок удосконалення можливостей кодифікації і передачі знань та інформації. Протидіють цій тенденції зменшення оптимального мінімального розміру виробництва, складності ефективного використання диференційованого гуманного капіталу в більших виробничих одиницях, зменшення специфічності багатьох інвестицій через розширення ринку внаслідок глобалізації та зменшення пов'язуючого впливу фізичного капіталу¹.

Як наслідок, структури підприємств є дуже гетерогенними: від підприємств з однієї особи до таких, які за річним оборотом і зайнятістю персоналу можна порівнювати з деякими державами. Найрізноманітніші зразки – від підприємств із суворою ієрархічною структурою до вільних об'єднань (франчайзерів) – знаходимо навіть у середині однієї галузі промисловості.

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон 2006. – С. 83–84.

Разом з тим німецькі дослідники висвітлюють реальні зміни в організації та функціонуванні економіки. Замість панування ієрархічно побудованих великих підприємств індустріальної доби утверджується мережева організація виробництва, за якої горизонтально розташовані підприємства виконують свої функції у загальній виробничій системі. Мережева побудова економіки має великі можливості для змін її елементів, розміщення їх у різних місцях, які забезпечують мінімальні затрати виробництва. Інакше кажучи, це гнучкіша форма організації виробництва, яка допомагає здійснювати організаційні зміни та переміщення виробництв для використання переваг вигідного географічного розташування. У той час як ієрархічне структуроване велике підприємство є зразком традиційної економіки, новий зразок характеризується горизонтально організованими мережами підприємств, окремі елементи яких спеціалізуються на відповідній основній компетенції. Різні ступені процесу виробництва тепер можна дедалі простіше роз'єднати як організаційно, так і географічно, отже, підприємства у високорозвинутих країнах дедалі більше стають "цитаделлю інформації" (fower of information), тоді як уречевлене виробництво завдяки контрактним формам може бути перенесене у місце, що відповідають вимогам мінімальних витрат розміщення¹.

Німецькі вчені, спираючись на теорію трансакційних витрат Р. Коуза та О. Вільямсона, вважають, що ієрархічно організовані підприємства існують тому, що координація усіх видів діяльності через ринок до вищих трансакційних витрат є неефективною. Водночас сучасні інформаційні технології знижують трансакційні витрати. Це зумовлює зміну структури підприємств. Традиційні переваги масштабу підприємств, характерні для індустріальної економіки, втрачають своє значення. Здавалося б, що для нової економіки могло б бути типовим мале гнучке та інтегроване в мережу підприємство, але такий висновок був би неточним та однобічним. Адже нова економіка породжує нові переваги масштабу, пов'язані зі зростанням значення "так званого обслуговування головного офісу (headquarter services)". Ці частини витрат, що складаються, наприклад, з роботи над створенням репутації підприємства чи забезпечення технологічних та організаційних знань, дають змогу досягнути віддачі від масштабу підприємствами одного ринку і, отже, сприяють горизонтальній концентрації виробництва.

Важливим фактором, який визначає переваги розміру підприємств, є те, що процеси праці стають комплекснішими і менше піддаються контролю, тому набувають значення довгострокових зобов'язань між роботодавцями і робітниками. Оскільки (відповідно до підходу трансакційних витрат) через аутсорсинг зменшується вертикальна глибина інтеграції, то підприємства стають, за висловом німецьких дослідників, "наче ширшими і горизонтальними"².

На основі аналізу вони роблять висновок-прогноз, за яким у новій економіці поряд з інтегрованими переважно горизонтально великими підприємствами слід очікувати виникнення малих, гнучких нішевих фірм-пропозиціонерів. Отже, з макроекономічних позицій видається, що організаційно-економічна структура ста-

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 84.

² Там само. – С. 256.

рої і нової економіки відрізняється несуттєво. Адаже скрізь існують великі і малі підприємства. Інша справа – мікрорівень. Нова економіка означає швидкі зміни, що зумовлює в одному випадку переваги великого підприємства, в іншому – малого. Це ставить вимогу перед кожним підприємством пристосовуватися до нової ситуації, тобто здійснювати широку реструктуризацію.

17.2. ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ

Німецькі вчені не випадково у назві книги про нову економіку зазначають, що досліджуються не лише її форми вияву, а й причини і наслідки, тобто причинно-наслідкові залежності в новій економіці. Розкривши зміни в організації і структурі виробництва, передусім підприємств, цілком логічно, дослідники перейшли до аналізу сфери обміну – ринку і конкуренції. І тут вони застосовують методологічний підхід, детально висвітлюють процеси становлення інформаційної економіки, поширення інформаційно-комунікаційних технологій та суперечності між новим виробництвом й усталеними ринково-конкурентними відносинами і формами, що зумовлює необхідність приведення ринково-конкурентної сфери у відповідність до нового стану виробництва, здійснення інноваційних заходів щодо розвитку ринку і конкуренції. “Вирішальним для економічного успіху ІТ є, вочевидь, не так технологічно дешевші можливості виробництва, як спроможність зробити доступним для користувача переваги технологій завдяки дієвішому механізму”¹. Фактично йдеться про істотне вдосконалення механізму функціонування і розвитку нової економіки, про приведення його у відповідність до потреб нової економіки. Згідно з позицією авторів книги, поряд з ринковими регуляторами, рамкові умови, які оформляються державою², означають, що механізм за своєю природою ринковий, а держава визначає “нові правила для нової економіки”, “державні рамкові умови”. Незважно зрозуміти, що автори розглядають соціальну і податкову роль держави, яка виходить за межі “рамкових умов” чи “нових правил” поведінки учасників ринку.

Для вітчизняних умов, де була перевищена роль ринку і понижена роль держави, дуже важлива позиція німецьких учених, які пов’язують розвиток економіки не лише з ринком, а й із взаємодією ринку і державного регулювання економіки. Без цього не можуть бути використані можливості інформаційних технологій. Вони констатують, що ефективність використання цифрових інформаційних технологій досі нижча очікуваної, незважаючи на відносно значне їх поширення. Дослідники шукають відповіді на запитання: чому основні правила дій зазнають невдачі в інформаційну епоху та які альтернативи їм можна обрати? Як впливатимуть ці альтернативи на конкуренцію на товарних ринках і ефективність ринкових результатів? Тому потрібні такі удосконалення механізму ринково-конкурентних відносин, які б створили сприятливі умови для використання переваг нових технологій.

“Ефективне застосування ІТ, – пишуть вони, – потребує від нової економіки масштабних змін. Доки не відбулася взаємна оптимальна адаптація ринкової по-

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 256.

² Там само. – С. 86.

ведінки і рамкових умов, потенціали технологій не можуть бути використані у повному обсязі.”¹

Німецькі автори детально розкривають процеси поширення й розвитку інформаційного виробництва, інформаційних технологій. Інтернет значною мірою сприяв поширенню комп’ютерів. У 2000 р. 43 % німців використовували комп’ютер удома (1992 р. – 19 %, 1995 р. – 27 %). Ці показники наочно демонструють, наскільки рівень комп’ютеризації у Німеччині вищий, ніж у нас. Але порівняно з іншими розвинутими країнами Німеччина має нижчий від середнього рівень комп’ютеризації. Втім, нові інформаційні технології тут поширюються швидко. Важливо те, що німецькі дослідники оперують не загальною кількістю комп’ютерів, а ступенем їх проникнення у життя людини. В Україні налічується близько 2,5 млн комп’ютерів, але, напевно, більшість з них зосереджена в установах. І тому для нас проблема комп’ютеризації надто актуальна.

Із рис. 17.1 бачимо, що у 2001 р. інформаційні технології використовували 37 % німців. З 1998 р. відсоткова частка використання ІТ зросла більше ніж утричі. До 2003 р. очікувалося збільшення до 48 %, проте й тут порівняно з іншими промисловими країнами Німеччина не піднімається вище середнього рівня. Більшість користувачів підключається до інтернету за допомогою простого кабельного модему. Наприкінці 2001 р. на 1000 мешканців припадало тільки 21 широкопasmовий DSL-підключення. Іншими каналами, які у майбутньому можуть використовуватися для широкопasmового доступу до інтернету, є супутник, телевізійний кабель і радіо. Ці технології дуже поширені у Німеччині, однак використовуються для підключення до інтернету далеко не повною мірою.

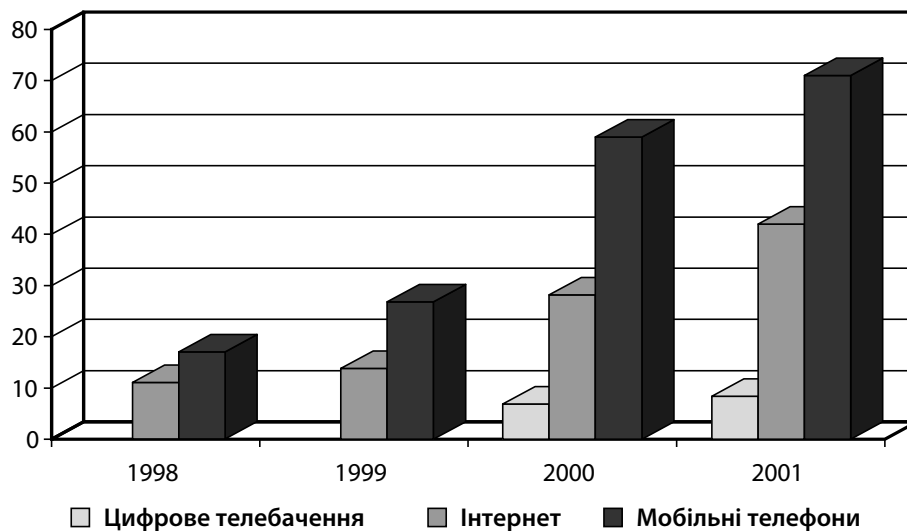


Рис. 17.1. Проникнення ІТ у приватну сферу, %

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки: [моногр.] / Х. Клодт [та ін.]; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К.: Таксон, 2006. – С. 256.

Щодо телекомунікаційної інфраструктури, то тут Німеччина є однією з лідерів. На рівні домашнього користування 61 основний абонентський апарат на 100 німців означає майже повне покриття. Завершено переобладнання телефонного зв'язку на цифрову систему. Налічуючи 29 ISDN-каналів на 100 мешканців, німці, крім цього, мають найбільшу частину суто цифрового зв'язку, поступаючись лише Норвегії, Люксембургу і Данії. Але цифрова телефонія, використовуючи технології інтернету (Voice чи IP), ще тільки-но починає розвиватися. Однак, згідно з одним із досліджень DC Reseach нині спостерігаються темпи зростання, що перевищують 100 %, і вони мають бути такими й у подальшому. Серед згаданих раніше технологій найшвидше поширюються мобільні телефони. На кінець 2001 р. на 100 німців припадало 69 мобільних номерів (у 1998 р. – 17 номерів).

На телебаченні цифровий прогрес є незначним. У той час як при створенні передач цифрові технології часто застосовуються для озвучування і зображення, сигнали у цифровій формі приймали лише 8 % німецьких домашніх господарств за станом на 2001 р.

Крім проникнення у приватну сферу, ІТ дедалі більше застосовуються і на підприємствах. Більш як 60 % працюючих у Німеччині при виконанні службових обов'язків використовують комп'ютерні технології. Нове дослідження засвідчує, що у 2001 р. дев'ять із десяти підприємств у Німеччині мали доступ до інтернету (у 1999 р. – 67 %). 86 % німецьких підприємств використовують електронну пошту (у 1999 р. – 61 %), майже дві третини з них представлені власною веб-сторінкою в інтернеті (у 1999 р. – 26 %). З кожного другого підприємства здійснюється придбання товарів і послуг он-лайн (у 1999 р. – 14 %), кожне п'яте підприємство використовує для збуту товарів електронну торгівлю (у 1999 р. – 14 %).

Яким виробникам у сфері ІТ німці віддають перевагу? У більшості випадків апаратні засоби (хардвер) походять від багатьох різних продуцентів. Лише в окремих випадках можна говорити про однозначно домінуючий на ринку продукт. Проте конструкції багатьох продуктів зорієнтовані на певний стандарт. Так, комп'ютери сумісні з устаткуванням Intel, мобільні телефони відповідають стандартам GSM, а прилади для інтернет-телефонії підтримують інтернет-протокол (IP). KirchGruppe і Deutsche Telekom давно намагаються для пропозиції власного цифрового телебачення провести на ринок серед декодерів (settop-boxen) власний d-box. Але Європейський Союз прийняв рішення про підтримку нового європейського стандарту Multimedia Home Platform (МНР, мультимедійної вітчизняної платформи). МНР забезпечує спільний відкритий програмний інтерфейс (Application Programming Interfaces (API)), на якому можуть стикуватися усі технічні пристрої і програми. Компанії ARD, ZDF, KirchGruppe, RTL і земельні інформаційні установи восени 2001 р. прийняли спільне рішення про поступове запровадження стандарту МНР. Про запровадження стандарту МНР оголосив також консорціум провідних американських власників кабельних мереж. Отже, у майбутньому слід очікувати конкуренції і на цьому ринку.

Інша картина спостерігається у галузі програмного комп'ютерного забезпечення. Через високу питому вагу на ринку компанії Microsoft де-факто утвердився стандарт у формі одного єдиного продукту. Більш як 90 % приватних комп'ютерів

користуються версіями від Windows. Такий же рівень концентрації і у сфері офісного програмного забезпечення. Тут домінують програми Microsoft Office. Тим часом компанія також здобула пріоритетне становище у браузерях. Якщо у 1996 р. Netscape Communicator ще мав ринкову частку, яка дорівнювала майже 90 %, то нині співвідношення змінилося.

Поза приватною сферою концентрація дещо нижча. Альтернативні операційні системи хоч і трапляються відносно рідко, проте у спеціалізованих програмах (наприклад, фінансове системне забезпечення, системне забезпечення ERP/MRP) провідну позицію на ринку займають інші фірми, і концентрація є значно нижчою. Програмне забезпечення з відкритим текстом (Open-Source-Software) відіграє істотну роль у сфері серверів. У серверних операційних системах вільно доступний продукт Linux з ринковою часткою 30 % (дані на червень 2000 р.) перебуває на одному рівні з відповідною продукцією Microsoft, у серверному програмному забезпеченні вільна програма Apache має ринкову частку, що становить майже 60 % (січень 2002 р.). Необхідне для функціонування інфраструктури інтернету програмне забезпечення також більшою мірою є не продуктом власного виробництва d-box, що використовується нині у Німеччині, а навпаки, є продуктом власної операційної системи BetaNova; до того ж передбачені програми є також специфічними для d-box. Але й тут через використання МНР у майбутньому слід очікувати конкуренції.

Різноманітнішою і менш однозначною є інфраструктура інтернету. На ній помітно позначилися історичний розвиток та система регулювання. Необхідний як для телефонії, так і для підключення до інтернету локальний абонентський вивід більш як 98 % користувачів все ще отримують від колишнього державного монополіста – AT Deutsche Telekom. Однак у майбутньому можлива конкуренція альтернативних технологій. У той час як у США велика частина клієнтів вже підключена до інтернету широкопasmовою кабельною мережею, у Німеччині ця технологія використовується ще дуже мало. Альтернативні можливості доступу через електромережу (наприклад, Powerline у федеральній землі Північний Рейн – Вестфалія) чи радіо (WLL, Bluetooth, WAP GPRS, UMTS) не є насправді конкурентоспроможними через малу потужність, високі витрати чи недостатній (поки що) технічний рівень. Інфраструктура, що стоїть за інтернетом, має (за деякими винятками) ієрархічну будову. Після фізичного підключення через одну з альтернативних ліній набирається так званий постачальник послуг інтернету, провайдер (Internet Service Provider, ISP), який забезпечує доступ до різних послуг інтернету. 59 % користувачів використовують для цього постачальника послуг T-Online, що належить AT Deutsche Telekom, проте велика кількість менших ISP створює йому конкуренцію. Провайдери у свою чергу передають зв'язок далі так званим основним постачальникам (провайдерам) (Backbone Provider), які ведуть через мережу до цілі. Серед основних постачальників, яким безпосередньо підпорядковані ISP, переважають локальні та інституційні. Невелика кількість підприємств має так звані вузли першого рівня (1st-Tier-Backbones), які завдяки широкопasmовим скловолкнистим з'єднанням використовуються для швидкої трансляції на далекі відстані.

Розвиток і поширення інформаційно-комунікаційних технологій свідчить не лише про велику їх роль у розвитку економіки й суспільства, а й про турботу суспіль-

ства, держави про застосування і використання нових технологій. Німеччина – одна з країн, яка досягла великого просування шляхом утвердження нової економіки. Можливо, приклад Німеччини сприятиме широкому усвідомленню керівництвом нашої держави ролі та значення цього магістрального напрямку прогресу цивілізації. Інформатизація – загальнодержавний процес. І якщо ми хочемо подолати відставання, то нам потрібно рухатися шляхом створення в країні нової економіки.

Нова інформаційна економіка, зумовлюючи структурні зрушення в організації підприємств і економіки в цілому, відводить вирішальну роль не лише електронній торгівлі, а й поширенню інформаційних продуктів через електронні та неелектронні ринки. Німецькі вчені доводять, що це складний процес, але він просувається вперед і електронна торгівля набуває дедалі більшого поширення. У 2001 р. 36 % німців віком 14–69 років здійснювали купівлю товарів і послуг у режимі он-лайн. При цьому вони приділяли велику увагу аналізу форм електронної торгівлі, їхніх переваг і недоліків. Так, вони відзначають, що особливою популярністю користуються аукціони. У травні 2001 р. 22 % користувачів інтернету відвідали щонайменше один раз аукціонну веб-сторінку. Порівняно багато користувачів приваблюють також біржі обміну музичними звукозаписами, відео на замовлення тощо.

В інтернеті можна знайти автомобілі, кавоварки, страхові поліси, квіти, булочки, книжки-довідники про здоровий спосіб життя, газети, програмне забезпечення тощо. Навряд чи залишилася поза увагою продавців якась сфера життя. Враження від купівлі споживачі можуть висловити у відведених для цього місцях інтернет-сторінок. До інтернет-продавців висувують особливі вимоги: логістика, дизайн і функціональність програмного забезпечення, що купується он-лайн. Воно має бути привабливим, легко зрозумілим і ефективним у часовому вимірі. На деяких інтернет-сторінках на допомогу клієнту приходять віртуальний продавець, який відповідає на питання або супроводжує покупця крамницею, а запропоновані товари підбираються з урахуванням його індивідуальних уподобань. Так, Amazon – електронний магазин, що торгує книгами, здійснює індивідуальні пропозиції книг, які підбираються на основі виявлених при останній покупці уподобань та зазначених при реєстрації інтересів, а також з урахуванням попиту клієнтів. Зрештою, в інтернет-торгівлі спостерігається інтенсивне використання реклами. Процес купівлі-продажу відбувається за таким самим принципом, що й у традиційній крамниці: клієнта запрошують до крамниці, де продавець пропонує товар за певною ціною, клієнт зважає ціни й інформацію про товари, за певних умов купує товар за гроші й отримує його. Істотною відмінністю є те, що клієнту не потрібно фізично вирушати у крамницю, ІТ дають змогу й великим фірмам-пропозиціонерам знаходити індивідуальний підхід до споживачів. Однак на практиці можливість персоналізації використовується ще порівняно рідко.

Розглянуті дотепер конструкції дійсні лише для збуту фізичних товарів. Щодо інформаційних благ, таких як системне забезпечення, статті з газет, музика, які можуть бути реалізовані безпосередньо через інтернет, спостерігаємо інші моделі торгівлі. Гроші у цих випадках частіше за все не є придатною валютою. Багато інформаційних служб надають користувачам інтернету свої продукти безкоштовно. За це користувачі мають миритися з рекламною інформацією, розміщеною на окремій площі видань.

Розвиток електронної торгівлі, просування інформаційних продуктів на електронні й неелектронні ринки потребує зовсім інших конкурентних стратегій. Для прикладу береться таке ринкове явище, як цінова дискримінація. Вона використовується і в індустріальній економіці, бо збільшує прибуток. Однак, у новій економіці вона необхідна для виживання підприємств, оскільки без цінової дискримінації приватна пропозиція часто є такою, що ледь покриває витрати.

Отже, нова економіка ставить підприємства перед новими проблемами. Можливість їх розв'язання поєднується з таким процесом, як зниження трансакційних витрат. Наприклад, беремо такі ринкові форми, як створення пакетів товарів чи пропозицій. Фірми, які використовують принцип створення пакетів товарів, мають певні переваги порівняно з тими, які не пропонують таких пакетів. Завдяки створенню пакетів знижуються витрати, зменшується ризик. Лише завдяки зниженню граничних витрат створення пакетів стало можливим у великому обсязі.

Аналогічні зміни відбуваються у використанні аукціонів. Вони існують давно, але високі трансакційні витрати участі обмежували застосування цього механізму пошуку цін. Інформаційні технології, як уже зазначалося, знизили ці витрати, що значно розширило можливості використання аукціонів.

Німецькі вчені вважають, що поряд з ціновими стратегіями дедалі важливішу роль відіграватиме ступінь диференціації. Більшість продуктів будуть різноманітними. Нові виробничі можливості дають змогу при невеликих затратах урізноманітнювати продукти. Інформаційні продукти у конкурентному середовищі допомагають отримувати ренту, яка може покрити постійні витрати. Товари широкого споживання переважатимуть у промисловості з потужними мережевими ефектами. Час від часу нові продукти можуть поставити під сумнів домінантне становище усталеного підприємства.

За цих умов підтримання конкурентоспроможності підприємства можна досягти на основі посилення інформатизації виробництва, збільшення частки виготовлення інформаційно насичених товарів.

Нова економіка значно актуалізує проблему довіри до підприємства. Інноваційна конкурентна стратегія допомагає підприємствам створювати собі репутацію на основі високої якості продукції. Але безперечно те, що такі блага, як інформаційні чи речові продукти з високим вмістом інформації можуть успішно реалізуватися лише підприємствами з доброю репутацією. Водночас важливу роль відіграють посередники. Вони забезпечують незалежну оцінку продукції, зміцнюють довіру до її виробника, вивчають попит, узагальнюють його і сприяють формуванню пропозиції виробників. Вони перебирають на себе виконання функцій, схожих на ті, які здійснюють у торгівлі офф-лайн. На противагу традиційній торгівлі вони функціонують повністю автоматично. Експертиза спеціалістів застосовується лише при конструкції програмного забезпечення. Таким чином, посередники також належать до постачальників інформаційних благ.

В інтернеті можна знайти аукціони набагато більшої кількості товарів, ніж у традиційній торгівлі. Помітним є, зокрема, те, що існує велика кількість сайтів, які пропонують недорогі колекційні предмети (більше 60 %). Як правило, за ці послуги платить тільки продавець. Однак такі комісії мають набагато нижчий рівень,

ніж на традиційних аукціонах. Вони становлять 1 % аукціонної ціни і зростають із збільшенням цінності об'єкта.

Пошукові машини, портали та електронні шопінг-роботи (шоп-боти) підтримують окремого користувача у “джунглях” даних, допомагають порівнювати ринкові умови.

Посередники можуть і надалі бути носіями довіри й таким чином запобігати шкідливому відбору. Класичним прикладом посередника, що сприяє формуванню довіри, є фонд Warentest, результати тестування якого нині доступні в он-лайн. Щоб дізнатися про результати, користувачі повинні платити. Щоб підвищити безпеку торгівлі, TRUST присвоюють знак якості підприємствам, які досягли певного стандарту захисту даних. Підприємства, які хочуть бути відзначені таким знаком якості, сплачують за це. Аукціонні доми також присутні у цій сфері – через страховки, які вони пропонують на свої товари (сума страхування – 200–250 євро). Таким чином, покупці мають можливість уникати небезпеки придбання недоброякісного товару. Видатки покриваються з доходів від реклами й комісійних платежів пропозиціонерів. Аналіз форм електронної торгівлі доповнюється дослідженням ефективності ринкових операцій. Це нова проблема і в її розв'язанні виникли труднощі. Так, нерідко обмежуються аналізом збуту матеріальних благ через мережу інтернет. Результати досліджень частково різняться, однак усі вони сходяться на тому, що торгівля в інтернеті аж ніяк не відповідає чистій ціновій конкуренції. Ціни часто істотно різняться навіть на гомогенні продукти. Відоміші інтернет-торгівці (наприклад, Amazon) завищують ціни порівняно з менш відомими суперниками.

Загалом сучасні тенденції інтернет-торгівлі можна підсумувати так:

- послуги інтернет-торгівлі значно поширені як у приватній сфері, так і в економіці. Їх значення динамічно зростає;
- у виготовленні апаратних засобів для ІТ і програмного забезпечення має місце значна ринкова концентрація, важливими є стандарти;
- у придбанні матеріальних благ через мережу інтернет домінує традиційна форма купівлі у підприємства чи фірми, що пропонують фіксовані ціни. Використання аукціонних механізмів спостерігається частіше, ніж у традиційній торгівлі. Персоналізація пропозиції спостерігається ще рідко;
- суто інформаційні блага пропонуються через застосування різних комерційних моделей. Фінансування здійснюється переважно через рекламу. Приватні обмінні біржі мають високий рівень відвідувань;
- на ринку діє велика кількість посередників;
- відомі фірми з високою репутацією можуть вимагати вищих цін, ніж решта;
- спостерігається величезна кількість стратегій продуктової диференціації;
- дисперсія цін в інтернеті є значною. Ціни в торгівлі он-лайн у середньому нижчі, ніж у традиційній торгівлі.

У теоретичних міркуваннях і моделях, що пояснюють механізм функціонування ринків благ у новій економіці, слід брати до уваги ці факти¹.

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 97–98.

Німецькі автори відзначають недосконалості ринку і ринкових інститутів. Та інформація, благо, обробку якого вони полегшують, задовольняють основні неокласичні припущення недостатньою мірою і є причиною того, що ідеальна картина неокласичного ринку стає менш придатною для опису реальності. По-перше, необхідно обмежити ринкову владу, щоб забезпечити підтримку торгівлі. По-друге, існує потреба в інститутах, які могли б пом'якшувати недосконалості ринку. Інституційні оформлення спричиняють витрати й перешкоджають оптимальному розміщенню ресурсів відповідно до економіки добробуту за Парето.

Наскільки ІТ перешкоджають функціонуванню ринкового механізму? По-перше, апаратне й програмне забезпечення ІТ (хардвер і софтвер) є джерелом неефективності. Через власну мережеву структуру вони створюють залежності у споживанні. Дисфункція ринку може бути наслідком екстернатів і недостатніх можливостей координації. По-друге, це благо (інформація) має властивості, які ускладнюють торгівлю на ринку. Зрештою, важливу роль відіграє розподіл інформації між суб'єктами ринку.

Як апаратні засоби (хардвери), на які надходить інформація (комп'ютер та інфраструктура інтернету), так і програмне забезпечення, як, наприклад, операційні системи, платформи для купівлі та пошукові машини, демонструють мережеві ефекти. Якість блага, а відтак і корисність для споживача, напряду залежать від того, як багато інших осіб споживають те саме благо. Наприклад, чим більше користувачів використовують те саме програмне забезпечення, тим простіше відбувається обмін даними, тим менше часу витрачається на освоєння незнайомих програм, тим кращим є обслуговування клієнтів. Німецькі підприємства швидше використовують технології B2B, які автоматизують економічні відносини з іншими підприємствами тоді, коли їх використання всередині власної промисловості має високий рівень. Переваги великих масштабів, що є результатом віддачі від обсягу, зумовленого попитом, створюють окремим підприємствам умови для монополізації ринку. Висока ринкова концентрація для багатьох ІТ є, таким чином, симптоматичною для мережевих продуктів.

Якщо два підприємства-пропозиціонери мають різні технології, то існує небезпека того, що вони не інвестуватимуть оптимальним чином у сумісність. Сумісність сприятиме спільному використанню мережевих ефектів. Небезпека нестачі інвестицій існує, зокрема, тоді, коли одне з підприємств має набагато більшу ринкову частку або входить на ринок з набагато вищою технологією: посилення цінової конкуренції негативно позначається на прибутках, і ця втрата є істотношою, ніж переваги більшого розміру мережі. Переконалим прикладом цього є індустрія програмного забезпечення. Заміні Microsoft на будь-який менший "нішевий" продукт перешкоджає не в останню чергу відсутність сумісності. Microsoft підтримує несумісність. Програмні інтерфейси (API), необхідні для програмування сумісного з Windows прикладного програмного забезпечення, надаються лише окремим програмістам. Kirch-Gruppe і Deutsche Telekom критикують за те, що їх цифрове телебачення можна приймати лише одним певним декодером, яким є d-box, але не за допомогою інших конкурентних продуктів. Недостатню сумісність називають причиною повільного поширення цифрового телебачення у Німеччині.

Якщо причиною повільного впровадження товару на ринку є зовнішні ефекти, то підприємства можуть впливати на вибір різними стратегіями встановлення цін.

Нижчі ціни на нові продукти компенсують нижчу якість, з якою стикаються перші користувачі через недостатні мережеві ефекти. Прикладом цього є презентація компанією Microsoft програмного забезпечення Internet Explorer. За допомогою подібного методу eBay, Yahoo і Amazon намагаються сприяти поширенню протегованих ними відповідних електронних систем оплати. Кожен користувач запропонованого підприємством аукціонного механізму автоматично отримує страховку. Якщо користувач додатково використовує систему оплати цього підприємства, то страхова сума збільшується з 200–250 до 1000–2500 євро. Зрештою, оренда продуктів уможливорює змінне ціноутворення й перекладає ризик якості на виробника.

Поряд з цінами бар'єром для входження на ринок можуть бути також норми стандартизації. Вимоги стандартизації створюють умови для таємних угод. Порушення судової справи особливим відомством з нагляду за зловживаннями проти AT Deutsche Telekom через перешкоджання чи затягування доступу конкурентів до "останньої милі" є ще одним прикладом.

Потенційна дисфункція ринку загрожує не лише суто інформаційним товарам, а всім товарам, в які у процесі виробництва входить інформація. Так, інформацію про уподобання клієнтів можна легше отримати за допомогою ІТ. Але виробник не може просто так збирати її. Для того, щоб мати право нею користуватися, він повинен її придбати. Умови можливого придбання певною мірою залежать від властивостей товару. Такі умови можуть виникнути, наприклад, через недостатнє забезпечення незалежної експертизи товарів.

На основі аналізу процесів розвитку виробництва й торгівлі інформацією та її товарами німецькі автори підводять підсумки.

Інформація має зростаючу віддачу від масштабів виробництва, "вона є товаром досвіду", тому права її реалізації утвердити складно. Торгівля нею на неокласичних ринках готівкових товарів неможлива. Однак можливими є диференціація + + цінова дискримінація + репутація чи диференціація + реклама чи цінова дискримінація + репутація чи відкриті засоби програмування чи... Навряд чи серед цих наведених комбінацій є така стратегія, яка б не трапилася в інтернеті. На сьогодні гідно витримує конкуренцію лише той, хто застосовує різні стратегії та обирає належну комбінацію для товару.

Диференціація товарів є важливою для отримання достатньої свободи дій у ціноутворенні порівняно з іншим підприємством. Проте й доходи від реклами надходять лише тоді, коли інформація досить вигідно виокремлюється на тлі реклами конкурентів. Масштаб диференціації обмежується розміром постійних витрат. Формування довіри клієнтів необхідне, щоб переконати їх у доброякісності власного товару. Лише в такому разі диференційоване благо справді купуватимуть. Зрештою, обрана стратегія цін (стандартні (єдині) чи індивідуальні ціни, контроль версій чи створення пакетів пропозицій) визначає, як використовується свобода дій у ціноутворенні і чи можуть бути покриті постійні витрати.

Різноманітні стратегії слугують підтриманню здатності функціонування ринку, незважаючи на відсутність неокласичної властивості товару, яким є інформація. Але вони спричиняють неможливість досягнення оптимальної аллокації. Якщо її залучити як масштаб для порівняння, то слід пам'ятати, що на інформаційних рин-

ках оптимальну аллокацію може бути досягнуто лише за умови втручання всезнаючого доброзичливого диктатора, але не ринковим шляхом. Найефективніше рішення на ринку визначається свободою взаємодії ціноутворення, стратегії цін і постійних витрат. З погляду національної економіки прийнятними є комбінації, які забезпечують необхідну монопольну владу і вилучають стільки рент, що можуть бути покриті постійні витрати. Серед цих комбінацій оптимальна та, яка забезпечує найбільший вихід продукції. Економічні рамкові умови співвідповідальні за те, які стратегії є в наявності і які обираються підприємствами.

Щодо реалізації на ринку то, по-перше, сам збут інформаційних і комунікаційних технологій спричиняє труднощі, а по-друге, інформація-товар, виробництво та розповсюдження якого вони полегшують, може продаватися лише із втратами ефективності. Іншим чинником неефективності є розподіл нової і вже наявної на ринку інформації між суб'єктами господарювання. Як впливають ІТ на цей розподіл?

Кожен товар на ринку відзначається низкою характеристик. За неокласичною теорією, інформація про вияви характеристик доступна кожному. Насправді через високі транзакційні витрати й обмежену раціональність індивід у більшості випадків поінформований про це недостатньо. ІТ знижують транзакційні витрати й дають суб'єктам господарювання інструменти, які допомагають опрацьовувати інформацію. Тому тенденційно ІТ мали б поліпшувати стан інформації.

Проте інформація, як правило, є чиеюсь власністю, тому доступ до неї можна отримати лише з дозволу власника.

Сучасна інформаційна економіка свідчить про те, що наявна інформаційна структура впливає на ринковий результат, оскільки асиметричний розподіл інформації дає простір для стратегічної поведінки. Інформація, якою володіє тільки одна ринкова сторона, може спричинити зміщення ренти на її користь. Неповна інформація, таким чином, засвідчує не тільки складності здобування й обробки інформації, а й недостатню готовність іншої сторони надавати достовірні відомості. При цьому потрібно розрізняти, чого стосується інформаційна асиметрія: ринкових цін, якості товарів чи уподобань споживачів.

Через невизначеність цін можуть формуватися монопольні ренти. Навіть якщо на ринку є декілька "мисливців за дешевим товаром", то все ж великий відсоток покупців після певної кількості спроб переривають процес пошуку найдешевшої ціни, оскільки витрати на пошук стають занадто високими. Тому деяким підприємствам доцільно встановити вищі, ніж у конкурентів, ціни, оскільки вони можуть розраховувати на певну частину покупців, яка припинить пошуки найприйнятнішої з усіх можливих ціни саме у їхніх інтернет-шопах. У динамічному середовищі оптимальною стратегією для кожного окремого підприємства є постійний вибір нових цін із розмаїття існуючих. Шляхом тимчасових розпродажів (екстра-пропозицій, акцій) підприємство запобігає тому, щоб споживачі класифікували його як дороге. Упродовж певного часу воно може через монопольні ціни вилучати ренту у покупців з високими витратами на пошук і високою готовністю до оплати.

Фірми за допомогою наведених стратегій розподіляють поінформованих і непоінформованих клієнтів, тобто таких, що мають високі й низькі витрати на пошук. Завдяки цьому витрати на пошук зменшуються. Щоправда, потік інформації в ін-

тернеті перевищує потужності суб'єктів господарювання з її обробки; індивід, який діє самостійно, може використати лише мізерно малу частину наявної інформації. Допомогти у пошуку можуть спеціально розроблені програмні забезпечення, так звані інтелігентні агенти. Техніка дає змогу одним натискуванням клавіші протягом кількох секунд розіслати запити великій кількості учасників ринку й сортувати отриману інформацію на основі заданих чи самостійно визначених критеріїв відбору. Те обмеження, що індивіди тільки певною мірою розумні, їх більше не зв'язує.

Шопінг-роботи (скорочено – шоп-боти, *shopbots*) підтримують користувача під час пошуку ним цін на продукти. Влада виробників обмежується, бо стає можливим екранувати (переглянути) набагато більше підприємств, ніж раніше. Оскільки дешевше підприємство віддалене від споживача на дотик комп'ютерної мишки, географічні ніші руйнуються. Гомогенні товари порівняти легше; деякі з цих агентів можуть у процесі оцінювання враховувати якісні особливості. Легше здобути також інформацію про характеристики товару, тому невизначеність у цінах для споживача стає меншою завдяки кращим пошуковим можливостям. Підприємства більше не можуть використовувати її як стратегічну змінну. Менше стає також монопольних ніш, що базуються на невизначеності цін.

Підприємства незацікавлені у цілком прозорих ринках, оскільки таким чином інтенсивнішою стає конкуренція і вони втрачають монопольну ренту. Емпіричні дослідження підтверджують, що завдяки додатковим послугам інтернет-торгівці намагаються виділити навіть такі гомогенні товари, як книги і компакт-диски. Ці додаткові гнучкі фактори шоп-ботам складно розпізнати. Підприємства можуть також блокувати запити “ботів”. Крім того, існує можливість інструменталізувати інтелігентних агентів для власних цілей. У деяких пошукових машинах і машинах порівняння ціни спостерігаємо, що певні підприємства перебувають у лістингах на помітних місцях. З огляду на комплексність технології, що стоїть за цим (товари довіри), споживачеві важко відрізнити нейтральні “боти” від спонсорованих. Зрештою, підприємства самі можуть застосовувати інтелігентних агентів. Називають їх “прайс-боти”. Шоп-боти можуть вступити у переговори з прайс-ботами і залежно від покупця обирати оптимальну стратегію цін. Наразі прайс-боти ще не достатньо технічно визріли, щоб відзначати їх широке застосування. Але у майбутньому слід більше рахуватися з такими 1:1 переговорами. Результатом стане вплив на ціни, який залежатиме від цінності приватної інформації обох сторін і можливостей приховувати її.

Оскільки фактор інформації завдяки ІТ став відносно дешевшим, то у більшість товарів має входити більше інформації. Чим більше інформації входить у товар, тим комплекснішим він стає, але тим важче його оцінити на перший погляд. Тому, з одного боку, дисфункція ринку через властивості товару спостерігатиметься частіше, а з другого – споживач за використання технології інтернету позбавляється іншої можливості оцінювання – оглядання. Він має прийняти рішення не оглядаючи товар.

Вже йшлося про можливості запобігання дисфункції ринку. Щодо інформаційних благ гарантії відіграють незначну роль, оскільки якісні властивості переважно не можуть бути об'єктивно оцінені, і претензію на заміну *ex post* доволі складно обґрунтувати. Однак клієнти зацікавлені в тому, щоб вимагати їх, оскільки один раз прочитана інформація втрачає для них цінність (моральний ризик – “*moral*

hazard”). І навпаки, щодо фізичних благ гарантії застосовуються часто. Багато підприємств пропонують, крім державних мінімальних вимог, додатковий захист, щоб засвідчити таким чином доброякісність своєї продукції.

Поряд з “усною пропагандою”, інституціоналізованою eBay, ця фірма віднедавна пропонує додатковий захист страхування. Він покривається за рахунок грошових зборів з продавців за внесення до лістингу та гарантує покупцеві за незадовільну поставку (або й відсутність її) купленого ним товару компенсацію у розмірі до 200 євро. Якщо клієнт використовує підтримувану eBay електронну систему оплати, то сума страховки зростає до 2500 євро. Мета страховки – зменшення невпевненості споживача, якщо якісні властивості не залежать від продавця товару. Тому такий інструмент часто обирають посередники.

Навіть якщо ІТ можуть поліпшити прозорість економіки, то це ще не означає, що так насправді відбувається і ринок стає прозорішим. Існують занадто великі особисті інтереси, щоб це передбачити. Якщо одній стороні буде надано можливість легше знайти важливу для неї інформацію, то намагання протилежної спрямовуватимуться на те, щоб розробити систему блокування, яка б цьому перешкоджала. Це, як і гонка озброєнь, призводить до вищих витрат ресурсів, не змінюючи співвідношення сил, і є причиною високої дисперсії цін, яку спостерігаємо для фізичних товарів, що продаються через мережу інтернет. Інша причина – істотне значення заходів, що сприяють формуванню довіри споживача. Вони також спричиняють те, що ціни, незважаючи на однакові властивості товарів, є різними.

17.3. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Важливою складовою механізму господарювання є його банківський і фінансовий сектори. Банки традиційно концентрували тимчасово вільні кошти підприємців та заощадження населення і шляхом кредиту забезпечували потреби виробництва у додатковому капіталі. Їхня конкурентна перевага полягає в тому, що вони, зосереджуючи великі вільні кошти, отримують перевагу масштабу за одночасного зменшення трансакційних витрат. Накопичення капіталу та його інвестиції у виробництво визначають масштаби і темпи економічного зростання та розширеного відтворення в цілому.

Німецькі вчені, виходячи з відомих операцій банків (кредитування, депозити, платіжні розрахунки), намагаються заглибитися в механізм їхньої діяльності. Вони розглядають кредити і депозити як два варіанти однієї послуги: короткострокового забезпечення ліквідності відповідно до потреби, адже обидві дії передбачають наявність на балансах банків ліквідних активів у достатньому обсязі. Коли виникає невідповідність між зняттям готівки з поточних рахунків і вимогою кредитів, то за допомогою комбінацій обох операцій можна знизити витрати для утримання ліквідності. Цьому сприяє і та обставина, що банки уважно оцінюють ділових партнерів, здійснюють моніторинг та укладають договори для того, щоб комбінувати і досягати не лише утримання, а й підвищення ліквідності.

Ще одна важлива роль банків – оцінювання платоспроможності потенційних позичальників (скринінг, “фільтрація”), тобто контроль перед наданням кредиту,

моніторинг, тобто контроль позичальників після його надання, у ході виконання кредитного договору. До того ж цю функцію банки виконують у процесі супроводження на біржах емісії цінних паперів¹.

Де вона має бути?

Здобування інформації про позичальників та інвестиційні проекти інвестори доручають банкам. Завдяки цьому банки і банківська система відіграють активну роль у системі господарювання.

Автори аналізованого нами видання зазначають, що здобування й обробка інформації традиційно є одним із головних завдань фінансових посередників загалом і банків зокрема. Тому фінансовий сектор належить до тих економічних галузей, для яких нова економіка матиме, очевидно, особливо далекосяжні наслідки. Вчені не тільки висловлюють передбачення, а й розкривають тенденції розвитку фінансової та банківської системи, насамперед шляхи цього впливу.

Нова економіка, пов'язана з інформацією як фактором виробництва і продуктом, з технологічними інноваціями активно впливає на фінансовий сектор шляхом зниження інформаційних витрат і збільшення прозорості, зменшення трансакційних витрат і збільшення віддачі від зростаючих обсягів.

Заощадження коштів завдяки новим технологіям базується переважно на переведенні інформації у цифрову форму. Витрати знижуються, оскільки зберігання, обробка та передача, а часто навіть здобування цифрової інформації можуть бути автоматизовані, а також через те, що, накопичуючи й обробляючи інформацію, можна досягнути значної спеціалізації. Наприклад, в інтернеті дані про користувача можна збирати й структурувати за допомогою комп'ютерних програм. Крім того, збирання та підготовка інформації, що може бути переведена у цифровий банк даних, делегується. Отже, процес обробки інформації можна поділити на окремі ділянки роботи, які виконуватимуть фахівці з відповідною спеціалізацією. Так, обмежений гуманний капітал можна використати ефективніше.

Скорочення інформаційних витрат тенденційно зумовлює поліпшення обміну інформацією між суб'єктами господарювання, а відтак, зниження невизначеності та зменшення асиметричної інформації. При цьому банки можуть виграти від зниження інформаційних витрат, пропонуючи дешевші послуги. Нові інформаційні та комунікаційні технології дають банкам шанс перетворювати їх традиційні порівняльні переваги під час обробки інформації на нові товари й послуги.

Зниження інформаційних і трансакційних витрат, з одного боку, посилює конкурентний тиск на банки з традиційними позиціями, проте, з другого боку, відкриває банкам нові можливості для реалізації їх порівняльних переваг і утвердження позицій у фінансовому секторі через нові продукти й послуги.

Саме той факт, що нові технології забезпечують зниження витрат завдяки автоматизації та спеціалізації, визначає водночас межі цієї форми здобування та обробки інформації. Заощадження коштів через створення цифрового банку даних, автоматизації та спеціалізації доцільно застосовувати насамперед для "твердої" інформації, тобто такої, що може бути переведена у цифри й об'єктивно ін-

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 126–154.

терпретована без значних якісних втрат. До неї належать, наприклад, показники балансу.

Однак таке можливо не завжди. Під “гнучкою” інформацією розуміють інформацію, що у найширшому розумінні є контекстуально-сенситивною, тобто такою, при трактуванні якої важливим є знання обставин, за яких її було здобуто. Цю інформацію не так легко перевести у цифри, і вона може передаватися від особи до особи лише обмежено. Це означає, що “гнучка” інформація набагато менше пристосована для описаних процесів автоматизації та розподілу праці, ніж “тверда”.

Німецькі автори розкривають діалектику взаємодії “гнучкої” і “твердої” інформації. Там, де “гнучка” інформація і в майбутньому матиме значення, не слід очікувати, що нова економіка обійдеться без банків та інших фінансових посередників. Швидше слід розраховувати на те, що для традиційних фінансових посередників конкуренція ринків капіталу і нових інститутів з надання фінансових послуг зростатиме передусім там, де важлива насамперед “тверда” інформація, і що традиційні фінансові посередники сильніше, ніж досі, концентруватимуться на тих сферах діяльності, в яких особливо цінною є “гнучка” інформація.

Важливим напрямком розвитку фінансово-банківського сектора є структурні зміни. Нова економіка, з одного боку, розширює простір для спеціалізації, уможливаючи таким чином конкуренцію нових інститутів з надання послуг та усталених банків в окремих сферах традиційних операцій, не пропонуючи при цьому повного асортименту послуг. З другого боку, нова економіка відкриває для банків нові сфери діяльності, в яких вони можуть застосувати традиційні порівняльні переваги. При цьому стає очевидним, що поряд з ознаками консолідації та спеціалізації наявні також ознаки нових переваг об'єднання.

Зниження інформаційних витрат, поглиблення процесів спеціалізації свідчать, що поряд з традиційними банківськими інститутами виникають нові інститути з надання послуг.

В екстремальному випадку зниження інформаційних витрат може призвести навіть до того, що вкладники та інвестори увійдуть у безпосередній контакт один з одним незалежно від банків та інших фінансових посередників. І це не просто теоретичне припущення. У новій економіці створюються форми, наприклад, інтернет-платформи для вкладників і споживачів, які не лише змінюють відносини економічних суб'єктів, а й забезпечують зменшення трансакційних витрат.

Слід додати, що зі зростанням різноманітності “твердої” інформації, яка спочатку пропонується дещо безсистемно, зростає попит на посередників, які фільтрують й упорядковують важливу інформацію. Розвиток пошукових машин в інтернеті є однією з відповідей на таку необхідність. Так виникає нова роль (фінансових) інститутів, що спеціалізуються на опрацюванні і поєднанні важливої інформації.

У той час як процеси скорочення посередництва є результатом посилення прямих фінансових відносин між суб'єктами господарювання, збільшення доступної інформації сприяє утворенню нових ділових моделей для фінансових підприємств з надання послуг в інтернеті та спричиняє зворотний процес реінтермедіації, що, зокрема, засвідчила поява дисконтних брокерів. Таким чином, інтернет пропонує велику кількість нових шансів отримання доходів шляхом продажу нетипово бан-

ківських додаткових товарів і послуг (послуги ІТ), надання послуг у так званій В2В сфері (виконання платежів), а також послуг за дорученням (оцінки кредитоспроможності). З огляду на значення ефекту репутації у фінансовій сфері слід очікувати, що саме інститути з надання фінансових послуг з усталеним торговим ім'ям є такими, що мають у цих сферах переваги в конкурентній боротьбі.

Все це ставить під загрозу саму діяльність банків. Б. Гейтс зазначав, що банківська справа необхідна, а банки – ні. Німецькі вчені зауважують, що насправді від банків не можна відмовитися і в новій економіці. Це можливо лише за умови, що їхня діяльність відповідатиме характеру конкуренції. Як зазначалося, розвиток електронної комерції, що реалізує переваги інтернету, може створювати конкуренцію банкам на ділянках їх традиційної сфери діяльності. При цьому автори бачать складність цієї проблеми. Вони відзначають і порівняльну перевагу банків, особливо там, де потрібна гнучкість підходів до розв'язання проблем.

Новітні досягнення у розвитку інформаційних і комунікаційних технологій мали наслідком скорочення технологічно зумовлених трансакційних витрат. Ще в середині 60-х років ХХ ст. прогнозувалося, що потужність комп'ютера щороку подвоюватиметься (закон Мура), і така тенденція насправді тривала донині. Такий розвиток можна було спостерігати у сфері телекомунікацій. До того ж технологічні можливості інтернету сприяють зменшенню витрат на робочу силу та скороченню постійних витрат, що виникають, зокрема, у зв'язку з утриманням і створенням мережі філіалів.

Ці міркування можна проілюструвати на прикладі таких стилізованих фактів. Якщо фінансові операції, що виконуються філіалом, спричиняють у середньому витрати в розмірі 1,5 дол. США, то витрати альтернативних каналів збуту (дистрибуції) значно нижчі. Так, відповідні витрати у разі використання банкомата дорівнюють 0,55 дол., а при здійсненні фінансової операції через інтернет – лише 0,01 дол. США. Для так званих телефонних центрів обробки замовлень (call center) витрати становлять близько 2 дол. США, якщо центр неавтоматизований, і приблизно 0,35 дол. США, якщо він автоматизований.

Одним із вирішальних чинників того, як швидко технологічний прогрес насправді позначиться на сфері менших інформаційних і трансакційних витрат, є, очевидно, сприйняття нових технологій населенням. Згідно з опитуваннями, якщо нині майже 85 % клієнтів підтримують контакт з банком тільки через філіали, то у майбутньому тільки 10 % клієнтів хотіли б цього. Ще 10 % бажають забезпечувати фінансові послуги лише в режимі он-лайн; більшість клієнтів банку віддають перевагу комбінації обох варіантів здійснення фінансових операцій.

Як бачимо з табл. 17.3, он-лайн-банкінг – це реальність, він розвивається за багатьма напрямками, з-поміж яких виокремлюються купівля-продаж цінних паперів і фондів.

Порівняно з абсолютними числами у системі здійснення платіжних операцій домінує он-лайн-банкінг, тобто здійснення платіжних операцій через інтернет. Згідно з опитуваннями близько 3 млн клієнтів банків у Німеччині використовують інтернет, щоб здійснити грошові перекази чи довгострокові доручення, лише близько 1 млн користуються інтернетом для трансакційних операцій, що потребують інтенсивного консультування, як, наприклад, купівля та продаж фондів і цін-

Таблиця 17.3

Он-лайн-банкінг у різних ділових сферах Німеччини в 2000 р.

Фінансова послуга	Разом, чисельність клієнтів, млн осіб	Он-лайн-банкінг	
		Чисельність клієнтів, млн осіб	Питома вага, %
Купівля/продаж фондів	7,70	0,87	11,30
Купівля/продаж цінних паперів	7,46	1,16	15,55
Терміновий грошовий вклад	12,13	0,83	6,84
Договір з приводу заощаджень	9,57	0,83	8,67
Грошовий переказ / довгострокове доручення	50,00 ^a	3,32	6,64
Перевірка стану conto	50,00 ^a	3,37	6,74
Меморандум: банківські он-лайн-конто	50,00 ^a	15,00	30,00

Примітка: *a* – власна оцінка.

Джерело: Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 133.

них паперів. Але порівняно із сукупним обсягом цих ринків пропорції обернені: тут капіталовкладення через інтернет мають майже вдвічі більшу питому ринкову вагу, ніж здійснення платіжних операцій.

У використанні нових технологій у майбутньому слід очікувати динамічного розвитку, пов'язаного з демографічними тенденціями.

Якщо у молодших групах населення використання ПК стало майже правилом, то зі збільшенням вікового показника частка користувачів постійно знижується. Водночас рівень володіння фондами й цінними паперами є надзвичайно високим саме у середній і старшій вікових групах. Це сфери, де фінансові операції у режимі он-лайн дуже поширені. Отже, враховуючи демографічний розвиток навіть за незмінних зразків поведінки у майбутньому, відбудеться помітне поширення фінансових операцій у режимі он-лайн.

Показовим для Німеччини є те, що структура он-лайнового банківського ринку виявляє значні паралелі зі структурою банківського сектора загалом. Схожу ситуацію маємо і на інших ринках. Порівняно з кількістю рахунків он-лайн, керованих окремими банківськими групами, з одного боку, і підсумком балансу банків – з другого, структури ринків є майже ідентичними. Домінують приватні банки, ощадні банки, банки Фолькс-банк (Volksbank) і Райффайзенбанк (Raiffeisen-bank) (рис. 17.2).

Рахунки он-лайн у приватних банках перевищують 50 %, в ощадних банках – 30 %, у Фолькс-банку і Райффайзенбанку – близько 20 %. Отже, внутрішні процеси банківської діяльності швидко змінюються. Цьому слугують значні раціоналізаторські потенціали, які виникають і поширюються завдяки застосуванню сучасних інформаційних технологій у внутрішньобанківській діяльності. Збільшується ефект від масштабу діяльності, капіталізація банків зростає. Цьому сприяють активні процеси злиття банків.

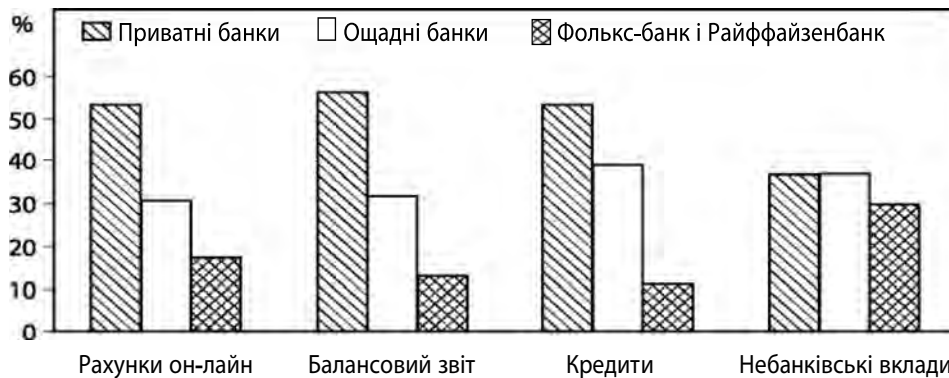


Рис. 17.2. **Питома вага на ринку за сферами операцій у банківському секторі наприкінці 2000 р.**

Джерело: Федеральна спілка німецьких банків (2001), Німецький федеральний банк (2001), власні розрахунки.

Таким чином, нова економіка пов'язана з посиленням конкуренції традиційних і нових фінансових посередників. Зниження інформаційних і трансакційних витрат матиме істотні наслідки для структури банківського сектора і способів розв'язання у новій економіці проблем інформаційних асиметрій. Зміни у віддачі від обсягу також можуть зумовити значну потребу структурної адаптації. Якщо банківські показники перебігу кредитів є загальнодоступними, то знижуються бар'єри входження у ринок, а інтенсивність конкуренції у цьому сегменті ринку тенденційно зростає. До цього додамо, що з появою можливості виконувати перевірки кредитоспроможності за допомогою комп'ютерних банків даних з історій кредитів зменшується необхідність збирати інформацію про клієнтів шляхом ведення рахунків. Не в останню чергу завдяки зниженню трансакційних витрат клієнти отримали можливість мати рахунки у різних банках чи швидше обирати інший банк.

Одна з причин, чому банки спільно виконують і операції з вкладами, і кредитування, стає дедалі менш важливою. Це означає, що нові конкуренти у майбутньому менше пропонуватимуть повний асортимент банківських послуг, а замість цього використовуватимуть порівняльні переваги в окремих сферах, наприклад, лише платіжні операції або кредитування.

Інший важливий елемент розвитку, зумовлений технічним прогресом у сфері перевірки кредитоспроможності, стосується можливості торгівлі кредитами і кредитними ризиками. Традиційно можливість торгівлі кредитами ускладнювалася тим, що інформаційна перевага банку, який початково надав кредит, призводила до дисфункції ринку. Із впровадженням техніки статистичного оцінювання кредитів, що дала змогу налагодити перевірку платоспроможності, а відтак, надання кредитів на об'єктивній основі, ці інформаційні проблеми можна пов'язати. Це уможливує спрощення об'єднання великої кількості кредитів з таким ризиком і застосування як гарантії для ходових цінних паперів.

Цінні папери, забезпечені активами (Asset Backed Securities (ABS)), становлять швидкозростаючий сегмент ринку, передусім за покриття короткострокових фінансових потреб. Якщо перші операції у цій сфері були здійснені в Німеччині у 1995 р., то нині майже половина всіх “емісій комерційних паперів” у Європі базується на програмах ABS. На сьогодні індекс “Стандарт енд Пуз” (Standard & Poor’s) оцінює 47 європейських комерційних паперів, які наприкінці 2000 р. досягли загального обсягу 90 млрд євро. Порівняно з 1999 р. це відповідає зростанню на 55 %. У США випущені фінансовими інститутами ABS у сфері комерційних паперів досягли ринкової частки, що перевищує 50 %.

До переваг перепродажу кредитних портфелів належить те, що банк, який продає, збільшує ліквідність, і що кредитні ризики можна перемістити з балансу банку на ринки позичкових капіталів. Це дає змогу банку застосувати власний капітал, який за наявних директив адекватності капіталу був пов’язаний із забезпеченням відповідних кредитних ризиків в іншому місці.

У Франції та Великобританії з початку 90-х років ХХ ст. спостерігається тенденція продовження ланцюга посередників так, що банки фінансуються дедалі більше через інших фінансових посередників, передусім через інвестиційні фонди, і вже меншою мірою – через вкладення. Банки, як і раніше, беруть на себе функції скринінгу потенційних позичальників, фонди відіграють традиційну роль банківських вкладень як пунктів збору заощаджень і рефінансують гарантовані частки банківських кредитних портфелів.

Не може не викликати захоплення той факт, що аналіз змін у фінансово-банківській системі німецькі автори доводять до домогосподарств і розкривають структуру їхніх фінансових активів. Вони зазначають, що зміни у складі портфелів приватних домогосподарств у Німеччині та США вказують також на те, що, зокрема, фондові спілки дедалі успішніше конкурують з банками у мобілізації заощаджень (табл. 17.4).

У тому ж напрямі, що й зниження інформаційних витрат, діє зниження трансакційних витрат. Прогрес у телекомунікаційних та інформаційних технологіях радикально знизив для вкладників торгові витрати на фінансових ринках. Нині інвестори можуть купувати і продавати акції, цінні папери з твердим відсотком та інвестиційні сертифікати безпосередньо з дому телефоном чи в режимі он-лайн через інтернет. Електронна торгівля стала стандартом на фондових біржах. Істотно знизилися витрати торгових операцій і ведення рахунків. Це однаковою мірою стосується брокерів, банків та домогосподарств. Ініціативи з дерегулювання сприяли відкриттю ринків. З’явилися нові учасники ринку, такі як он-лайн-брокери та он-лайн- і телефонні банки. Підприємства з інших сфер фінансової індустрії беруть участь у традиційній банківській справі.

Гостріша конкуренція має наслідком те, що заощаджені завдяки новим технологіям витрати передаються далі споживачам фінансових послуг. Мінімальні розміри замовлень для операцій з цінними паперами зменшилися, так само зменшилися й ціни на одне торговельне замовлення. Так, плата за операції з цінними паперами у США зменшилася з 53 дол. за операцію до 16 дол. у 1998 р., причому сьогодні чимало он-лайн-брокерів знизили плату за послуги майже до нуля. У Європі

Таблиця 17.4

**Структура фінансових активів німецьких та американських домогосподарств,
% усіх фінансових активів**

Фінансові активи	1950	1960	1970	1980	1990	2000
<i>Німеччина^а</i>						
Банківські вклади	48,7	51,1	59,9	59,7	48,4	33,9
Страхові поліси	15,0	12,2	13,3	14,5	17,8	22,6
Цінні папери з твердим відсотком ^б	1,0	3,3	7,7	11,5	13,8	10,2
Інвестиційні сертифікати	–	–	–	–	4,2	11,3
Акції	26,5	24,3	11,3	4,8	5,5	11,9
Інші фінансові активи	8,8	9,1	7,8	9,6	10,4	10,2
<i>Сполучені Штати Америки^в</i>						
Банківські вклади	16,8	17,4	20,7	21,9	19,5	10,5
Страхові поліси	7,4	6,3	5,1	3,3	2,6	2,4
Цінні папери з твердим відсотком	10,6	8,6	6,5	5,1	9,5	5,6
Інвестиційні сертифікати	3,7	8,1	16,8	19,3	29,5	39,1
Акції	17,4	26,4	22,2	13,2	12,0	22,3
Інші фінансові активи	43,9	33,1	28,8	37,2	26,8	20,0

Примітка: *a* – дані до 1990 р. для Західної Німеччини; до банківських вкладів входять заощаджувальні вклади у житлове будівництво; інвестиційні сертифікати утримують прості акції, що емітуються інституціональними інвесторами, які здійснюють операції з короткостроковими цінними паперами, а також відкритими фондами нерухомості і належать до окремої категорії лише з 1990 р.; у попередні роки вони входили до даних для акцій і цінних паперів з твердим відсотком; до інших фінансових активів належать, зокрема, короткострокові цінні папери, зобов'язання з виплати пенсій і для 2000 р. – інші паї; *б* – здебільшого титули державного боргу; *в* – до інвестиційних сертифікатів входять прості акції, що емітуються інституціональними інвесторами, які здійснюють операції з короткостроковими цінними паперами, інвестиційними та пенсійними фондами, а також вклади на рахунках, якими розпоряджаються довірені особи; інші фінансові активи включають також короткострокові цінні папери, іпотеки та інші паї.

Джерело: Німецький федеральний банк (1998, січень 2002); Федеральне резервне управління (2002).

плата он-лайн-брокерам за операції на суму 2500 євро становить у середньому 13 євро, або 0,5 % вартості операції.

Банки як інформаційні посередники відіграють головну роль у фінансуванні ринку капіталу. Так само, як розширені можливості завіряти й продавати частини кредитних портфелів збільшують банківський простір, так і зростання ринку цінних паперів, забезпечених активами (ABS), що належать підприємствам, відкриває для банків нову сферу діяльності.

Проте щодо фінансування підприємств вимальовується більш диференційована картина, ніж зі структурними змінами портфелів приватних домогосподарств. Тоді як у США значення банківських кредитів за вже нижчого рівня скорочується, в Німеччині така тенденція дотепер спостерігалася лише для акціонерних това-

риств, але не для всієї сукупності. Це свідчить про те, що для німецьких підприємств, організованих не як акціонерні товариства, значення банківських кредитів у фінансуванні ще більше зросло (табл. 17.5).

Кількість транснаціональних фузій усередині ЄС хоч і збільшилася, але їхня частка у всіх фузіях скоротилася з 30 до 20 %.

Головний мотив злиття у банківській сфері полягає в тому, щоб знизити витрати шляхом реалізації віддачі від масштабу й об'єднання мереж філіалів і керівних функцій. Участь у злитті беруть переважно менші банки. У другій половині 90-х років ХХ ст. їхня частка коливалася у межах 81–86 %. Фузії спостерігалися передусім у країнах, де ринки виявляли порівняно невеликі рівні концентрації. Процес консолідації зумовив зростання рівня концентрації у цих країнах. Хвиля злиття банків призвела у більшості країн ЄС до помітного скорочення кредитних інститутів. У Німеччині,

Таблиця 17.5

Структура фінансування німецьких і американських підприємств,
% загальної суми балансу

Показник	1950	1970	1990	1991	1998	2000
<i>Німеччина^а</i>						
Усі підприємства						
Цінні папери з твердим відсотком	2,1	2,6	1,7	1,6	1,3	
Акції	27,8	20,0	16,4	16,0	26,1	
Банківські кредити	45,8	51,3	54,5	55,3	52,6	
Кредити житлово-будівельних ощадкас	0,9	4,2	3,6	3,4	2,8	
Кредити страхування	2,4	4,7	4,6	4,1	3,4	
Інші зобов'язання	22,6	17,6	19,2	19,5	13,9	
Акціонерні товариства						
Цінні папери з твердим відсотком				2,1	1,6	1,2
Акції				24,8	38,5	35,4
Кредити				46,8	36,6	37,6
Інші зобов'язання				26,2	23,4	25,9
<i>Сполучені Штати Америки^б</i>						
Цінні папери з твердим відсотком	14,7	13,3	14,6	13,6	10,4	11,1
Акції	50,6	56,9	38,5	45,4	60,9	59,1
Банківські кредити	7,2	8,3	7,1	5,7	4,1	4,3
Іпотеки	5,0	4,7	3,2	2,6	1,5	2,0
Інші зобов'язання	22,6	16,8	36,5	32,6	23,2	23,5

Примітки: *a* – для акціонерних товариств кредити банків, житлово-будівельних ощадкас і страхових компаній окремо не існують; до інших зобов'язань, зокрема, входять короткострокові цінні папери; *b* – нефінансові акціонерні товариства поза сферою сільського господарства; до інших зобов'язань входять інші кредити й авансові виплати, торговельні зобов'язання, заборгованості з податків, короткострокові цінні папери.

Джерело: Німецький федеральний банк (1998), Німецький федеральний банк (січень 2002), Федеральне резервне управління (2002).

де банківський ринок найсегментованіший у Європі, кількість банків зменшилася у другій половині 90-х років ХХ ст. на 16 %. Кількість філіалів та працівників теж значно скоротилася. Підтвердження таких тенденцій знаходимо для більшості країн ЄС.

Поряд із консолідацією основної сфери діяльності шляхом злиття банків дедалі частіше відбуваються також злиття підприємств різних сегментів фінансового сектора. Ініціатива тут належить переважно банкам. Ринки доволі позитивно оцінюють фузії всередині банківського сектора і фузії, в яких на передньому плані – зосередження на основній сфері діяльності, що свідчить про переваги більшої спеціалізації. Але й фузії між банками і страховими компаніями, що мають на меті освоєння синергізму між різними фінансовими послугами, сприймаються також позитивно (табл. 17.6).

Можливе пояснення такого становища полягає у порівняльних перевагах банків при обробці гнучкої інформації. Акціонерні товариства, як правило, більші підприємства. Значення “твердої” інформації для менеджменту підприємства мало б зростати зі збільшенням розміру підприємства. Так відбувається тому, що кількість ієрархічних рівнів збільшується з розміром підприємства.

Можливо, за структурними змінами фінансування підприємств розглядається не як спеціалізація ринків капіталу на оцінюванні “твердої” інформації, а банків – на оцінюванні “гнучкої” інформації, а більшою мірою як спеціалізація всередині банківського сектора між малими і великими банками. Дані нових емпіричних досліджень для США підтвердили, що в емісіях цінних паперів беруть участь передусім великі банки, а менші банки мають порівняльні переваги у наданні кредитів відносно непрозорим підприємствам, наприклад, малим підприємствам, які не ведуть обліку.

Таблиця 17.6

Інтеграція різних національних інститутів у Європі, що надають фінансові послуги, кількість

Показник	1995	1996	1997	1998	1999
Фузії між кредитними інститутами і страховими компаніями та надання страхових послуг кредитними інститутами	6	6	11	9	4
Заснування страхових інститутів кредитними інститутами	9	6	4	6	7
Заснування кредитних інститутів страховими компаніями	3	4	5	5	4
Фузії між кредитними інститутами та іншими інститутами з надання фінансових послуг і перебирання інших інститутів з надання фінансових послуг кредитними інститутами	19	17	24	19	32
Заснування інших інститутів з надання фінансових послуг кредитними інститутами	28	35	26	22	38
Заснування кредитних інститутів іншими інститутами з надання фінансових послуг	0	2	3	5	9
Разом	65	70	73	66	94
Частина трансакцій, в яких кредитні інститути відіграють активну роль, %	95	91	89	85	86

Джерело: Europäische Zentralbank (2000).

Переміщення значення окремих компонентів для діяльності банків можна не в останню чергу зрозуміти і зі зростаючої ролі невідсоткового доходу, тобто доходу, який отримують не від традиційних операцій з вкладеннями і кредитами. У більшості країн невідсоткові доходи у 90-х роках ХХ ст. набули важливого значення. Однак це неоднаковою мірою стосується Німеччини і деяких інших європейських країн (табл. 17.7).

Загалом у банківському секторі нової економіки, з одного боку, посилюється конкурентний тиск через появу нових інститутів, що спеціалізуються на часткових сферах спектра продуктів чи вигідніше впроваджують нові технології, оскільки не повинні усувати тягар старих організаційних структур. З другого боку, можна отримати і зростаючу віддачу від масштабу, наприклад, через посилення значення такого капіталу, як репутація або високі постійні інвестиції у нові технології, або через зростання значення постійної клієнтури для впровадження технологічних стандартів. Додамо, що витрати нових технологій, капітал репутації і постійна клієнтура зумовлюють не лише позитивну віддачу від обсягів у цій сфері діяльності. Вони можуть посилювати економію від надання широкого спектра послуг, наприклад, коли новий канал збуту можна застосувати для різних фінансових послуг або якщо довіру устаєного кола постійних клієнтів щодо досконалості й компетентності їхнього постачальника фінансових послуг вдається поширити і на нові продукти.

Інновації в інформаційних і комунікаційних технологіях, що супроводжують розвиток нової економіки, передбачають далекосяжні зміни. Вони зумовлюють зниження інформаційних і транзакційних витрат і можуть призвести до зменшення переваг обсягів виробництва та економії від випуску продукції. Це підтверджується передусім там, де інформація і транзакції відносно добре стандартизовані й можуть бути переведені у цифрову форму ("тверда" інформація). Такий розвиток

Таблиця 17.7

Значення невідсоткових доходів для комерційних банків, % валових доходів

Країна	1979	1984	1989	1994	1997
Франція	–	–	20,0	37,6	53,2
Швеція	23,3	30,2	28,6	36,7	47,7
Фінляндія	36,4	43,2	48,5	46,8	45,6
Австрія	–	–	27,8	28,7	43,0
Нідерланди	22,2	21,4	29,2	28,7	39,6
Великобританія	–	35,6	37,9	43,2	38,8
США	20,0	24,7	32,0	34,4	38,2
Бельгія	–	15,7	16,3	26,2	37,1
Португалія	33,4	39,4	22,7	22,1	31,9
Іспанія	13,2	14,0	17,6	21,5	29,3
Італія	–	24,6	21,7	22,9	29,0
Норвегія	18,5*	24,2	26,1	19,0	28,1
Німеччина	19,0	18,0	25,6	19,2	23,6

* Дані за 1980 р.

Джерело: ОЕСД, власні розрахунки.

забезпечує шанси на ринку новим, спеціалізованим фірмам-пропозиціонерам, які мають у програмі лише частину класичного асортименту банківських послуг і пропозицій. На ринку з'являються також шанси для нових товарів, зокрема для інструментів ринку капіталів. В інших сферах, де стандартизація і створення цифрових банків інформаційних та операційних даних обмежені ("гнучка" інформація), слід очікувати меншого адаптаційного тиску. Проте новітні технології пропонують і банкам з усталеними позиціями нові можливості прибуткового використання їхніх традиційних порівняльних переваг і виходу на нові ринки, використовуючи нові переваги економії від надання широкого кола послуг.

Ці тенденції розвитку можна проілюструвати прикладом зсувів у майновій структурі приватних домогосподарств, балансовій структурі підприємств, розрахунку банками прибутків і витрат, фузіях у фінансовому секторі. Можна переконатися, що приватні вкладники дедалі менше здійснюють класичні банківські вклади і все більше – ставку на цінні папери, передусім інвестиційні сертифікати як інструменти формування майна. Через грошовий ринок фонди частково переводять заощадження домогосподарств у банки. Таким чином, ланцюг посередників продовжується.

Водночас у фінансуванні підприємств спостерігаємо потужнішу диференціацію між акціонерними товариствами і товариствами з персональною майновою відповідальністю, між більшими та меншими підприємствами. У той час як акціонерні товариства дедалі частіше роблять ставку на фінансування через ринки, значення кредитного фінансування для менших підприємств, очевидно, зростає. Можливо, тут спостерігається дзеркальна диференціація у діяльності більших і менших банків. Через порівняльні переваги при обробці "твердої" інформації великі банки спеціалізуються дедалі більше на супроводі великих підприємств. І навпаки, менші банки, ймовірно, використовують власні порівняльні переваги на обробці "гнучкої" інформації та спеціалізуються на кредитуванні менших підприємств.

Загалом стає зрозумілим, що банки як інформаційні посередники й інститути, що забезпечують короткострокову ліквідність в умовах скорочення інформаційних і трансакційних витрат та зростаючого значення ринків капіталу, й надалі відіграватимуть важливу роль. Про це свідчить участь консорціумних банків в емісії цінних паперів, а також практика підведення резервних кредитних ліній під емісії цінних паперів.

Однак поряд зі змінами у структурі банківських балансів, моделях продуктів і діяльності нова економіка виявляється також у змінах фінансового сектора в цілому. Кількість фузій як між банками, так і між банками та іншими інституціями з надання фінансових послуг останнім часом помітно зростала. При цьому окреслюються два стратегічних мотиви: по-перше, консолідація і фокусування на основній сфері діяльності; по-друге, пошук переваг об'єднання і синергії між різними сегментами фінансової індустрії. Емпіричні дослідження доводять, що обидві стратегії можуть бути доцільними.

Структурні зміни у фінансовому секторі актуалізують проблеми регулювання і банківського нагляду. Тією мірою, якою небанківські установи зливаються з банками чи входять у банківську діяльність іншим шляхом, розмиваються межі між різними сегментами фінансового сектора. Тому постає питання, як для усіх учас-

ників ринку можна забезпечити однакові можливості в регулюванні їхньої підприємницької діяльності. Водночас переміщення акценту від операцій традиційного кредитування до торговельної діяльності й надходження платних зборів означає, що банки дедалі менше мають кредитні ризики, проте дедалі більше – ризики ринкові. Тому у майбутньому банки можуть зазнавати більшого впливу кризових явищ на фінансових ринках.

Такий розвиток демонструє потребу реформ у регулюванні фінансових посередників і ринків. Зміни у міжнародних стандартах регулювання, про які ведуться дискусії під назвою “Базель II”, спрямовані у це русло і покликані, зокрема, врівноважити ризики. Це лежить в основі зобов’язань щодо підтримки власним капіталом.

Існують два варіанти розмежування між окремими частинами фінансового сектора. По-перше, завдання різних органів регулювання та нагляду можуть бути інтегровані в одній структурі. По-друге, можлива координація рішень регулювання і нагляду різних органів у такий спосіб, який враховує структурні зміни у фінансовій індустрії. З одного боку, інтеграція регулювання і нагляду віддавала б перевагу всеохоплюючій оцінці ризиків, могла б мати перевагу від обсягів і економії внаслідок надання послуг та підвищила б прозорість. З другого боку, через надмірну гармонізацію регулювання сфер діяльності з різними профілями ризиків і нагляду за ними могла б постраждати якість нагляду й обмеженішою стала б можливість плідної конкуренції органів регулювання і нагляду. На національному рівні у Європі багато країн почали об’єднувати нагляд за різними сегментами фінансового сектора (банки, страхові компанії, фінансові ринки) в одній інстанції. Однак поки що бракує емпіричних даних щодо успіху альтернативних підходів регулювання.

Постає також питання: як у разі потреби слід регулювати діяльність нових підприємств, що вступають у фінансовий сектор, хоча раніше їхня основна діяльність відбувалася в інших секторах? Припускаємо, що недосконалість ринку у регулюванні банківського сектора можуть виявлятися і на нових підприємствах інших сфер. Тому ці підприємства мали б підпорядковуватися такому ж регулюванню, як і традиційні банки. Можна також припустити, що деякі чинники регулювання банківського сектора у майбутньому втратять значення. У цьому разі варто було б скасувати відповідне регулювання, щоб забезпечити банкам рівність шансів у конкуренції з новими підприємствами інших секторів.

Наприклад, банки могли б більшою мірою створювати пакети кредитів, завіряти їх письмовими гарантіями і продавати. Таким чином, підвищується ліквідність їхніх активів і зменшується розбіжність між строками платежів активів і пасивів.

Чи збільшаться системні ризики? Відповідь доволі очевидна. Втім, передумови ризиків концернів (conglomerate risk) для майбутнього регулювання фінансового сектора залишаються відкритим питанням. З одного боку, у процесі об’єднання підприємств різних галузей фінансового сектора ризики можуть знизитися через диверсифікацію потоків надходжень. Останні імітаційні обчислення для США доводять, що фузії між банками і компаніями зі страхування життя знизять ризики концернів. З другого боку, існує небезпека того, що криза, яка охопить одну ділянку фінансового концерну, може перекинутися на інші його частини, спричинити своєрідне внутрішнє “зараження”. До того ж внутрішня мережа таких чинників

безпеки, як, наприклад, страхування вкладень, що покриває частину активності фінансового концерну, може створити стимули для додаткових ризиків в інших, нерегульованих сферах діяльності.

17.4. УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ми вже висвітлювали позицію німецьких учених, які пов'язують сферу господарювання як з ринковим механізмом, так і з економічним регулюванням держави. Водночас не можна не звернути уваги на те, як вони трактують роль держави, що “змінює правила, за якими мають утверджуватися підприємства на фінансових ринках і ринках товарів, а робоча сила – на ринках праці”¹. Навіть розділ книги, присвячений ролі держави, називається “Нові правила для нової економіки”. Щоб не було сумнівів у тому, що автори аналізованої нами праці під “новими правилами” розуміють не ґрунтовні, а порівняно поверхові явища, свідчить і те, що вони відокремлюють “нові правила” від фундаментальних відносин і процесів. Дослідники зазначають, що нова економіка не усуває дію фундаментальних закономірностей, але вона “змінює правила.., створює рамкові умови, за яких відбуваються структурні зміни для нової економіки”. На нашу думку, правила утвердження підприємств і людей на ринках, ринкові умови відбивають перетворення в економіці, у її сутнісних, фундаментальних основах. Щоб встановити “нові правила”, нові “рамкові умови”, потрібно спиратися на ґрунтовне розуміння тих зрушень і перетворень, які відбуваються в економіці. Тому навряд чи виправдано відокремлення “фундаментальних закономірностей” від встановлення “нових правил”, нових “рамкових умов”. Звичайно, “фундаментальні закономірності” і “нові правила” можуть відрізнитися за ступенем складності, але при цьому не зникає зв'язок між ними. “Нові правила” стосуються не лише поведінкових аспектів, а й структурних змін в економіці, соціальній і податковій сферах, сфері інтелектуальної власності і контролю за конкуренцією. Автори аналізують роль держави в удосконаленні механізмів регулювання міжнародних відносин, подоланні “цифрової прірви” між країнами. Розв'язання цих проблем базується на прискоренні розвитку економіки, широкому використанні досягнень науки і техніки, подальшому піднесенні освіти, поліпшенні умов життя і праці людини. “Мережеві зовнішні ефекти, екстремальна віддача від обсягів і “ефекти замикання” (тобто інвестиція хоч і підвищує продуктивність, але залишає сторони у рамках їхніх відносин. – *Авт.*) – у новій економіці є різні причини для потенційної дисфункції ринку, отже, державне регулювання може бути потрібним більше, ніж будь-коли раніше”². Подолання дисфункції ринку, безперечно, потребує не лише змін поведінки, а й регулювання та спрямування процесів.

Тому німецькі вчені справедливо зауважують, що нова економіка потребує *іншого* (виділено нами. – *Авт.*) регулювання, ніж це було на попередніх етапах. Причому “необхідні втручання мають орієнтуватися на деякі основні принципи, що

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 194.

² Там само.

випливають із природи ІТ...”¹. Згадаємо їхнє положення: “Оскільки інформація як економічне благо має низку властивостей, які істотним чином відрізняються від властивостей традиційних економічних благ, то *докорінно* (виділено нами. – Авт.) змінюватимуться і ринкові та конкурентні структури, а отже, й інституційні правила ринкової економіки”².

Це дає підстави для висновку, що до державного регулювання економіки поряд із законодавчим встановленням норм і правил належать заходи з удосконалення ринково-конкурентних процесів, макроекономічних факторів економічного зростання і суспільного відтворення в цілому.

Отже, за умов нової економіки постає проблема взаємодії ринку і держави, ринкового механізму саморегулювання і державного регулювання економіки. Чи потребує нова економіка більше або ж менше державного регулювання, ніж стара економіка? З одного боку, на ринках інформаційних продуктів і електронних ринках на усіх видах товарів позначаються дисфункції ринку. Звідси можна зробити висновок, що начебто від держави очікується забезпечення функціональної спрямованості ринків.

З другого боку, теорема Коуза стверджує, що у випадках дисфункції ринку можна досягати домовленості шляхом прямих переговорів між сторонами, яких це стосується, ефективного розв’язання проблеми й у такий спосіб забезпечити оптимальну економічну аллокацію. Раніше, в умовах значних трансакційних витрат, такі переговори не могли не дати позитивного ефекту, бо це неминуче призвело б до втрат. За сучасних умов, коли інформаційно-комунікаційні технології спричинили зменшення трансакційних витрат, відкрилися можливості для подолання потенційних дисфункцій ринку без державного втручання. Отже, нова економіка відкриває нові можливості для розвитку ринкової самоорганізації, розв’язання її суперечностей. Як зазначалося, інноваційні конкурентні стратегії на товарних ринках пов’язані із застосуванням і використанням дійових заходів у розв’язанні нагальних проблем. Цілковито зрозуміло, що втручання держави у товарні ринки не сприяло б, а перешкоджало б застосуванню інноваційних конкурентних стратегій.

Водночас нова ситуація не заперечує активної ролі держави, а потребує від неї, як зазначають німецькі автори, “іншого”, гнучкішого регулювання. Це до певної міри позначилося на основних принципах державного втручання, які враховують особливості нової економіки. По-перше, через швидкоплинні технологічні зміни у сфері ІТ заходи мають бути якомога технологічно нейтральнішими. Багато чого, що завтра стане можливим, сьогодні неможливо передбачити. По-друге, через мережеву природу ІТ виникають міжнародні взаємозалежності. Інтернет не має кордонів. Тому “острівні” рішення окремих країн мають невеликий сенс. Істотними є міжнародна кооперація та договори про взаємне визнання. По-третє, ІТ знизили трансакційні витрати приватної організації. Тому розвивати приватну ініціативу простіше. Держава не повинна витіснити її, а підтримувати і сприяти їй³.

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 195.

² Там само. – С. 15.

³ Там само. – С. 195.

Першочергове завдання держави німецькі вчені вбачають у створенні законодавчої бази функціонування інформаційних технологій. Йдеться про законодавче забезпечення ІТ. Завдяки ініціативі ЄС Федеральний уряд ухваленням закону про телекомунікації у 1996 р. розпочав широке реформування прав інформаційних і комунікаційних служб. Цей закон скасував державну телекомунікаційну монополію і створив можливість для розвитку сучасних ІТ у Німеччині. Законами про телеслужби і їхній захист (1997 р.) розпочалося регулювання процесів використання та пропозиції послуг через інтернет. Створення правової основи економіки відбувалося складно. Так, прийнята ще у 1995 р. директива ЄС про охорону даних, що набрала чинності у 1997 р., була втілена в німецькому праві лише в середині 2001 р. у формі нового федерального закону про захист даних. У процесі розробки законів довелося шукати нестандартні рішення. Наприклад, для втілення директив ЄС про електронні ділові відносини законом передусім було встановлено рекомендації про підписи (середина 2000 р.), атестований електронний підпис було прирівняно на правовій основі до письмового підпису, пристосовано відповідні формальні положення приватного права. Але хто мав підтвердити автентичність підпису? Законодавець надав це право посереднику, тобто сертифікаційній службі, яка видає сертифікат. Німецькі автори зазначають, що слід вітати залучення приватних посередників. Із сучасного погляду так званий відкрито індивідуальний метод кодування здається на сьогодні найнадійнішою формою передавання даних¹. Проблема довіри є важливою умовою торгівлі в інтернеті. Проникнення інформаційних технологій у традиційні галузі економіки означає зростання інформаційно насичених продуктів. Проте інформація – це такий елемент продукту, який не можна побачити, а відчутти можна лише після придбання. А це визначається великою мірою іміджем фірми, її авторитетом на ринку, серед споживачів. Для набуття такого авторитету необхідні значні зусилля, починаючи від високої якості і надійності продукції до широкої рекламної компанії, яка б переконала споживачів у вигідності та ефективності виробленої продукції. Німецькі вчені зазначають, що там, де домінують мережі, підприємства мають бути готові до збитків на першому етапі, щоб відтак забезпечити швидке створення великої мережі користувачів. Більше того, такий товар, як інформація, часто продається з прибутком лише тоді, коли він пов'язаний з іншим товаром. Оскільки інформація, зрештою, є продуктом досвіду, оглянути який до придбання неможливо, на свідомість клієнтів істотно впливатиме репутація фірми-пропозиціонера. Водночас утвердженню довіри має служити система захисту споживача. Для споживача державний захист, якщо до нього потрібно звертатися, спричиняє дуже високі трансакційні витрати (звернення до суду потребує часу і грошей).

Тому для споживачів важливо не покладатися на державу, а розвивати власне відчуття інших значущих сигналів. До них належать реноме підприємств, свідчення третіх осіб про якість чи приватні ініціативи, такі як організації із захисту прав споживачів чи підприємницькі самозобов'язання. Але й держава через інформаційну політику має підтримувати споживачів. Цьому повинні слугувати власна

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 196.

відповідальність підприємців у вигляді знака якості, кодексу поведінки і т. ін. Нові закони створили правову безпеку, а відтак, довіру до ІТ.

Просуючись у напрямку розвитку конкуренції у новій економіці, німецькі дослідники аналізують стан законодавства у сфері телекомунікацій. Вони зазначають, що у цій сфері акцентується увага не тільки на конкуренції *ex post*, а й на регулюванні ринку *ex ante*, адже з телекомунікаціями пов'язані й інші галузі промисловості. Тому Антимонопольна комісія (2002 р.) порушила важливе питання, чи не повинні галузі промисловості, які прив'язані до мережі, регулюватися *ex ante*, і запропонувала для цього створення загальної установи регулювання, яка має перебрати завдання теперішнього відомства регулювання пошти і телекомунікацій. Для тих видів промисловості, де домінують фізичні (речові) мережі (телекомунікація, електрика, вода, газ, залізниця), така пропозиція є цілком доречною, оскільки конкуренція там, незважаючи на добровільні домовленості між об'єднаннями і нагляд за зловживаннями, який здійснюють відомства з нагляду за діяльністю картелів, все ще слабка. Натомість для промисловості програмного забезпечення, яка характеризується віртуальними мережами, непотрібна компетенція такої установи. Значною мірою поза увагою залишається досі мережа основних (магістральних) ліній інтернету. З огляду на наявні надпотужності тут не існує потреби регулювання, але у майбутньому це може змінитися, тим більше, що нині інвестиційні стимули для розбудови мережі основних ліній недостатні.

Як зазначають німецькі вчені, правова безпека є необхідною передумовою економічної ефективності, а закон про телекомунікацію – основою лібералізації телекомунікацій. Закон про телефонні служби, про захист даних телефонних служб, а також закон про підпис у новій редакції поряд з іншими врегулювали інформаційні зобов'язання постачальника, правила юридичної відповідальності договорів в електронній торгівлі. За ці регулювання взялися порівняно недавно, але закони уможливили розвиток нової економіки на правовій основі. Загалом як німецькі, так і європейські законодавці успішно змогли забезпечити необхідну правову безпеку в електронній торгівлі. Водночас серед невирішених питань виокремлюється захист даних про особу. Це дуже важливо, адже на електронних ринках існують різні можливості збору й економічного використання даних цього виду без відома осіб, яких вони стосуються. Слід врахувати, що в майбутньому населення стане уважнішим до цього і вживатиме заходи особистого захисту, а технологічний розвиток створить для цього кращі можливості.

Нова економіка потребує істотного вдосконалення захисту інтелектуальної власності. Як відомо, ця проблема породжена індустріальним суспільством. І в цьому напрямку багато зроблено. Німецькі вчені зазначають, що особисті права автора є складовою основних прав і в інформаційну епоху повинні бути невід'ємними правами людини. У цій сфері з поширенням ІТ нічого не змінилося. Іншу картину маємо щодо прав реалізації. Ідеї є інформацією, яку дедалі легше просто скопіювати. Державний захист у цій сфері вже давно вважається необхідним. Державні права реалізації покликані забезпечити доходи авторів і стимулювати до подальших інвестицій у майбутні ідеї. Однак з економічного погляду гарантований державою захист власності має забезпечувати творцеві інформації статус монополіста доти, доки він амортизує

власні виробничі витрати. Подальший захист був би соціально не ефективним, оскільки було б невиправданим ненадання недефіцитного блага у вільне користування.

Цей принцип втілений у сучасному авторському праві. Але ІТ вносять зміни. З одного боку, вони дають змогу споживачам копіювати надану у вільне користування інформацію майже безкоштовно і передавати її іншим. З другого – підприємства здатні захистити власну інформацію від зловживань криптографічним методом.

Правова лінія щодо авторського права, затверджена Радою Міністрів ЄС у квітні 2001 р., спрямована на гармонізацію прав захисту інтелектуальної власності у всій Європі. Власникові належить право використання, публікування і поширення певних інтелектуальних надбань. Право реалізації власник може передати за відповідну винагороду, особисті права автора – ні. Водночас Директива ЄС не дає однозначних роз'яснень щодо винятків, а також недостатньо враховано інтереси користувачів. Замало уваги приділено тому, що через гарантії захисту монопольні становища спричиняють надміру високі ціни, а відтак – неефективно низьке використання.

Залишається не до кінця вирішеним питання захисту такого поширеного у новій економіці виду інтелектуальної власності, як програмне забезпечення.

Німецькі автори зазначають, що розробники програмного забезпечення справедливо зацікавлені у захисті промислових прав, оскільки не бажають, щоб імітатори позбавляли їх економічного доходу від своєї роботи. Тим часом нове програмне забезпечення часто неминуче базується на елементах старого програмного забезпечення, тому широкий патентний захист може відчутно гальмувати технологічний розвиток. Схожі проблеми у майбутньому ймовірні в галузі біотехнології, де перепорою для технологічного розвитку може бути патентний захист генних структур чи органічних біологічно активних речовин. Тому глибоке обґрунтування і законодавче затвердження норм і правил є важливою інституційною основою подальшого науково-технологічного прогресу.

Істотного реформування потребує політика конкуренції, особливо це стосується монопольних тенденцій на ринку і забезпечення добросовісної конкуренції, усунення зловживань у цій важливій сфері. Інформаційна економіка докорінно змінює ситуацію. Так, обмеження цінової дискримінації, яке широко використовувалося у старій економіці, міцно увійшло у закони про добросовісну конкуренцію, але виявилось непридатним для нової економіки. На деяких мережевих та інформаційних ринках саме цінова диференціація є ефективним ринковим механізмом і життєво необхідною стратегією підприємств. Річ у тім, що в мережевій індустрії ціна рідко визначається граничними витратами. Щоб компенсувати покупцям відсутність мережевих переваг, застосовують різні цінові стратегії. Крім того, цінова дискримінація може бути ефективною щодо інформаційних товарів, оскільки через неї вилучається рента, необхідна для покриття постійних витрат так, що кількість товару не опускається нижче соціально оптимального рівня. Відтак постає питання: що на інформаційних ринках є "ефективною конкуренцією"? На ринках інформаційних продуктів тимчасове панівне становище спостерігається значно частіше, ніж на інших ринках. Інформаційні технології швидко розвиваються, що впливає на антимонопольну політику. Традиційно антимонопольні інституції виходили з аналізу ситуації на ринку сьогодні. Вони встановлювали питому вагу компаній чи фірм і вживали заходів, щоб не до-

пустити перевищення певного рівня продукції тієї чи іншої фірми. У новій економіці з прискоренням інноваційних процесів поряд з контролем за питомою вагою на ринку продукції компаній і фірм слід особливу увагу звернути на зростання потенційних конкурентів, які можуть змінити ситуацію на ринку, зайняти панівне становище. Тому німецькі автори цілком слушно зазначають: для фірм-пропозиціонерів інформаційних товарів у край необхідно створювати тимчасові монопольні позиції, тому що лише так можна повернути високі витрати на створення оригіналу. Цей висновок фактично узагальнює практичний досвід провідної компанії в галузі ІТ Microsoft. Хоча ця компанія отримує час від часу попередження за не зовсім коректну поведінку, яка суперечить чесній конкуренції, хоча на неї накладають штрафи і вимагають дотримання правил добросовісної конкуренції, але ті тимчасові переваги, які підприємству вдалося здобути, дають йому змогу знову і знову домінувати на ринку.

Різні антикартельні судові процеси американських відомств з контролю за конкуренцією проти Microsoft свідчать про поведінку, яка суперечить правилам добросовісної конкуренції в інформаційному суспільстві. Особливою проблемою ринків програмного забезпечення є комбінація великих мережевих ефектів і властивостей інформаційних товарів, які характеризують програмне забезпечення. Високі постійні витрати потрібно компенсувати, тому тимчасова монопольна влада на ринку є необхідною.

Оскільки в інформаційну епоху для збереження функціональної спроможності ринку застосовують велику кількість різних конкурентних стратегій, стає значно складніше ідентифікувати поведінку, що суперечить чесній конкуренції. Не всі цінові стратегії, детерміновані не лише граничними витратами, є такими, що суперечать правилам конкуренції. Велика концентрація ринку дає підприємствам монопольну владу, створюючи бар'єри для входження на ринок інших суб'єктів господарювання. Мережеві ефекти і віддача від масштабу, спричинена пропозицією, підвищують підприємницькі стимули до монополізації ринку. Тому зростає небезпека свідомого використання підприємством панівного становища для обмеження конкуренції. Американське конкурентне право, зазначають німецькі вчені, є в цьому плані гнучкішим, ніж німецьке чи європейське, оскільки воно зорієнтоване на розвиток конкуренції, а не на подолання монопольного становища на ринку. Гнучке й адекватне проблемам розвитку конкуренції право може враховувати потенційну конкуренцію також у Німеччині і ЄС. Тому здійснення реформ у конкурентному середовищі має на меті удосконалення антимонопольної діяльності, створення правового забезпечення для розвитку конкуренції у новій економіці.

Складнішою є ситуація з усуненням зловживань, що зобов'язує монопольні підприємства діяти за суворими правилами щодо цінової дискримінації. Щоб покрити чималі постійні витрати, персональна цінова диференціація на ринках інформаційних продуктів може виявитися необхідною для виживання. Наявного конкурентного інструментарію ледве вистачає, щоб розпізнати цінову дискримінацію, яка заважає конкуренції, і необхідну для виживання (а відтак таку, що сприяє конкуренції) цінову диференціацію. Це стосується заборони "грабіжницької цінової поведінки". Продаж за цінами, значно нижчими від витрат на одиницю продукції на традиційних ринках, можливо, є нечесною конкуренцією витіснення,

тоді як у новій економіці вона може бути необхідною для подолання критичної маси товарів мережевих підприємств.

Отже, нова економіка для підвищення ролі і значення ІТ, прозорості і вигідності господарської діяльності потребує не лише подолання дисфункцій ринку, а й подальшого розвитку конкуренції. Тому поряд з підприємницькими стратегіями конкурентній економіці потрібні скоординовані дії держави. Як зазначають німецькі вчені, доки не будуть оптимально розвинуті ринковий і державний сектори, потенціал ІТ не зможе проявитися у повному обсязі.

17.5. ЗМІНИ У ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНОЇ І ПОДАТКОВОЇ СФЕР

Нова економіка, властиві їй інноваційні технології зумовлюють зміни не лише у регулятивній ролі держави, а й у соціальній сфері. Німецькі вчені обґрунтували, як держава має реагувати на структурні зміни нової економіки. Вони зазначають: “Друга важлива галузь – соціальна політика, яка досі не стоїть у списку наслідків нової економіки для першочергового розгляду. На перший погляд це дивує...”. Для нас це цікаве визнання. У той час, як в умовах інформаційної економіки людський фактор набуває дедалі більшого значення, виявляється, що соціальна політика не розглядається серед першочергових завдань. Важко збагнути таке явище у німецькій економічній науці.

Водночас німецькі автори демонструють глибокі методологічні підходи до розкриття соціальних проблем. Замість переліку й обґрунтування потрібних і важливих соціальних заходів, що нерідко вживаються, вони виходять із глибинних залежностей соціальних процесів від розвитку технічного прогресу і виробництва в цілому.

Це виражається у тому, що інформаційні технології нової економіки, передусім стрімкий технологічний розвиток інтернету, знижують трансакційні витрати у міжнародній торгівлі і справляють значний вплив на робочу силу. Оскільки це інтелектуальні технології, то цілком логічним наслідком є зменшення попиту на низькокваліфікованих робітників. У США зменшення попиту позначилося переважно на зниженні реальних заробітних плат низькокваліфікованих робітників. Хоча скорочення кількості робочих годин, відпрацьованих низькокваліфікованими робітниками, вказує на кількісний ефект, однак в останньому однозначно домінує ефект цін. Проте у високорозвинутих країнах Європи зниження попиту виявляється у зростанні безробіття серед низькокваліфікованих робітників. Все це зумовило державну компенсацію втрат шляхом розширення соціальних виплат. Проблема зайнятості вивільнених низькокваліфікованих робітників має реалізуватися через створення умов для підвищення освітнього і професійно-технічного рівнів цієї категорії людей. Але на цьому питанні німецькі автори наголошують у подальшому викладі. До того ж, слід враховувати, що інноваційні технології нової економіки, знижуючи трансакційні витрати у міжнародній торгівлі, не лише підвищують інтенсивність конкуренції в транскордонному обміні товарами і послугами, а й посилюють еластичність заміщення вітчизняних та іноземних робітників. Це, на думку німецьких авторів, пояснюється тим, що за зростаючої міжнародної інтеграції національних

ринків навіть незначні зміни у відносних факторних витратах можуть вплинути на міжнародну конкурентну позицію підприємств, що було підтверджено практикою.

Заміщуваність вітчизняних робітників іноземними, наприклад через створення іноземних дочірніх товариств, які обслуговуються головним офісом материнської компанії вдома, послаблює переговорну позицію робітників у діалозі з роботодавцями. Так, у новій економіці робітникам дедалі складніше й витратніше домогтися поліпшення умов праці, наприклад, виплати заробітної плати у разі хвороби, збільшення оплачуваної відпустки, підвищення безпеки на робочому місці чи розширення інших додаткових виплат до зарплати. Через підвищену еластичність попиту на працю робітник змушений співфінансувати більшу частину витрат підвищення додаткових виплат до зарплати шляхом зниження рівня власної заробітної плати або підвищення ризику на робочому місці. Як бачимо, німецькі автори доволі відверто розкривають не лише позитивні, а й негативні аспекти, протиріччя нової економіки. Реалістичність дослідження і висновків підвищує його значущість.

Як ми зазначали, німецькі автори, аналізуючи соціальні проблеми, виходять із тенденції розвитку економіки і міжнародної торгівлі. Вони доводять, що глобалізація, розвиток нових комунікаційних технологій поглиблюватимуть обмін товарами і послугами між високорозвинутими і менш розвинутими країнами.

Через різницю у доходах між споживачами у країнах – торгових партнерах в обох країнах купуються як високоякісні, так і низькоякісні товари. Після встановлення торговельних відносин країна, що відносно багатша на гуманний капітал, спеціалізується на виробництві високоякісних товарів, а країна відносно багатша на просту працю – на виробництві низькоякісних товарів.

Оскільки торгівля вертикально диференційованими товарами спричиняє в багатій на гуманний капітал країні спеціалізацію на “якісно містких” видах товарів, то виробництво відносно працемістких видів товарів скорочується, відносний попит на просту працю зменшується і має знижуватися заробітна плата для низькокваліфікованих робітників, щоб забезпечити їх повну зайнятність.

Отже, сучасний розвиток економіки на основі інформаційних технологій доводить, що економічно виграють високорозвинуті країни з високою кваліфікацією праці. Водночас німецькі вчені зазначають, що зумовлена зниженням трансакційних витрат у новій економіці інтенсифікація торгівлі може призвести (подібно до глобалізації) до переміщення попиту на працю від низькокваліфікованих працівників до працівників з вищою кваліфікацією.

Спричинена вищою еластичністю і зміщенням попиту на працю невпевненість у сталості та надійності майбутніх трудових доходів, ймовірно, спонукатиме працівників у новій економіці більше, ніж досі, вимагати державного захисту від зовнішньоекономічних ризиків структурних змін, оскільки їхня переговорна позиція у діалозі з роботодавцями значно послаблена. Наслідком могли б бути нові вимоги до соціальної держави. Деякі ознаки вказують на те, що у країнах – членах ОЕСР вже давно помітні намагання компенсувати зовнішньоекономічні ризики, на які наражаються, зокрема, менш кваліфіковані працівники, державним перерозподілом доходів. Так, інтенсифікація міжнародного поділу праці у США, Японії, Німеччині, Франції і Великобританії до кінця 80-х років ХХ ст. відбувалася па-

ралельно з постійним збільшенням державних соціальних видатків. Відтак, соціальні трансфери цих країн залишилися на високому рівні.

На перший погляд здається, що проблема, породжена новими технологіями і новою економікою, за допомогою соціальних трансферів розв'язана. "...Національні уряди насправді намагаються, – пишуть німецькі вчені, – запропонувати тим, хто потенційно програв у зростаючому міжнародному поділі праці, соціально-політичний захист, щоб зменшити ризики глобалізації і нової економіки"¹.

Насправді таке рішення розв'язує проблему лише на деякий час, а в подальшому неминуче призводить до поглиблення протиріч. Адже кожен наступний інтеграційний крок супроводжувався б розширенням державних програм соціальних трансферів. А це означає, що істотні проблеми, які зумовили перехід від низькокваліфікованої до висококваліфікованої праці, не усуваються і не розв'язуються соціальними доплатами. Така політика лише пом'якшує суперечність, а не усуває її. Більше того, німецькі вчені зазначають, що "соціальний захист від ризиків зовнішньоекономічної конкуренції спричиняє, врешті-решт, те, що ті, хто начебто програв від стимульованих торгівлею структурних змін, тривалий час залежатимуть від трансферних виплат. З огляду на це стратегію пристосування, яка переважно або й виключно базується на соціально-політичних інструментах трансферу, слід оцінювати як безсилля економічної політики перед проблемами міжнародної економічної інтеграції, і вона була б майже рівнозначною проголошенню неспроможності національної економічної політики"².

Річ у тім, що розширення соціальних видатків неминуче призводить до загострення суперечностей за участю вітчизняного податкового базису. Посилення податкового тиску, викликане стрімким підвищенням соціальних виплат, зумовлює такі негативні процеси, за яких мобільний (реальний) капітал та інтернаціонально мобільна частина працівників, тобто переважно кваліфікованіші представники в новій економіці, реагували б на посилений податковий тиск еміграцією, а відтак, поставили б трансферно політично мотивовану стратегію пристосування у надто вузькі рамки. Таким чином, економічна політика опинилася б, урешті-решт, перед безнадійним завданням – розв'язати квадратуру кола³.

Це означає, що вихід із цієї ситуації полягає не стільки у соціальних трансферах, хоч і вони потрібні, скільки в тому, щоб подолати причину, яка їх викликала, а саме створити умови для професійно-технічного зростання працівників низької кваліфікації.

В основу такої стратегії мають бути покладені соціально-економічні заходи, що забезпечують пристосування кваліфікаційної структури працівників до рівня вимог, які постійно змінюються у процесі міжнародної економічної інтеграції. Це зумовлює необхідність реформи в системі освіти, бо лише у такий спосіб можна синхронізувати пропозицію праці та попиту на неї. Стає зрозумілим, що головна мета – це зосередження державної політики на підвищенні освітнього і професійно-технічного рівня передусім низькокваліфікованих працівників, а соціально-

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 224.

² Там само. – С. 225.

³ Там само.

політичні трансфери мають відігравати другорядну, допоміжну роль. Це необхідно ще й тому, що можливості держави отримувати доходи у новій економіці поставлені в дуже вузькі рамки через численні проблеми в оподаткуванні міждержавної (транскордонної) цифрової торгівлі.

Як бачимо, соціальна політика дуже тісно пов'язана з податковою. Адже податки є основним джерелом формування державного бюджету, а тому й видатків на соціальні потреби. Справа в тому, що електронна торгівля, хоча все ще порівняно незначна у масштабах національної економіки, невпинно зростає. Це висуває нові вимоги до системи оподаткування електронної торгівлі. Незважаючи на зусилля країн ЄС, досі не вдалося розробити ефективної системи оподаткування транскордонної електронної торгівлі. Складність полягає у тому, що сучасна ставка податку на додану вартість ґрунтується на принципах країни призначення у комбінації з різними податковими ставками у країнах – членах ЄС (табл. 17.8).

Усі транскордонні товари і послуги мають обкладатися податковою ставкою, що діє у країнах споживача (країні призначення). Така система функціонує безперервно лише тоді, коли існують національні податкові кордони, до яких пристосовується оподаткування країни призначення і на яких податкові установи можуть проконтролювати правильність оподаткування. У процесі формування внутрішнього ринку з часу скасування прикордонного контролю (1993 р.) ЄС намагається розв'язати цю проблему. Особливість електронної торгівлі полягає у неможливості визначення імпортера: споживач купує, як правило, безпосередньо в іноземного пропозиціонера (так звана В2В-комерція), тому контроль за правильним оформленням податку в імпортера стає неможливим. Окрім того, іноземна фірма-пропозиціонер, щоб обкласти споживача податком, має визначити його національне походження. Однак при купівлі цифрових он-лайн-продуктів, таких як програмне забезпечення чи музика, що пересилаються в електронному вигляді на комп'ютер споживача, отримувач може приховати своє походження. Адже навіть на підставі рядка символів комп'ютерної адреси країну призначення не завжди можна однозначно встановити. У такому приховуванні споживачі зацікавлені тоді, коли живуть у країні з високим рівнем податків, як, наприклад, Швеція (податкова ставка – 25 %), а товари замовляють у країні з низьким податковим рівнем, як, наприклад, Сполучені Штати (теперішня податкова ставка в електро-

Таблиця 17.8

Ставки податку на додану вартість у країнах – членах ЄС у 2002 р., %

Країна	Середня податкова ставка	Країна	Середня податкова ставка	Країна	Середня податкова ставка
Данія	25,0	Франція	20,6	Великобританія	17,5
Швеція	25,0	Італія	20,0	Португалія	17,0
Фінляндія	22,0	Австрія	20,0	Німеччина	16,0
Бельгія	21,0	Греція	18,0	Іспанія	16,0
Ірландія	21,0	Нідерланди	17,5	Люксембург	15,0

Джерело: Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 227.

нній торгівлі – 0 %), оскільки там вони можуть уникнути високих податків на додану вартість.

Отже, електронна торгівля, а тим більше транскордонна, настільки своєрідна, що традиційні методи оподаткування не діють, необхідні нові, інноваційні способи оподаткування.

Останнім часом висунуто чимало пропозицій, які нами аналізуються.

Німецька пропозиція полягає в тому, щоб прив'язати оподаткування з обороту від трансакцій в інтернеті замість торгових потоків до потоків платежів. Кожен рух між продавцем і покупцем відображається у потоці платежів, який можуть спостерігати кредитні інститути, що беруть участь у здійсненні платежу. Оскільки задіяні в операції банки ознайомлені з місцем перебування продавця і покупця, вони можуть слугувати проміжним агентом, який обкладає покупку відповідним податком з обороту і переводить отримані таким чином податкові надходження у відповідне фінансове відомство. Ідея правильна, хоча складно здійснювана на практиці. Банки, які отримують кошти від оподаткування і передають їх відповідним фінансовим відомствам, виконували б окремі завдання, не підлягаючи державному контролю. Тому лише адміністративна система контролю може забезпечити правильне переведення отриманих податкових коштів компетентним національним фінансовим службам. До того ж ця система ґрунтується на тому, що банки і споживачі близько розташовані, і національні уряди мають змогу ефективно контролювати податкові трансакції банків. Насправді і для приватних осіб є технічно можливим, юридично забезпеченим і дедалі звичнішим тримати рахунки в закордонних банках, які можуть використовуватися для оплати транскордонних трансакцій в інтернеті. Підведення оподаткування з обороту під потоки платежів потребує світової міжурядової угоди, яка уможливає контроль за оподаткуванням. Не можна не враховувати того, що потік платежів неоднорідний. Є торгівля он-лайн і офф-лайн. Неможливість їх відокремлення призвела б до значної кількості вимог повернення платежів, оскільки велика частина транскордонної торгівлі товарами офф-лайн зазнала б подвійного оподаткування, що у поєднанні поки що не дає змоги застосовувати такий спосіб оподаткування.

Американське міністерство фінансів ще у 1996 р. запропонувало використати чіп-карту для уможливлення купівлі через інтернет. Маючи чіп-карту, продавець може визначити національну ідентичність споживача, обкласти його відповідною ставкою податку на додану вартість країни призначення і перерахувати відповідне податкове надходження до фінансової установи. Проте за продавцем не здійснюється контроль, тому він може перевести або й не перевести податкове надходження.

У такому випадку необхідно створити контролюючий орган міжнародного рівня. Але, враховуючи великі відмінності у ставках податку різних країн, споживачі намагалися б придбати ідентифікаційні номери країн з низькими податками, що штучно занижувало б податкові надходження.

Директива Ради Міністрів ЄС у лютому 2002 р. запропонувала заходи з оподаткування електронної торгівлі, які б забезпечили зменшення втрат європейських інтернет-пропозиціонерів порівняно з їх американськими конкурентами. Однак вона не в змозі розв'язати проблему ідентифікації в електронній торгівлі, яка постає перед кожною податковою системою, що базується на принципі країни призна-

чення. Обкладання безпосереднього збуту товарів податковою ставкою країни призначення в рамках нової пропозиції директиви ЄС можливе лише тоді, коли постачальники з третіх країн однозначно можуть визначити національне походження їхніх споживачів. Споживачі країн з високими податками не мають у цій системі жодного стимулу до виявлення справжньої національної ідентичності, оскільки у сумнівному випадку їх обклали б лише найнижчою у ЄС податковою ставкою. Тому пропозиція директиви Ради Міністрів ЄС не може допомогти у розв'язанні принципової проблеми оподаткування з обороту цифрових товарів і послуг.

Неважко помітити, що сучасна система податку на додану вартість і розглянуті пропозиції щодо удосконалення оподаткування ґрунтуються на принципі країн призначення з різними відсотковими ставками у країнах – членах ЄС. Усі транскордонні товари і послуги мають обкладатися чинною у країні споживача податковою ставкою (країни призначення). Ще раз підкреслимо: така система функціонує безперервно лише тоді, коли існують національні податкові кордони, до яких пристосовується оподаткування країни призначення і де правильність здійснення таких заходів може контролюватися податковими установами. Дотепер ЄС шляхом високих адміністративних витрат для підприємств і податкових установ зміг розв'язати проблему оподаткування через фіктивне переведення податкових меж до експортерів. Однак у безмежному кібернетичному просторі, зазначають німецькі автори, навіть цю фікцію не можна буде довго втримати з двох причин.

По-перше, в транскордонній електронній торгівлі імпортери принципово не задіяні: споживач купує, як правило, безпосередньо в іноземній фірмі-пропозиціонера (торгівля виду В2С – *Comerce*), тому контроль за правильним відрахуванням податків у імпортера неможливий. По-друге, іноземний інтернет-пропозиціонер постає перед проблемою ідентифікації, яку складно розв'язати; щоб обкласти споживача податковою ставкою країни призначення, він має визначити його національне походження. Країна оподаткування постає перед потребою термінової реформи. Це важливо ще й тому, що і в рамках оподаткування доходів у новій економіці зростатимуть можливості організації податків і міжнародна податкова конкуренція.

Нескінченні спроби вирішення питань у системі оподаткування, що ґрунтується на принципі країни призначення, зумовили необхідність пошуку нової системи оподаткування, яка базується на принципі країни походження. Саме у цьому напрямку висунуті нові пропозиції.

Згідно з першою пропозицією експортер сплачує податок фінансовій установі у країні походження і перекладає оподаткування на імпортера у країні призначення. За цим принципом країни нетто-експортери реалізували б вищі, а країни-імпортери – нижчі податкові надходження, ніж за існуючого принципу країни призначення.

З економічного погляду навряд чи існує вагомий аргумент для збереження сучасного розподілу податків. Адже сумнівно те, що регіональний розподіл податків, який орієнтується на розмір створеної у відповідних країнах вартості, в аспектах податкової справедливості поступається розподілу податків за принципом місця споживання. Тому принцип країни походження без мікро- чи макро-економічної системи клірингу, очевидно, навряд чи буде підтриманий. Експортери у країнах з високими податками через високе оподаткування у власній країні по-

гіршили б власні конкурентні позиції щодо експортерів у країнах з низькими податками. Зміна конкурентних умов, імовірно, вплинула б на податкову політику країн – членів ЄС, оскільки країни з вищими від середнього розміру податковими ставками мали б через зниження зовнішньоторговельного обороту вітчизняних підприємств і збільшення прямого імпорту споживачів зазнати втрат податкових надходжень. Тому слід очікувати, що вони з власного інтересу зворотною реакцією мали б зниження податкових ставок. І навпаки, у країнах з низькими податками з'явився б простір для підвищення податку з обороту, тому ставки податку на додану вартість у конкуренції розміщення вирівнялися б. Міжнародна податкова конкуренція вважається головною перевагою принципу країни походження, оскільки чинить тиск на податкову ставку в бік зниження у країнах з високими податками і сприяє такому результату, як гармонізація податкових ставок *ex ante*, не зумовлюючи пристосування оподаткування з обороту до найвищого рівня, що існує в ЄС.

Щодо оподаткування цифрових он-лайн-товарів принцип країни походження має порівняно з усіма іншими підходами, які базуються на оподаткуванні з обороту у країні призначення, принаймні дві істотні переваги. По-перше, він уникає значних проблем нагляду країни призначення, оскільки не передбачає вирівнювання податків на державних кордонах. Імпортер – чи то підприємство, що обкладається податком з обороту, чи приватний споживач оподатковується податковою ставкою країни походження, а експортер переводить відповідні податкові надходження у національну установу, звичний непрямий прикордонний контроль (“тиловий контроль”) усувається. Контроль здійснюється лише на рівні експортера. По-друге, в межах правил країни походження всі споживачі, незалежно від їх національності, обкладаються податковою ставкою країни походження, тому проблеми ідентифікації, які існують згідно з правилом країни призначення, тут не відіграють будь-якої ролі.

У процесі пошуку досконаліших способів оподаткування висунута так звана змішана система, яка є комбінацією колективного принципу з податком на джерело доходу. Ця система будується на поєднанні принципу країни призначення і країни походження. За цього підходу зберігається принцип країни призначення і при оподаткуванні обороту цифрових товарів і послуг он-лайн можна уникнути проблем контролю та ідентифікації.

У рамках колективного принципу метод вирахування попередньо внесеної частини податку з обороту, якому віддається перевага у всіх країнах – членах ЄС у внутрішньодержавній торгівлі, застосовують також у транскордонній торгівлі. Наслідком цього є те, що експорт обкладається податковою ставкою країни походження, а імпорт залишається неоподаткованим. Імпортер може вирахувати іноземний податок з обороту, що міститься у вартості доходів, з власної податкової заборгованості. Якщо він продає імпортований товар, переробляючи його чи ні, то цей товар обкладається ставкою податку на додану вартість країни призначення. Для оподаткування транскордонної торгівлі між підприємствами, які підлягають обкладанню податком і мають право вираховувати попередньо внесену частину податку з обороту загальної суми заборгованості, таким чином гарантовано регіональне поширення податків за принципом країни призначення. Проте регіональний розподіл податків відмінний від того, що є наслідком принципу країни призначення, оскільки імпор-

тер отримує податковий кредит від вітчизняних фінансових установ за переведений експортером фінансовому управлінню за кордоном податок з обороту. Тому із запровадженням колективного принципу країни нетто-експортери і країни з високими податками реалізують, порівняно з принципом країни призначення, підвищення надходжень від податків з обороту, тоді як країни нетто-імпортери і країни з низькими податками мають зазнати втрат. Шляхом запровадження клірингової системи на рівні ЄС можна прирівняти регіональний розподіл податків, на якому ґрунтується колективний принцип, до розподілу, що є наслідком принципу країни призначення.

Однак метод попереднього внесення частини податку з обороту як складова колективного принципу може застосовуватися лише до торгівлі між підприємствами, що підлягають обкладанню податком з обороту, оскільки відповідний імпортер несе відповідальність за “прикордонне вирівнювання” податкових ставок. Характерний для цифрової он-лайн торгівлі прямиї продаж за цього методу охопити можна лише у тому разі, якщо на приватних споживачів буде покладено обов’язок відрахування податку на додану вартість. Оскільки правильна сплата податків через велику кількість окремих випадків не могла б бути проконтрольована, то споживачі повинні були б отримати стимул до сумлінної сплати податків. Такий стимул можна було б створити шляхом запровадження на усій території ЄС податку на джерело доходів, на всі цифрові продажі он-лайн. Цей податок стягували б стандартно з інтернетівських фірм-пропозиціонерів під час продажу вітчизняним і зарубіжним споживачам. Тому потреба в ідентифікації походження споживачів відпала б. Щоб досягти бажаних впливів стимулу, ставка податку на джерело доходу мала б відповідати щонайменше найвищій ставці податку на додану вартість усіх країн-учасниць. Оскільки ставка податку з доходу була б вищою від ставки національного податку на додану вартість, то споживачі мали б стимул повідомляти про цифрові покупки он-лайн фінансовій установі для повернення виплати у розмірі різниці податкових ставок. Таке повідомлення могло б надсилатися, наприклад, у межах щорічного подання податкової декларації.

Запровадження такої системи прибуткового податку на додану вартість (WITH-VAT-system) мало б багато переваг. По-перше, було б розв’язано проблему ідентифікації походження споживачів за збереження принципу країни призначення. По-друге, для інтернетівських фірм-пропозиціонерів не виникало б, на противагу іншим підходам, стимулів для нечесної поведінки, оскільки у системі WITHVAT вони не можуть виграти від різниці між національними податковими ставками. І по-третє, система WITHVAT, на відміну від принципу країни походження, не передбачає дорогої системи клірингу, оскільки реєстрація покупок он-лайн, що підлягають оподаткуванню, у національних фінансових установах уможливила б децентралізовану реаллокацію податкових коштів згідно з принципом країни призначення.

Отже, залучення принципу країни походження і поєднання його з принципом країни призначення є не лише придатною основою для розв’язання транскордонних проблем оподаткування, а й продуктивним принципом для формування міжнародних норм і стандартів, необхідних для забезпечення відкритого доступу до мережі й відкритих ділових відносин у транскордонній електронній торгівлі. За цим зразком вже врегульовано право відповідальності в електронній торгівлі.

Прибуткове оподаткування у новій економіці

Тут електронна торгівля створює набагато менше проблем, ніж в оподаткуванні обороту. Однак через неприв'язаність до місця електронної торгівлі відкриваються додаткові можливості отримати вигоду від міжнародної різниці у податкових ставках, адже перебазування інтернет-сервера за кордон пов'язане зі значно меншими трансакційними витратами, ніж, наприклад, створення закордонного місця виробництва. Тому значення стимулів прибуткового оподаткування у новій економіці зростає. Німецьке право прибуткового податку дає вітчизняним підприємствам можливість отримати вигоду від низького закордонного рівня податків і можливості для іноземних підприємств за діяльності на німецькому ринку уникнути вищого німецького оподаткування.

Можливості податкової організації значною мірою залежать від того, існує чи ні з відповідною іноземною державою договір про відсутність подвійного оподаткування. Якщо такого договору немає, то не можна реалізувати нижчий іноземний податковий рівень через заснування юридично не самостійного закордонного підприємства чи через участь в іноземному товаристві з персональною майновою відповідальністю, оскільки у цих випадках діє універсальна німецька вимога сплати податків.

Тому залишається лише можливість досягнути відстрочення сплати податків через заснування іноземного акціонерного товариства. На основі так званого принципу роз'єднання навіть за стовідсоткової участі вітчизняної материнської компанії існує самостійний суб'єкт з податковими зобов'язаннями, який діє за місцевим податковим законодавством. Коли розподіляються прибутки іноземної акціонерної компанії, то вони підлягають не лише стягненню податку на дохід з капіталу за кордоном, а й оподаткуванню у власній країні. Тому акціонери можуть реалізувати лише відстрочення податків, але не остаточне обкладання податковою ставкою діяльності за кордоном. Однак на рівні підприємств можна отримати остаточний податковий вигравш, якщо прибутки закордонної дочірньої компанії тезавруються і пізніше ця частка, включно з підвищенням вартості, що є результатом тезаврування, відчужується без обкладання податком.

Коли ж з відповідною іноземною країною існує договір про відсутність подвійного оподаткування, то поряд з описаним відстроченням податку можна досягти остаточного зменшення податку для акціонера, оскільки у цьому разі заснування закордонного підрозділу є достатнім, щоб тривалий час реалізовувати (нижче) закордонне оподаткування. Для звільнення від податків при цьому несуттєво, чи той, хто має підрозділ за кордоном, є акціонерним товариством, командитним товариством чи одноосібним підприємством. Вітчизняне підприємство здійснює в межах цієї податкової організації діяльність не безпосередньо з основної фірми, а через правовий несамоствійний підрозділ. Таким чином, обмежується універсальна вимога сплати податків у власній країні в межах принципу світового доходу і на тривалий час зменшується загальне оподаткування за кордоном.

З огляду на це в електронній торгівлі створення інтернет-сервера за кордоном є достатнім, щоб уникнути вітчизняного оподаткування. Потрібно лише, щоб на сервері виконувалися передумови існування підприємства, такі як тривалість

(довговічність), безпосереднє поєднання із землею, корисність для підприємства і повноваження розпорядження. Важливим є очевидний доказ тривалого використання. Для цього могло б бути достатнім укладення багаторічного договору про оренду приміщень, де розташовано сервер. Водночас таким чином було б доведено безпосередній зв'язок із землею.

У протилежній ситуації іноземні інтернетівські фірми-пропозиціонери можуть вигідно скористатися регулюванням місця виробництва, щоб уникнути оподаткування у Німеччині. Для цього достатньо свідомо порушити один із критеріїв існування місця виробництва. Так, можна усунути право розпорядження інтернет-сервером, використовуючи послуги зовнішнього он-лайн провайдера, який поширює базову сторінку іноземної фірми-пропозиціонера через власний сервер і визначає місце розташування інтернет-сервера. Однак додатково слід врахувати, що уповноважені особи у Німеччині не виконують функції постійного агента чи представника.

Загалом цей короткий опис можливостей організації податків показує, що податкова конкуренція у новій економіці стане значно динамічнішою, а відтак, країни з високими податками зазнаватимуть дедалі більшого тиску у частині пристосування їхніх податкових систем¹.

17.6. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ ТА “ЦИФРОВІ ПРІРВИ”

Дослідження німецькими вченими міжнародних аспектів інформаційної економіки починається з розкриття відмінностей у використанні інформаційних і комунікаційних технологій між регіонами і країнами. Епоха інтернету, зазначають вони, настала лише в деяких частинах світу. Водночас відбувається швидке поширення інтернету і зростає роль електронної торгівлі. Ці процеси розвиватимуться. Проте виникає побоювання, що бідніші країни може відокремити від багатих країн так звана цифрова прірва, а отже, загальмується економічний розвиток. Для конкретизації і обґрунтування цієї проблеми вони здійснюють аналіз регіонального поширення сучасних інформаційних технологій. Основу цього аналізу становлять п'ять важливих складових комунікаційної та інформаційної епохи: телебачення, лінії стаціонарного телефонного зв'язку, мобільні телефони, персональні комп'ютери та інтернет-хости на 1000 жителів. За цими показниками вони розробили аналітичну таблицю регіональних відмінностей поширення комунікаційних технологій у країнах відповідно до класифікаційного поділу країн, здійсненого Світовим банком, залежно від рівня їхніх доходів (табл. 17.9).

Дані таблиці підтверджують, що розрив між різними групами країн є значним і збільшується зі зростанням комплексності засобів інформації.

У той час як країни з низьким рівнем доходів з розвитком телебачення (32 %) і телефонних ліній (16 %) сягають середнього світового рівня, у поширенні цифро-

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 238–253.

Таблиця 17.9

Регіональні відмінності у поширенні комунікаційних та інформаційних технологій у 1999 р.

Комунікаційні та інформаційні технології із розрахунку на 1000 жителів	Рівень доходів				Середній світовий рівень
	низький ^а	нижчий від середнього ^б	вищий за середній ^в	високий ^г	
Телевізори	85	273	304	693	268
<i>% середнього світового рівня</i>	32	102	113	259	100
Лінії телефонного зв'язку	26	102	190	583	158
<i>% середнього світового рівня</i>	16	65	120	369	100
Мобільні телефони	3	33	136	377	86
<i>% середнього світового рівня</i>	3	38	158	438	100
Персональні комп'ютери	4,4	17,7	60,9	345,9	68,4
<i>% середнього світового рівня</i>	6	26	89	506	100
Інтернет-хости	0,05	0,36	4,85	98,17	15,25
<i>% середнього світового рівня</i>	0,3	2	32	644	100

Примітки: курсивом виділено дані поширення, що відповідає менш ніж 50 % середнього світового рівня; *а* – ВСП на душу населення менш як 755 дол. США; *б* – ВСП на душу населення від 756 до 2995 дол. США; *в* – ВСП на душу населення від 2996 до 9265 дол. США; *г* – ВСП на душу населення більш як 9266 дол. США.

Джерело: Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 239.

вих засобів інформації вони відстають більшою мірою. Питома вага використання мобільних телефонів становить у країнах з низьким рівнем доходів 3 %, комп'ютерів – 6 %, інтернет-хостів – лише 0,3 % світового середнього рівня. Ці розбіжності цілком справедливо дають підстави діагностувати так званий цифровий поділ (digital divide) чи цифрову прірву. Одночасно дані табл. 17.9 свідчать про те, що процеси інформатизації відбуваються нерівномірно, порушуючи співвідношення між темпами зростання складових інформаційно-комунікаційних технологій. Країни, віднесені до вищого рівня середніх доходів, сягають високих показників поширення (понад 89 %) щодо середнього світового рівня для чотирьох категорій (телевізор, лінії стаціонарного телефонного зв'язку, мобільні телефони і комп'ютери), тоді як у поширенні інтернет-хостів їх показники знижуються до 32 % середнього світового рівня. Оскільки інтернет-хости вміщують дані, доступні в інтернеті, їх поширення у будь-якій країні засвідчує, наскільки ця країна впливає на зміст інтернету. Глибина “цифрової прірви” стає ще очевиднішою, коли порівняти високорозвинуті країни з недостатньо розвинутими. Німецькі вчені доводять, що більш ніж 90 % усіх інтернет-хостів знаходяться у ЄС, США, Канаді чи Японії. Також більш як 72 % користувачів інтернетом проживають у цих країнах. При цьому США з 62,6 % загальної кількості інтернет-хостів і 31 % користувачів інтернетом є провідною країною у поширенні цієї мережі. Великобританія і Німеччина мають найбільшу кількість інтернет-хостів, лише 20-ту частину усієї кількості інтернет-

хостів – США. Регіони, що розвиваються, такі як Африка і Південна Америка, володіють відповідно 0,24 % і 1,07 % усіх інтернет-хостів і мають 0,70 % і 3,70 % усіх користувачів інтернетом. Значні відмінності між різними регіонами світу виявляються також у кількості інтернет-користувачів на 1000 жителів. Якщо у ЄС 396 осіб, а в країнах – членах NAFTA 497 осіб на 1000 жителів є он-лайн користувачами, то в Африці їх лише 4, а в Азії – 43 на 1000 жителів.

Наявні економічні відмінності між промисловими країнами і країнами, що розвиваються, є, що само собою зрозуміло, однією з причин “цифрової прірви” між багатими країнами і рештою світу. Нестабільна інфраструктура електропостачання, обмежені телефонні лінії і невелика потужність ліній зв’язку перешкоджають упровадженню необхідних інформаційних технологій для цифрової економіки. Крім того, ліцензійні збори на програмне забезпечення і плата за з’єднання під час користування послугами інтернету для багатьох користувачів у країнах, що розвиваються, недоступні за ціною.

Загроза “цифрової прірви” має важливі економічні передумови. Якщо проєктоване експоненційне збільшення торгових операцій он-лайн як частка сукупної торгівлі відповідає дійсності, то незначне поширення інтернету у країнах, що розвиваються, може стати на заваді цим країнам в отриманні вигоди від зростання загального обсягу цієї господарської діяльності. Таким чином, різниця у рівні економічного розвитку між країнами може й надалі збільшуватися.

Однак є й оптимістичніші оцінки. Технологічні інновації можуть дати країнам, що розвиваються, змогу повністю інсталиювати цифрові бездротові мережі й, відтак, відмовитися від дорогих аналогових ліній. Наприклад, в Уганді більше абонентів мобільного зв’язку, ніж стаціонарних телефонних ліній. Африканська група зв’язку (African Communication Group) здійснює обладнання бездротових інтернет-кіосків, щоб у такий спосіб дати змогу малим підприємствам утвердитися на глобальному ринку.

Ймовірно, що, незважаючи на певний успіх всередині країн, що розвиваються, неможливо буде подолати “цифрову прірву” чи хоча б значною мірою зменшити її. Нові цифрові технології великою мірою залежать від наявності у достатній кількості реального капіталу (для інфраструктури, апаратного устаткування (хардвер) і програмного забезпечення), гуманного капіталу (для обладнання, догляду й актуалізації комп’ютерів) і загальних основних послуг (як дієвої системи оплати).

Швидкому поширенню інформаційних технологій, інтернету стала на заваді нерозробленість міжнародних механізмів регулювання інформаційних процесів. Як всередині країн, так і на міжнародній арені виникла суперечність між зростанням ролі і значення інформаційних технологій, інтернету і механізмом їх функціонування та розвитку. Робота зі створення і розвитку такого механізму не проводилася. Тому в сучасних умовах виникла гостра потреба визначення основних принципів та напрямків розв’язання цієї проблеми, об’єднання зусиль міжнародної спільноти, що забезпечило б формування і розвиток міжнародного механізму функціонування нової економіки на світовому рівні, який створював би ринкові умови для прозорих, зрозумілих і недискримінаційних відносин. Це, безперечно, складна проблема, адже йдеться про реалізацію глибоко відмінних економічних інтересів багатих і бідних країн, розвинутих і слаборозвинутих.

Одним із головних процесів у цьому напрямку є лібералізація електронної торгівлі. На думку німецьких учених, оскільки вільна торгівля і глобалізація приносять користь як багатим, так і бідним країнам, лібералізація електронної торгівлі могла б сприяти подоланню “цифрової прірви” між багатими і бідними країнами. Використання експортних та імпорتنих потенціалів могло б відчутно оживити поширення сучасних інформаційних технологій в країнах, що розвиваються. Тому міжнародні програми допомоги повинні мати пріоритети за реальних інвестицій для доступу до інтернету. Країни, що розвиваються, мають скористатися позитивним досвідом, якого набули промислові країни у процесі лібералізації і приватизації телекомунікацій, і використовувати схожу стратегію.

Нині частка міжнародної торгівлі базується на відмінностях у устаткуванні і виробничих процесах. Ці відмінності уможливають обмін товарами і послугами, що є вигідним для всіх учасників. Однак у багатьох сферах торгівля потребує спільних норм і стандартів, щоб утримувати невисокими транзакційні витрати при обміні товарами і послугами. Необхідність єдиних технічних стандартів для електронної торгівлі є особливо гострою, тому що вона значною мірою залежить від дієвих і сумісних мереж. Однак встановлення стандартів можливе для того, щоб досягти своєрідної монопольної влади. Тому існує небезпека зловживання торговельною політикою, коли встановлюються стандарти і норми, які віддають перевагу певному підприємству чи підприємствам певної країни. Отже, у новій економіці розвиток стандартизації має виходити з чіткої відповіді на питання: хто встановлює норми для мереж, хто розподіляє назви доменів, як забезпечується сумісність програм програмного забезпечення? І нарешті, слід визначити, які нові методи можуть замінити застарілі, але все ще поширені у діловій практиці?

Основним принципом у відповідях на такі запитання має бути прагнення гарантувати відкритий доступ до мережі й відкритий діловий досвід в електронній торгівлі. Це означає, що використання наявного ділового досвіду уможливило б користь від загальних стандартів, тоді як можливість упровадження поліпшених застосувань чи способів обмежила б монопольну владу усталених підприємств. Часті взаємодії між учасниками ринку сприяють усталенню загальних стандартів усередині мереж і в електронній торгівлі через поступовий, зорієнтований на ринок, підхід. Незалежні відомства чи установи мають відповідати за забезпечення функціональної спроможності усіх ринкових сегментів.

Виняткове становище американських фірм усередині більшості секторів нової економіки спричиняє певну залежність цих установ від американського уряду чи великих американських підприємств. Крім того, приклади, як-от стійкість існування різних стандартів клавіатури друкарських машинок “QWERTY” і “QWERTZ”, засвідчують, що іноді дуже складно змінити усталені стандарти. Щоб усе-таки максимізувати сукупне благо, слід наблизитися, наскільки це можливо, до відкритого способу доступу до мереж і ділового досвіду в електронній торгівлі.

Усередині ЄС принцип країни походження у поєднанні зі встановленням загальних мінімальних стандартів дедалі частіше стає провідним у поводженні з електронною торгівлею. Для транскордонної торгівлі всередині ЄС слід застосовувати регулювання країни-продавця. Цим робиться спроба прискорити продаж і збут через

інтернет, оскільки продавці не повинні пристосовувати набутий досвід до специфічних регулювань усіх країн – членів ЄС. Клієнти мають право при рекламаціях вдаватися до судових дій у своїх країнах, але правові норми країни-продавця є визначальними для судового рішення. Юрисдикція країни-продавця скасовує також усі можливі регулювання приватного права, які встановлюють можливість застосування регулювань іншої країни. Директива Єврокомісії про електронну торгівлю, що встановлює “принцип країни походження” для електронної комерції, є, таким чином, дієвим способом спрощення ділових операцій в інтернеті.

Однак існує небезпека, що національне втілення директиви спричинить надто багато специфічних регулювань до цього основного загального закону і розмиє передбачену ясність про застосовувану юрисдикцію. Ці державні специфічні регулювання значно зменшують цінність директиви. Щоб подолати небезпеку появи багатьох специфічних регулювань і полегшити поширення електронної торгівлі в Європі, Єврокомісія запропонувала гармонізувати найважливіші регулювання для електронної торгівлі. Домовленість про загальні мінімальні стандарти зменшує інформаційні витрати для клієнтів і може сприяти транскордонній електронній торгівлі також у комплексних її сферах, якими є страхування чи надання фінансових послуг. Проте встановлення загальних стандартів звичайно потребує багато часу і зменшує гнучкість при врахуванні національних особливостей та нового розвитку. Розширений ЄС зазнає небезпеки занадто повільного реагування на технологічні інновації у пристосованні спільних гармонізованих стандартів. У цьому аспекті обраний підхід пріоритету країни походження щодо встановлення одного стандарту враховує умови нової економіки, що швидко змінюються.

Установлення принципу країни походження передбачає чітке розпізнавання юрисдикції, яку слід застосовувати для будь-якої інтернет-сторінки, а відтак, трансакцій, що на ній базуються. Крім того, он-лайн-підприємства за межами ЄС зацікавлені в тому, щоб уникнути відповідальності в межах іноземних законів. Тому ці підприємства зацікавлені вказувати клієнтам на те, що використання інтернет-сторінки підпорядковується законам і регулюванням країни-власника інтернет-сторінки. Ймовірно, що майбутні веб-сторінки чітко повідомлятимуть про важливу юрисдикцію і пропонуватимуть нові розробки для різних законних регулювань. Дослідники ринку компанії Forrester Research очікують, що користувачі інтернету незабаром зможуть усередині свого інтернет-браузера специфікувати вподобання, які враховуватимуть їхні задані умови про прийнятні юрисдикції, безпеку даних, властивості договорів, податкові питання чи критерії захисту споживача. У такому разі ці особисті преференції автоматично порівнюватимуться з умовами інтернет-сторінки. Таким чином, можна швидко встановлювати невідповідності і клієнт може вирішувати, чи хоче він продовжувати діяльність на цій веб-сторінці.

Загальні світові стандарти необхідні для фундаментальних регулювань електронної торгівлі, щоб гарантувати вільний і недискримінаційний доступ до національних мереж, мінімальний рівень захисту даних і правову безпеку, гарантування однозначних інтернет-адрес, захист авторських прав і товарних знаків та надійних електронних підписів. Крім того, ймовірно, що з плином часу буде встановлено і

загальні стандарти щодо забороненого змісту в інтернеті, як це маємо у випадку з дитячою порнографією, расизмом, тероризмом чи планами створення бомб.

Це потребує підвищеної міжнародної координації дій, спрямованих на встановлення відкритих єдиних стандартів, що враховують новий технологічний розвиток. Загалом вважається, що децентралізований інтернет найкраще регулюється також децентралізовано. Навіть якщо інтернет обмежує здатність урядів ефективно втілювати закони, то не є ні передбачуваним, ні бажаним, щоб країни передали власне законодавство глобальній правовій інституції. Доцільно посилити міжнародну координацію, щоб країни могли встановити міжнародні спільні механізми, які створюють рамкові умови. Якщо національні розбіжності регулювання є можливими і навіть бажаними для сприяння конкуренції, то водночас ці розбіжності мають бути поєднуваними з участю усіх країн у новій глобальній економіці. Міжнародна координація має забезпечити прозорі процесуальні правила разом з визначеною національною компетенцією, якщо законодавства країн різняться.

Останніми роками різноманітні міжнародні організації намагалися встановити можливі сфери для міжнародної координації та спільного втілення. Спеціальна комісія з питань електронної торгівлі Світової організації торгівлі (СОТ) дослідила різні сфери для підвищеної координації, як, наприклад, спільні категорії продуктів і послуг, консистентні правила країни походження, консистентне оцінювання митної вартості товарів і послуг, підвищена прозорість для поліпшення авторських прав, а також захист торгових марок. Крім цього, у контексті зростаючого значення електронної торгівлі СОТ повторно вказала на необхідність досягнення подальшого прогресу у відкритті ринків, прирівнюванні і зменшенні митних зборів між країнами, а також між категоріями, на поширення правила найбільшого сприяння на послуги (СОТ, 1998). Відтак, було рекомендовано прийняти директиви про конкуренцію у рамках Загальної угоди про торгівлю послугами. У положеннях GATS визначено чотири різних способи торгівлі послугами: транскордонна торгівля; споживання за кордоном; комерційний філіал; (тимчасова) міграція осіб.

Нова економіка висуває вищі вимоги до багатостороннього механізму, що створює рамкові умови, оскільки посилення взаємозалежності потребує також значного посилення координації. Але національні відмінності в уподобаннях не зменшуються і не конвертуються з такою самою швидкістю, як міжнародна торгова практика. Як наслідок, можна було б аргументувати, що усталення спільних і однозначних правил торгівлі ставатиме навіть складнішим, незважаючи на/або саме через нову економіку. Цей розвиток міг би загрожувати позитивним ефектам системи торгівлі, що базується на правилах. Труднощі на початку Дохійського раунду СОТ і значні розбіжності в оцінці країн щодо подальшої лібералізації різних видів торгівлі послугами виявляють труднощі у спрощенні транскордонної електронної торгівлі.

Навіть країни зі схожим доходом на душу населення значною мірою різняться оцінками необхідних кроків у лібералізації торгівлі послугами. Так, ЄС тенденційно скоріше готовий погодитися з державним втручанням, щоб захистити споживачів чи підтримати національну ідентичність і регіональну культуру, тоді як Сполучені Штати швидше схиляються до утвердження лібералізації незалежно від історичних чи культурних особливостей інших націй. Ці розбіжності в оцінюванні

подальших кроків лібералізації в торгівлі послугами між промисловими країнами і країнами, що розвиваються, ще істотніші. Тому не дивно, що переговори про усунення бар'єрів у торгівлі послугами через збільшення комплексності матерії (предмета) потребують дедалі більше часу.

Перед СОТ постають два головних завдання. Перше – слід продовжувати поступову лібералізацію. Подальші кроки лібералізації мають охоплювати також сферу послуг, особливо поводження з вітчизняними резидентами, і доступ до ринку вирішальних секторів ланцюга створення вартості в електронній торгівлі та інформаційній технології. Проте, ймовірно, переговори про майбутню додаткову лібералізацію торгівлі між 144 країнами – членами СОТ потребуватимуть багато часу. Друге – СОТ має виступати за те, щоб національні регулювання для електронної торгівлі були прозорими, передбачуваними і нейтральними у видах надання послуг.

Слід також вирішити питання про утворення всередині СОТ комітетів (комісій), які займатимуться проблемами захисту споживача та інформації у сфері торгівлі. Директивою про захист даних (інформації) ЄС прискорює гармонізацію стандартів їх захисту. Цією директивою комісія напевне робить спробу досягти гармонізації стандартів захисту даних не лише всередині ЄС, а й в усьому світі. Однак доки відомства не в змозі визначити регіональне розташування комп'ютера, цю директиву можна буде втілити лише частково. Тому від клієнта залежатиме забезпечення того, щоб стандарти захисту даних відповідали його уявленням. Як зазначалося, це порівняння власних уподобань з торговою практикою могло б відбуватися також автоматично.

Посилена міжнародна координація необхідна буде і для інших важливих регулювань інтернет-комерції, наприклад, для прав інтелектуальної власності, кодування, встановлення автентичності, засвідчення, сертифікації, а також відповідальності за кредитні картки. Ці регулювання мають забезпечити вільне від дискримінації поводження з різними видами послуг. Ставлення до подібних трансакцій, здійснюваних традиційним шляхом чи через інтернет-комерцію, має бути однаковим. Загалом при координації поводження з електронною торгівлею слід зважати на такі принципи:

- ефективність (витрати на дотримання регулювання утримуються мінімальні);
- прозорість і простота (регулювання є чітким і зрозумілим);
- дієвість і чесність (коректність) (регулювання робить “лазівки” якомога меншими);
- гнучкість (регулювання здатне враховувати змінену технологію і торговий досвід).

Унаслідок дерегулювання у сфері телекомунікацій, що триває у багатьох країнах, і технічного прогресу втрати й надалі знижуватимуться, а можливості доступу до електронної торгівлі ставатимуть простішими. Саме тому й необхідні чіткі, по можливості без викривлень, міжнародно скоординовані правила, щоб встановити придатний для нової економіки механізм, який створює рамкові умови.

Встановлення основних принципів створення регуляторного механізму взаємодії країн і підприємств на світовому чи регіональних ринках має поєднуватися з розв'язанням такої глобальної проблеми, якою є “цифрова прірва”, адже розрив між багатьма країнами і рештою світу перешкоджає країнам, що розвиваються, брати участь

у новій економіці. Оптимістичною є думка німецьких авторів про те, що, можливо, ця прірва менша, ніж у попередніх технологічних досягненнях (парові машини, телефони, електрика), оскільки підключення до інтернету і реалізація інших цифрових допоміжних засобів потребують менших постійних витрат, ніж попередні досягнення. Тому можна було б аргументувати, що і “цифрова прірва” з часом стане меншою, доки різниці у поширенні комп’ютерів та інтернет-хостів відбиватимуть лише різні рівні економічного розвитку під час процесу ліквідації відставання. Проте зростання значення інтернету в останнє десятиріччя і прогнози на майбутні торгові операції он-лайн протягом кількох років свідчать про необхідність запобігання “технологічному апартеїду”, який би поглибив економічні розбіжності.

Успіх таких індійських міст, як Бангалор, Бомбей, Хайдарабад і Нью-Делі в експорті послуг програмного забезпечення базується на відносно високому зв’язуванні капіталу, як, наприклад, локальна інфраструктура, і порівняно високому рівні розвитку гуманного капіталу для певних груп населення. Проте схожого рівня зв’язування реального і гуманного капіталу не досягають у більшості інших регіонів Індії, а також у багатьох інших країнах, що розвиваються. Хоча деякі ринки, що швидко розвиваються, наприклад Бразилія, Китай, Росія, Мексика і Південна Корея, ймовірно, спроможні створити локальні центри з такими кваліфікаціями, що мають порівняльну перевагу у пропозиції програмного забезпечення й інтернет-послуг. Але більшість регіонів у країнах, що розвиваються, не мають необхідної інфраструктури і достатньо великого базису добре освічених жителів, щоб успішно витримувати конкуренцію в новій економіці.

Для подолання “цифрової прірви” між країнами необхідно вирішити різні питання. При цьому особливо важливим є зростання участі населення країн, що розвиваються, у новій економіці шляхом використання комп’ютерів під час навчання та підвищення кваліфікації. Можливо, Індія зможе слугувати тут прикладом. У 50–60-ті роки ХХ ст. індійський уряд почав цілеспрямовано розширювати базис інженерних знань і комп’ютерних вмінь. Це заклало основу для теперішнього експортного буму у промисловості програмного забезпечення, яке охоплює понад 600 підприємств і де зайнято 300 тис. комп’ютерних експертів. Крім того, деякі регіони Індії, зокрема Бангалор, пропонують певну податкову привабливість для експортерів програмного забезпечення.

Для реального капіталу необхідні такі зусилля, що враховують потреби нової економіки. Має бути забезпечено доступ до інтернету, причому з урахуванням різних специфічних аспектів, таких як інфраструктура, доступність за ціною і надійність. У країнах, що розвиваються, існують різноманітні стратегії для підвищення можливостей доступу до інтернету. Так, пропонується використання сервісних зобов’язань, регіонально диференційованих субсидій, телекомунікаційних фондів для сільської місцевості і ліцензування сільських власників мереж. Розширення можливостей доступу для сільських, віддалених і бідних місцевостей є бажаним не лише з огляду на справедливість, а й рекомендованим для забезпечення через мережеві системи ефективного економічного розвитку.

Поряд із загальними підходами, якими є розширення інфраструктури і комп’ютерних вмінь, для подолання “цифрової прірви” дуже важливо мати доступ до ін-

тернету за низькими цінами. Через комп'ютери й інтернет-місця, наявні у таких громадських закладах, як бібліотеки, пошти, комунальні та регіональні адміністрації, школи тощо, окремі особи можуть ознайомитися з інформаційною технологією і набути важливих комп'ютерних знань. Забезпечення недорогих і субсидованих можливостей доступу до інтернету в школах могло б допомогти встановити надійний базис комп'ютерної освіти для майбутніх працівників і прискорити поширення важливих знань для нової економіки.

Крім цього, країни, що розвиваються, можуть перейняти досвід лібералізації телекомунікаційних та інформаційно-технологічних ринків у країн з високими доходами. Цей досвід засвідчує значний потенціал зростання і значне зменшення витрат користувача у лібералізованих сегментах ринку. Є дедалі більше доказів того, що і в країнах, що розвиваються, підвищена конкуренція на телекомунікаційних ринках могла б забезпечити схожі вигідні ефекти, як, наприклад, у бездротових телефонних мережах деяких країн. Оскільки чимало ділянок телекомунікаційного ринку у країнах, що розвиваються, все ще суворо регулюються і монополізовані, у них існують значні можливості для лібералізації ринку та економічних і соціальних вигод.

Підбиваючи підсумки, німецькі автори зазначають, що не лише на національному, а й на міжнародному рівні важливо усунути всі викривлення, які перешкоджають електронній торгівлі, і створити міжнародні правила, що сприяють її розвитку. Правила для нової економіки мають бути прозорими, недискримінаційними, простими, реально здійснюваними й узгодженими. Різноманітні регулювальні механізми окремих країн можуть бути відмінними, і не є ані ймовірними, ані бажаними, щоб законодавчий підхід до електронної торгівлі звужився до єдиного спектра законодавства. Швидше різні регулювальні механізми окремих країн мають бути поєднуваними, щоб забезпечити участь усіх країн у світовому (цифровому) обміні товарами, послугами та ідеями. Щоб запобігти "цифровій прірві", необхідні спеціальні стратегії для країн, що розвиваються. Такий підхід полегшить надходження інвестицій і подальший розвиток електронної торгівлі та сприятиме можливості реалізації переваг нової економіки у всіх країнах.

Таким чином, нова економіка, за визначенням німецьких учених, перебуває у найкращому становищі, щоб не лише докорінно змінити економіку високорозвинутих країн, а й зробити свій внесок у світовий економічний розвиток загалом. Економічна політика держав має спрямувати зусилля на те, щоб ці структурні зміни були якомога сприятливішими з найбільшою вигодою для всіх. Зрештою, як для окремої людини, так і для суспільства є очевидним: лише той, хто сприймає нову економіку відкрито й гнучко, зможе насправді використати власний потенціал.

Формування національної інноваційної системи

Відкриття та обґрунтування Й. Шумпетером інновацій та інноваційного розвитку ще на початку ХХ ст. було геніальним передбаченням, яке реалізувалося спочатку у перетворенні науково-технічного прогресу на вирішальний фактор економічного розвитку, потім у становленні якісно нового інноваційного типу економічного зростання. Це в свою чергу зумовило утворення і розвиток національних інноваційних систем, тобто такого загальнодержавного науково-виробничого комплексу, який поєднує наукові дослідження, створення нової техніки і технології та їх впровадження у виробництво, його переоснащення, зростання науково-технологічного рівня економіки, її ефективності і конкурентоспроможності на світовому ринку. Всі елементи цього комплексу взаємопов'язані, а їхнє функціонування відбувається на основі сукупності правових норм та фінансово-економічних механізмів.

18.1. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

У розділі 8 цього тому розкрито сутність і структуру інноваційного потенціалу країни, тобто національної інноваційної системи, її формування як якісно нового науково-технічного, економічного та інституціонального устрою інноваційної економіки. У її створенні вирішальну роль відіграє держава. Не ринок, не ринковий механізм, а саме держава, державне регулювання у тісній взаємодії з ринком, ринковим механізмом відіграє провідну роль у становленні інноваційного типу розвитку, у формуванні національної інноваційної системи. Держава формує інституціональну структуру, визначає розвиток виробництва і підпорядкування фундаментальних досліджень і науково-технічних розробок його інтересам, організує середню, професійно-технічну і вищу освіту для широкої підготовки кадрів усіх рівнів, які володіють знаннями інноваційної економіки і вмінням реалізувати їх у практичній діяльності. Держава визначає пріоритети технологічного прогресу, забезпечує фінансування

науково-технічної та інноваційної діяльності, розвиток інноваційного підприємництва, винахідництва і раціоналізаторства, мотивацію науково-технічної діяльності, зростання освітньо-кваліфікаційного рівня працівників. Як бачимо, інноваційний тип розвитку і формування національної інноваційної системи нерозривно пов'язані з господарським механізмом, який поєднує активну роль держави з ринковим саморегулюванням, становить важливий елемент механізму функціонування і розвитку економіки.

Перехід на інноваційний тип розвитку залежить від швидкості формування національної інноваційної системи. На жаль, обидва ці процеси перебувають у такому стані, який не відповідає потребам подолання Україною відставання у розвитку економіки, а тим більше – виходу її на простори цивілізаційного прогресу.

Експерти Рахункової палати України ґрунтовно проаналізували стан справ у сфері інноваційної діяльності і дійшли висновку, що протягом останніх п'яти років формування та реалізація інноваційної політики здійснюються безсистемно і непослідовно. Чинна законодавча і нормативно-правова база з питань формування та реалізації інноваційної політики не забезпечує комплексності та узгодженості дій органів державної влади щодо управління інноваційною діяльністю. Недосконалість системи управління і недостатність фінансування наукової сфери унеможливають одержання важливих наукових результатів та перешкоджають переходу України на інноваційний тип розвитку, утвердженню її як передової розвинутої країни. Це неминуче зумовлює сповзання української економіки у бік низькотехнологічних, енергетично витратних, екологічно згубних виробництв, перетворення України на сировинний придаток розвинутих країн.

Методологічний підхід, згідно з яким система як цілісність розглядається через виокремлення багатьох її складових, дає змогу краще проаналізувати ці елементи, але НІС – це складна система з великою відмінністю між її суб'єктами. Тому, на нашу думку, на перший план виступає потреба розкрити і налагодити взаємодію складових елементів системи. Без цього вона не зможе як слід функціонувати. Щоб глибше розкрити взаємодію елементів системи, здійснити комплексний аналіз, "...щоб сформувані ключові напрямки розв'язання цієї проблеми, ми використовуємо *досить апробовану* (виділено нами. – Авт.) схему розгляду макроекономічних блоків – виробництво товарів і послуг та виробництво знань з урахуванням можливостей та інтересів держави як важливої дійової особи в національній інноваційній системі"¹. Як бачимо, цей підхід не лише плідний, а й "досить апробований" і з самого початку враховує роль держави в інноваційному процесі. Водночас держава діє у ринково-конкурентному середовищі, що зумовлює глибоке поєднання державного регулювання з ринковим механізмом. Отже, національна інноваційна система не лише генетично пов'язана зі змішаною економікою, а є її складовою. Головне покликання і призначення НІС полягає в тому, щоб якнайтісніше пов'язати науку і техніку з виробництвом, забезпечити взаємодію наукових досліджень, дослідно-конструкторських розробок та їх впровадження у виробництво, зростання науково-технічного рівня усієї економіки. Річ у тім, що в Україні, як і в інших кра-

¹ Голиченко О. Российская инновационная система: проблемы развития / О. Голиченко // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 16–34.

їнах, існує розрив між науковими дослідженнями, розвитком науки і виробництвом, його науково-технологічним рівнем. За колишнього СРСР причину такого розриву бачили у відсутності ринку, але Україна вже майже два десятиліття йде шляхом створення ринкової економіки, хоча проблема залишається доволі гострою. Очевидно, річ не лише в ринку, а й у рівні його розвитку, в досконалості ринкового механізму. Формування НІС передбачає як удосконалення діяльності держави у цій сфері, так і ринкового механізму.

К. Фрімен ще у 1987 р. висунув ідею національної інноваційної системи і дав їй перше обґрунтування. Національна інноваційна система – це “сукупність різних інститутів, які спільно і кожний окремо роблять свій внесок у створення і поширення нових технологій, утворюючи основу, яка служить урядам для формування і реалізації політики, що впливає на інноваційний процес. Як така – це система взаємопов’язаних інститутів, призначена для того, щоб створювати, зберігати і передавати знання, навички і артефакти, які визначають нові технології”¹. Неважко помітити, що у цьому визначенні, хоч і згадується комерціалізація, усе ж головний акцент робиться на інститутах. Утім, тут є спроби виокремити національні особливості, хоч і не в усьому вдалі. Наприклад, установка “у межах національних кордонів”, хоч якоюсь мірою, але ізолює НІС від світових процесів. Насправді НІС в умовах глобалізації нерозривно пов’язана зі світовим ринком і без цього функціонувати, тим більше ефективно, не може. Наприклад, нині Україна успішно експортує металопродукцію, яка має попит. Успішно працює на зовнішній ринок титанова галузь. Практично на всіх світових ринках гідно представлені товари важкого машинобудування. Водночас Україні конче потрібні новітні інноваційні розробки і технології для відновлення електротехнічної і радіотехнічної промисловості. Тому, на нашу думку, мова повинна йти не про “національні кордони”, а про взаємодію національних інноваційних систем зі світовою глобалізованою економікою. І, нарешті, економічний механізм взаємодії інститутів. На нашу думку, для органічного поєднання науки і виробництва та впровадження наукових результатів у практику потрібні не лише відповідні інститути, а й економічні стимули для цих процесів. Відомо, що і в колишньому СРСР, і в незалежній Україні неодноразово створювалися державні комітети чи міністерства з проблем науки і техніки з певними структурами на місцях, але це, на жаль, не розв’язувало проблему. І сьогодні вона залишається нерозв’язаною, бо немає економічної зацікавленості виробництв і наукових установ у впровадженні надбань науки і техніки у виробництво. Саме це послужило основою для висновку про те, що для розвитку інноваційної системи в Росії: “головне – механізми, які дають змогу здійснювати діяльність зі створення, зберігання і поширення нових знань і технологій”². Як бачимо, за всієї важливості інституцій, що забезпечують функціонування НІС, головна увага має приділятися винайденню і відпрацюванню механізмів, які забезпечать глибокий взаємозв’язок та взаємодію науки і виробництва, створення дійової системи еко-

¹ Инновационная экономика / А. А. Дынкин, Н. И. Иванова, М. В. Грачев и др. ; под ред. А. А. Дынкина, Н. И. Ивановой. – М. : Наука, 2004. – С. 6.

² Голиченко О. Российская инновационная система: проблемы развития / О. Голиченко // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 16.

номічної мотивації суб'єктів господарювання до інновацій та втілення їх у виробництво, доведення суб'єктами науково-дослідної сфери наукових розробок до нових зразків техніки і технології, готових для впровадження у виробництво.

Це дає підставу для висновків, що національна інноваційна система (багатомаїтність форм власності і поєднання державного регулювання з ринковим механізмом) є породженням не лише ринкової, а й змішаної економіки, і становить складову механізму функціонування та розвитку економіки і суспільства.

І нарешті, НІС має конкретно-історичний характер. Як становлення інноваційного типу розвитку, так і формування НІС нерозривно пов'язане з виникненням і становленням нового інформаційного (постіндустріального) способу виробництва. Україна, як і інші країни СНД, у тому числі Росія, перебувають на індустріальній стадії розвитку, тому для них важливо поєднання високих індустріальних технологій з інформаційно-комунікаційними. Але за всієї важливості індустріальних технологій визначальну роль відіграють технології, які реалізують інформацію і знання як якісно новий виробничий ресурс. Про це переконливо свідчить те, що згаданий автор головне у розвитку НІС в Росії бачить у механізмі "створення і поширення нових знань і технологій", тобто у становленні економіки знань, інформаційного способу виробництва.

НІС – це система, яка створюється державою з урахуванням ринку, ринкового механізму. Концепція інноваційного розвитку України розроблена і затверджена Верховною Радою ще у 1999 р. Проте варто мати на увазі, оскільки наука і техніка швидко розвиваються, а на сучасному етапі відбуваються якісні зрушення в організації науково-технічної діяльності, у технологіях виробництва, потрібні наукові узагальнення, розкриття нових процесів і тенденцій та їх законодавче оформлення. Тому, як уже зазначалося, розроблено і опубліковано проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки¹. Багато зроблено в галузі законодавчого забезпечення цього типу розвитку².

18.2. ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Кінцевою метою національної інноваційної системи є піднесення науково-технологічного рівня виробництва. Можна досягати великих успіхів у наукових пошуках, але якщо вони не втілюються у виробництво, якщо не зростає його техніко-технологічний рівень, то можливості, які відкриває наука, не реалізуються. Розвинуті країни, забезпечивши швидке становлення і розвиток НІС, домоглися успішного використання досягнень науково-технічної революції, значного піднесення науково-технологічного рівня економіки та підвищення її ефективності, переходу на нову стадію цивілізаційного прогресу. Вони визначили шляхи і методи техніко-

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 630 с.

² Інноваційне законодавство України : повне зібрання нормативно-правових актів : у 3 т. / за заг. ред. В. В. Костицького. – К., 2003.

економічного удосконалення виробництва. Тому їхній досвід є основою вибору технологічних пріоритетів інноваційного розвитку економіки України. Але це не може бути механічним перенесенням досвіду розвинутих країн в наші умови. Український рівень розвитку, структура економіки потребують органічного поєднання високих індустріальних технологій з широким і пріоритетним використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Як зазначалося, в Україні панівними є третій і четвертий технологічні уклади. На підприємства цих укладів припадає до 95 % вироблюваної промислової продукції. Тим часом на п'ятий технологічний уклад припадає приблизно 3–4 %. Така технологічна структура не відповідає потребам зростання економіки України та зумовлює її низьку ефективність, а тому істотно обмежує можливості нагромадження і споживання. У структурі експорту України частка інноваційної, високотехнологічної, наукоємної продукції становить 0,1 %. Це на порядок менше, ніж у Польщі, та на кілька порядків менше, ніж у Німеччині¹.

Ситуація ускладнюється й тим, що за роки довготривалої і важкої економічної кризи такі передові галузі економіки, як електронна та радіопромисловість були зруйновані, що призвело до різкого погіршення структури економіки. В країні на сировинну продукцію припадає 67,8 %, інвестиційну – 12,9, товари широкого вжитку – 18, товари тривалого користування – 1,3 %². Нераціональна структура економіки виражається в недостатньому розвитку машинобудування, яке є джерелом нової техніки і технології, слугує основою технічного переоснащення економіки, зростання її ефективності. Досвід розвинутих країн свідчить, що машинобудування істотно впливає на структуру економіки і визначає її сучасний рівень. Так, у структурі обробної промисловості частка машинобудування становить: у Швеції – 39 %, Італії – 26, Нідерландах – 25, Фінляндії – 24, Угорщині – 26, а в Україні лише 13,6 %³.

Значний спад виробництва у машинобудуванні негативно позначився на оновленні основних фондів. Якщо у 1990 р. зношення основних фондів становило 36,5 %, що теж немало, то у 2006 р. воно зросло до 51,5 %, у тому числі у сільському господарстві – до 48,2; промисловості – до 58,6 (зокрема в обробній – до 60 %); виробництві та розподілі електроенергії, газу і води – до 60,9; у будівництві – до 40,8; на транспорті та зв'язку 60,4 %⁴. Моральну і фізичну зношеність устаткування неминуче зумовлюють надмірні строки його використання. Внаслідок цього середній фактичний термін використання активної частини фондів ще на початок 2001 р. дорівнював 18,7 років, що значно перевищує економічно доцільні терміни експлуатації.

Щоб подолати цю проблему, стати гідним партнером і конкурентом на світовому ринку, всім – керівникам держави, господарникам, трудівникам – потрібно усвідомити, що нинішній стан економіки не відповідає потребам нашого працелюбивого і талановитого народу, його виробничому, інтелектуальному і науково-технічному потенціалу. Не можна допустити, щоб у країні з найкращими у світі

¹ Ніколаєнко С. Національна інноваційна система – дорога в майбутнє / С. Ніколаєнко // Урядовий кур'єр. – 2005. – 9 серп.

² Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. – 2004. – № 11(55). – С. 25.

³ Там само. – С. 24; World Development Indicators. – 2002. – Р. 212–215; 2004. – Р. 190–193.

⁴ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2008. – С. 95.

ракетами, літаками, іншою технікою, народ жив у бідності. Керівництву держави потрібно не лише створити концепцію інноваційного розвитку, а й переконати всіх, що немає іншого шляху, ніж докорінні зміни в економіці країни через інноваційний розвиток. Лише інновації спроможні здійснити технологічну і структурну модернізацію економіки, забезпечити зростання її ефективності і створити багатогаті умови життя і праці людей.

В українській економіці відбувається інноваційна діяльність. Впроваджуються нові прогресивні технологічні процеси, освоюється виробництво нових видів продукції. На жаль, масштаби цієї важливої роботи значно поступаються її рівню у 1990–1991 рр. Так, у 1991 р. було впроваджено 7303 нових прогресивних технологічних процеси, а у 2007 р. – 1419, тобто у 4,4 раза менше. Якщо у 1991 р. було впроваджено 1825 маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологій, то у 2007 р. – 634, майже втричі менше. У 1991 р. було освоєно 13 790 видів промислової продукції, у 2007 р. – 2526, тобто в п'ять разів менше. По нових видах техніки співвідношення ще гірше: 11 482 і 881, тобто нині ми освоюємо виробництво нових видів техніки у 13 разів менше, ніж у 1991 р. Ситуація у край незадовільна. Вона певною мірою пояснює, чому Україна ще далека від рівня розвитку промисловості – провідної галузі економіки у 1991 р. Якщо порівнювати впровадження прогресивних технологічних процесів з 2000 р., коли розпочалось економічне зростання, то воно відбулося зростаючими масштабами у період до 2005 р. Але у 2006 р. цей показник зменшився у півтора раза і в 2007 р. вийшов на рівень 2000 р. Краща ситуація з використанням маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних технологій. У 2000 р. їх впроваджено 430, а у 2007 р. – 634. Освоєно нових видів техніки відповідно 631 і 881. У той же час гірше склалися справи з освоєнням виробництва нових видів продукції. Якщо у 2000 р. воно досягало 15 323 одиниці, то у 2007 р. – 2526 одиниць¹, тобто у 6 разів менше. Як свідчить аналіз, і в період економічного зростання поряд з позитивними процесами мають місце негативні явища, особливо в галузі освоєння нових видів продукції. Але, незважаючи на суперечливість процесів, обсяг реалізованої інноваційної продукції у період економічного зростання збільшується. Якщо у 2000 р. вона становила 12,1 млн грн, то у 2007 р. – 40,1 млн грн, тобто у 3,5 раза більше. Важливо й те, що ще більше зростання має принципово нова інноваційна продукція. Її обсяги зросли із 3,8 млн грн у 2000 р. до 22,3 млн грн у 2007 р., тобто майже у 6 разів. Із загального обсягу інноваційної продукції на експорт її поставлено: у 2000 р. – на 3 млн грн, а в 2007 р. – на 14,6 млн грн, майже у 5 разів більше.

Важливим процесом, що характеризує істотні зрушення у розвитку інноваційної діяльності підприємств, є те, що зростають обсяги наукових та науково-технічних робіт, які виконані підприємствами власними силами. Так, у 2007 р. фінансування інноваційної діяльності в промисловості державою становило 1,3 % загального обсягу, місцевих бюджетів – 0,1, вітчизняних інвесторів – 0,2 та іноземних – 3, а 73,7 % становили власні кошти підприємств. Це означає, що підприємства і корпорації спрямовують свої кошти на розвиток науково-дослідних робіт, на науково-техно-

¹ Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2004. – С. 348; Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 334.

логічне удосконалення виробництва. Перевага цієї форми інноваційної діяльності полягає в тому, що фінансування наукових досліджень безпосередньо власними коштами підприємств надає їм чіткої цілеспрямованості, розв'язання проблем розвитку та удосконалення свого виробництва, підвищення рівня його інновативності.

Із табл. 18.1 бачимо, що в період економічного піднесення відбувається неухильне зростання коштів, які підприємства спрямовують на розвиток наукових і науково-технічних робіт: із менше 2 млрд грн у 2000 р. до 6,7 млрд грн у 2007 р., що майже в 3,5 раза більше. Дуже важливо, що головна увага приділяється науково-технічним розробкам. Якщо у 2000 р. їхній обсяг складав 1,1 млрд грн, то у 2007 р. досяг 3,3 млрд грн, втричі більше. Але не менш вражаючим є те, що підприємства збільшують обсяги робіт у галузі прикладних і особливо фундаментальних робіт. Це підтверджує, що фундаментальні науки – не щось далеке від виробництва, а, навпаки, є необхідною умовою розгортання прикладних досліджень і науково-технічних розробок. Цілком зрозуміло, що підприємства не будуть кидати кошти на вітер. І якщо вони їх використовують на усі головні складові науки, то це свідчить про глибоку єдність усіх напрямків наукових досліджень, про органічну інтеграцію фундаментальних, прикладних досліджень і науково-технічних розробок. І хоча іноді висловлюється скептична думка щодо фундаментальних наук, начебто далеких від життя, господарської практики, досвід господарювання беззаперечно доводить, що без фундаментальної науки не можуть розвиватися виробництво, успішно функціонувати підприємства.

Другий важливий висновок полягає в тому, що зростання обсягів наукових і науково-технічних робіт підприємств у всій їхній багатоманітності переконує: наші економіка і наука розвиваються прогресивним шляхом, яким далеко попереду йдуть

Таблиця 18.1

Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), за видами робіт у фактичних цінах, млн грн

Рік	Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій				
	усього	у тому числі:			
		фундаментальні науки	прикладні дослідження	науково-технічні розробки	науково-технічні послуги
1995	709,3	81,7	209,7	393,5	24,4
2000	1 978,4	266,7	436,6	1 106,3	168,8
2001	2 275,0	353,3	304,9	1 317,2	299,6
2002	2 496,7	424,8	343,6	1 386,6	341,7
2003	3 319,8	491,2	429,8	1 900,2	498,6
2004	4 112,4	629,7	573,7	2 214,0	695,0
2005	4 818,6	902,2	708,8	2 406,9	800,7
2006	5 354,6	1 141,0	841,5	2 741,6	630,5
2007	6 700,7	1 504,1	1 132,5	3 303,1	761,0

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2008. – С. 329.

розвинуті країни; саме корпорації, фірми забезпечують до 70 % асигнувань на науку. Якщо в колишньому СРСР головну роль відіграв державний бюджет, державне фінансування науки, то становлення ринкової економіки неминуче підвищує зацікавленість корпорацій, підприємств і фірм у технологічному оновленні виробництва й оперативному освоєнні виробництва нових видів продукції. Це підвищує конкурентоспроможність, створює умови для того, щоб підприємство не тільки мало кошти, а й могло їх використовувати для оновлення вироблюваної продукції, забезпечення її високої якості. Цьому мають слугувати кредитування, вітчизняні й іноземні інвестиції.

Звичайно, ці позитивні процеси у розвитку інноваційної діяльності не можуть приховати ту обставину, що загальна ситуація і тенденції у створенні інновацій та впровадженні їх у виробництво не можуть не викликати занепокоєння (табл. 18.2).

Ця дещо громіздка таблиця добре відображає загальну картину інноваційної діяльності в Україні. Кількість підприємств, що впроваджували інновації з 1994 по 2000 р., неухильно зменшувалась. З початком економічного зростання у 2001 та 2002 р. їх кількість збільшилась і становила 69,1 % рівня 1994 р. Потім протягом трьох років кількість підприємств, що впроваджували інновації, значно зменшилась і у 2005 р. становила лише 37,1 % рівня 1994 р. У 2007 та 2008 р. кількість таких підприємств зросла, але становила 53,2 % рівня 1994 р., тобто трохи більше половини. Отже, якщо у 1994 р. частка інноваційно активних підприємств становила 26 %, то у 2008 р. вона знизилась до 10,8 %, тобто у два з половиною рази. Кількість освоєних нових видів продукції із 13 790 одиниць у 1991 р. зменшилась до 2 446 одиниць у 2008 р. і становила 17,7 % порівняно з 1991 р. Як не дивно, але в роки економічного зростання, починаючи з 2003 р., відбувалось неухильне зменшення кількості найменувань освоєних нових видів продукції. Якщо у 2003 р. їх кількість становила 53,8 % порівняно з 1991 р., то у 2008 р. їх було менше 20 %. Кількість упроваджених нових технологічних процесів у 1999 р. складала 1203 порівняно з 7303 у 1991 р. З початком економічного зростання впровадження нових технологій активізувалося, але цей процес був нестійкий. У 2004–2005 рр. вони досягають близько чверті рівня 1991 р., але у 2006–2007 рр. їх кількість зменшується і лише у 2008 р. збільшується, наближаючись до рівня 2004–2005 рр., хоч повною мірою цей рівень не був досягнутий. Відносно 1991 р. кількість упроваджених нових технологій у 2008 р. становила лише 22,6 %, тобто трохи більше однієї п'ятої. Близькою до цих показників є динаміка впровадження маловідходних та ресурсощадних технологій. Відбувається стійке зменшення кількості впровадження цього типу технологій. Щоправда, у 1995 р. їх кількість і частка зростають, але в наступні роки ці показники зменшуються. Починаючи з 2003 р., кількість впроваджених маловідходних та ресурсощадних технологій збільшується і досягає у 2005 р. 37,8 % рівня 1991 р. Потім, у 2006 р., частка цих технологій зменшується, а протягом 2007–2008 рр. зростає і повертається до рівня 2005 р.

Як бачимо, загальна картина інноваційної діяльності промислових підприємств зовсім не приваблива. За всіма показниками наша промисловість у галузі інноваційної діяльності далека і від рівня 1991 і 1994 р. Здавалося б, перехід більшості підприємств до рук приватних власників, нових господарів, зацікавлених у

Таблиця 18.2
Динаміка основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств України

Рік	Кількість підприємств, що впроваджували інновації		Частка підприємств, що впроваджували інновації у загальній кількості		Кількість освоєних нових видів продукції		Кількість упроваджених нових технологічних процесів		З них маловідходних та ресурсощадних	
	одиниць	% до 1994 р.	%	% до 1994 р.	найменувань	% до 1991 р.	одиниць	% до 1991 р.	одиниць	% до 1991 р.
1991	–	–	–	–	13 790	100,0	7 303	100,0	1 825	100,0
1994	2 181	100,0	26,0	100,0	13 163	95,4	3 559	48,4	990	54,2
1999	1 376	63,1	13,5	51,9	12 645	91,7	1 203	16,5	423	23,2
2000	1 491	68,4	14,8	56,9	15 323	111,1	1 403	19,2	430	23,6
2001	1 503	68,9	14,3	55,0	19 484	141,3	1 421	19,4	469	25,7
2002	1 506	69,1	14,6	56,1	22 847	165,7	1 142	15,6	430	23,6
2003	1 120	51,4	11,5	44,2	7 416	53,8	1 482	20,3	606	33,2
2004	958	43,9	10,0	38,5	3 977	28,8	1 797	23,6	645	35,3
2005	810	37,1	8,2	31,5	3 152	22,8	1 808	24,7	610	37,8
2006	999	45,8	10,0	38,5	2 408	17,5	1 145	15,7	424	23,2
2007	1 186	54,4	11,5	44,2	2 526	18,3	1 419	19,4	634	34,2
2008	1 160	53,2	10,8	41,5	2 446	17,7	1 647	22,6	680	37,3

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – К.: Держкомстат України. За вказані роки.

високому рівні ведення господарства, а також ринок і властива йому конкуренція спонукатимуть іти вперед, широко використовувати інновації, зменшувати витрати виробництва і збільшувати такий бажаний прибуток, а вийшло навпаки. Замість ефективного господаря, на що сподівались у процесі ринкових перетворень, отримали господарів, які здебільшого ігнорують інновації. Напевно, їм дістались за безцінь величезні багатства і замість того, щоб їх модернізувати, добивають те, що було створено тяжкою працею народу. Постає питання: як могло таке трапитись? На наше глибоке переконання, головною причиною такого становища у сфері інноваційної діяльності є пониження ролі держави і перевищення ролі ринку. Сприймавши бездумно теорію і практику неолібералізму, сподівались, що ринок сам, автоматично забезпечить НТП і технологічне удосконалення виробництва. Попри те, що за роки ринкових перетворень Україна перетворилася з індустріальної розвинутої країни на країну з переважанням сировинного виробництва, на практиці довела наукову і політичну неспроможність неолібералізму, його представники і сьогодні пропонують Україні “режим максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення ролі держави в економіці”. Вони, наче сліпі, не бачать наслідків неолібералізму, “виведення держави з економіки”. Сучасна фінансово-економічна криза переконує, що лише держава виражає загальнонаціональні інтереси і тим самим визначає формат реалізації приватних інтересів. Тому не ринок сам по собі, а перш за все держава має здійснювати цілеспрямовану, активну економічну політику, особливо у сфері запровадження інноваційного типу розвитку. Неолібералістські ідеї про визначальну роль ринку зумовили, що наша держава протягом двох десятиліть займала пасивну позицію. За 20 років не створено науково обґрунтованої програми соціально-економічного розвитку. Недоліки системи планування в СРСР не тільки не сприяли розробці його гнучких форм, адаптованих до ринку, а призвели до огульного його заперечення, що позбавило державу активного і дієвого засобу регулювання і спрямування розвитку економіки, у тому числі широкого використання інноваційного типу розвитку. Всупереч неолібералістським порадам про “зменшення ролі держави в економіці” необхідно, щоб держава визначила і законодавчо закріпила стратегію інноваційного розвитку України на десятиліття, яке розпочинається, і мобілізувала всі сили на її неухильне виконання. Досвід переконливо довів, що кількісне зростання економіки без структурних змін на основі інноваційного розвитку, без глибоких якісних змін унеможливає розв’язання складних соціальних проблем (подолання бідності, досягнення європейських стандартів у рівні життя населення). Ситуація з переходом до інноваційного розвитку ні за масштабами, ні за темпами не відповідає ні потребам економіки України, ні її можливостям. Цифри засвідчують, що ми далекі навіть від того рівня, який було досягнуто у 1991 р. Тому національна інноваційна система має бути спрямована на подолання відставання у галузі використання НТП, на прискорення розробки і впровадження досягнень науки і техніки у виробництво.

Для цього необхідно створити інноваційну інфраструктуру, яка має прискорити зростання високотехнологічного виробництва, ефективно використання інтелектуальної власності. В Україні вже працюють такі основні елементи інноваційної інфраструктури, як технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційні центри. Але їхні кіль-

кість та роль у технологічному зростанні економіки недостатні. Тому потрібно, щоб проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки¹ був доопрацьований і прийнятий до виконання.

Величезну, неоціненну роль в інноваційному процесі відіграє венчурний капітал.

Світовий досвід доводить, що перехід на інноваційний тип розвитку тісно пов'язаний з розгортанням венчурного підприємництва, утворенням і швидким зростанням венчурного капіталу. Головне його покликання і призначення – бути чинником прискорення науково-технологічного прогресу, його впровадження в господарську практику, активізації інноваційної діяльності і структурних зрушень в економіці.

Аналіз свідчить, що венчурний капітал є особливою формою капіталу, яка безпосередньо пов'язана з реалізацією досягнень науки і техніки, тісною взаємодією інтелектуального і виробничого капіталу, високим ступенем підприємницького ризику, спричиненого невизначеністю споживчих якостей майбутнього товару чи послуги та ринкового попиту. Венчурний капітал та венчурне підприємництво – це одна з форм новаторства, винахідництва. Вона зумовлює складну систему мотивації, яка поєднує матеріальні і нематеріальні стимули, внутрішній порив до прогресу з отриманням якомога більшого прибутку, різних переваг, що посилюють заохочення з певним гарантуванням на випадок втрат від ризиків.

Усе це спричинило величезні темпи зростання венчурного капіталу у розвинутих країнах.

Як бачимо з табл. 18.3, у Франції інвестиції у венчурний капітал за 1990–1999 рр. зросли більш ніж утричі, в Німеччині та Великобританії – майже у п'ять разів. Це надзвичайно високе зростання. Але його не можна порівняти з тим, що у цей час відбулося у США. Тут інвестиції у венчурний капітал зросли більш ніж у 12 разів, що істотно змінило ситуацію у цій сфері і не тільки. У 1990 р. Європа перевищувала США за цим показником майже у півтора рази.

Перевага Європи тією чи іншою мірою зберігалася до 1995 р. включно. У подальші роки вкладення у венчурний капітал США дедалі більше переважали й у

Таблиця 18.3

Інвестиції у венчурний капітал в Європі і Північній Америці, млн євро*

Країна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Франція	890	1 070	1 020	930	1 110	8 506	870	1 210	1 710	2 700
Німеччина	620	670	690	650	820	670	710	1 280	1 870	3 010
Великобританія	2 220	1 920	1 970	1 730	2 350	2 630	2 900	4 190	6 500	10 260
Європа	4 510	5 100	4 990	4 240	5 450	5 370	6 400	8 990	13 100	22 450
США	3 200	2 310	4 070	4 370	4 200	4 380	7 610	11 760	16 020	41 220

*Дефляціонування з індексом споживчих цін.

Джерело: Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : [моногр.] / Х. Клодт [та ін.] ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2006. – С. 21.

¹ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матер. парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / за заг. ред. проф. В. І. Полохала. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 151–212.

1999 р. вони стали майже вдвічі більшими, ніж у Європі. Зрозуміло, що це не стихійний, а керований процес, за яким криються величезні зусилля країн, насамперед США, для забезпечення світового лідерства саме на цьому визначальному напрямку, оскільки він зумовлює не лише рівень розвитку економіки країни, а й її місце і роль у глобалізованому світі.

Німецькі вчені, які мають можливість безпосередньо спостерігати і досліджувати ці процеси, хоч і частково, але розкривають ті фактори, які визначили злет венчурного капіталу¹. Вони доводять, що ринки венчурного капіталу у континентальній Європі були розвинуті набагато слабкіше порівняно із США і Великобританією. Це позначилося на інвестуванні у венчурний капітал. Із заснуванням у 1997 р. нового ринку Тес-Дах стартові можливості для товариств з венчурним капіталом істотно поліпшилися. З розвитком нового ринку відбувається стрімка експансія ринку венчурного капіталу. Такий розвиток спостерігався у Франції після заснування *Nouveau Marche* (Нового ринку) у 1996 р.

Відомо, що дієвість венчурного капіталу значною мірою залежить від вибору галузі і технологічної сфери. Водночас вони мають тримати власну частку капіталу у багатьох підприємствах, аби зменшити ризик втрат за умови негативних кон'юнктурних коливань. І нарешті, ринок венчурного капіталу має досягти критичної маси, щоб виконувати згадані умови. На думку німецьких учених, ця критична маса в Німеччині була досягнута наприкінці 90-х років ХХ ст. Хоча криза, що розгорнулася у цей час, призвела до зменшення обсягу ринку в усій сфері венчурного капіталу, але, як це часто буває, поряд із втратами виявилися "стійкі потенціали зростання і зайнятості", істотна зміна економічних структур і факторів економічного зростання. Це знайшло вияв у розширенні застосування інформації і знань, тобто елементів нової економіки, пов'язаної з виробництвом, обробкою і поширенням використання інформації.

Методологічні підходи німецьких учених до проблеми венчурного капіталу і шляхів його широкого використання мають принципове значення. Надзвичайно велике зростання венчурного капіталу пояснюється тією роллю, яку він відіграє у запровадженні і широкому використанні інноваційного типу розвитку. Це не просто шлях його здійснення, а одна з визначальних складових національної інноваційної системи, яка на практиці забезпечує реалізацію досягнень науки і техніки та реальне піднесення науково-технологічного рівня виробництва. Не менш важливим є той висновок, що за всієї значущості високих і критичних індустріальних технологій, вони не могли відвернути кризові явища на ринку венчурного капіталу, а вихід із цього становища забезпечило застосування інформації і знань як нового фактора виробництва, нового виробничого ресурсу. Цілком зрозуміло, що його використання зумовлено не тим, що він новий, а тим, що він ефективніший. Цей урок німецької практики має велике значення для нас. Ставлячи і розв'язуючи проблеми інноваційного розвитку в економіці України не можна допустити односторонності у цій серйозній справі, звести все до запровадження високих і критичних індустріальних технологій, що дуже важливо, але недостатньо. При цьому слід за-

¹ Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки: [моногр.] / Х. Клодт [та ін.]; пер. з нім. під кер. і наук. ред. В. В. Рокочої. – К.: Таксон, 2006. – С. 21–22.

вжди пам'ятати про інформаційні і комунікаційні технології, які володіють великим потенціалом ефективності.

На превеликий жаль, в Україні процеси нарощування венчурного капіталу і поширення венчурного підприємництва перебувають на початковій стадії, що не відповідає потребам розвитку економіки. Для цього є чимало причин, починаючи з того, що це одна з найскладніших сфер підприємницької діяльності, і завершуючи недостатністю інституціональних та організаційно-функціональних умов венчурного підприємництва (недостатня правова база, недосконалий облік суб'єктів цієї діяльності та їх економіко-статистичної ідентифікації, нерозвинуті форми і методи венчурного фінансування та інструменти, за допомогою яких мінімізуються ризики венчурного інвестування тощо).

Очевидно, і держава, і великий вітчизняний капітал не усвідомили, які вигоди несе фінансування венчурних інвестицій. До того ж даються взнаки прогалини законодавства, коли не визначені ні правове поле, ні гарантії функціонування венчурного капіталу, а також недостатність установ, які здатні на професійну науково-технічну і комерційну експертизу венчурних проектів, відсутність страхування інвестицій в інноваційну діяльність і т. ін. А головне, напевно, те, що рівень знань про венчурний капітал, про його ризики і вигоди та роль у техноекономічному прогресі аж ніяк не відповідає процесам становлення ринкової економіки. До цього ще можна додати недосконалість податкового законодавства та законодавства про банкрутство, нестачу кваліфікованих фахівців з управління інноваційними проектами. І хоча венчурний капітал у нас доволі обмежений, проте й він не спрямований на освоєння і запровадження високої технології. Кошти чотирьох із семи венчурних фондів спрямовуються на реалізацію традиційних інвестиційних проектів; три інших вкладають кошти у розвиток технологій індустріальних технологічних укладів; жоден з венчурних фондів не інвестує розвиток технологій вищого технологічного укладу (біотехнологій, оптичної електроніки, комп'ютерів, телекомунікацій та ін.)¹.

На розвиток венчурного капіталу та підприємництва негативно впливають викривлення у зростанні підприємницького руху. Як засвідчує досвід, пристосування до державного бюджету і бюджетних установ дає можливість отримувати такі доходи, які не йдуть ні в яке порівняння з доходами від нормальної підприємницької діяльності. Тим більш не вигідно займатися венчурною діяльністю, яка пов'язана з великими ризиками. Ті, хто звик до великих і гарантованих доходів, не піде на ризик заради примарних доходів. Тому подальший розвиток венчурного підприємництва як випробуваної форми прискорення науково-технологічного і структурного вдосконалення економіки пов'язаний як з удосконаленням правової бази, істотним поліпшенням обліку суб'єктів підприємницької діяльності, їх економіко-статистичної ідентифікації, так і з послідовною роботою, спрямованою на відділення бізнесу від держави шляхом встановлення суворих законодавчих і адміністративних норм підприємницької діяльності.

Національна інноваційна система та її функціонування пов'язані з розвитком фінансово-кредитної системи, яка має забезпечити фінансування і кредитування

¹ Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 42.

інноваційних проектів. Йдеться про нагромадження капіталу з національних заощаджень, інвестицій державного бюджету, грошових заощаджень населення, облігацій, акцій та інших цінних паперів. Саме нагромадження капіталу, оптимальне його поєднання із споживанням є джерелом розширеного відтворення, розгортання інноваційної діяльності.

Аналіз доводить, що в Україні валове внутрішнє нагромадження залишається відносно низьким. Тим часом Росія перевищила рівень 1990 р. і норма нагромадження досягала 38 %. Вважає Китай, де норма нагромадження дуже висока і зростає: у 1990 р. – 38 %, у 2000 р. – 40, у 2002 р. – 43 %¹. Звичайно, для України така норма неможлива і недоцільна, але й та, що реально існує, не може влаштувати. За оцінками деяких дослідників, для умов України інноваційна модель є реальною за норми нагромадження 25–30 %².

Щоб підвищити норму нагромадження, необхідне насамперед зростання прибутку, рентабельності виробничої діяльності. На жаль, і тут відбуваються процеси, які не відповідають потребам розширеного відтворення. З початком економічного зростання відбулось зниження рентабельності промисловості. Із 9,1 % у 1999 р. вона знизилася до 2,6 % у 2002 р. У наступні роки рентабельність підвищувалась, але навіть у 2007 р. вона становила 5,8 %, тобто була на третину нижчою рівня 1999 р.³ Оскільки рентабельність невисока, то і прибуток за своїм обсягом такий, що обмежує норму нагромадження, обсяги інвестицій. Ці обмеження позначаються на впровадженні інновацій, здійсненні інноваційного розвитку.

Ми стали свідками прояву суперечності. Здавалося, високі темпи економічного зростання мали б проявитися і в збільшенні джерел фінансування інвестицій, і в зростанні кількості підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. Якщо ж цього не відбувалося впродовж кількох років і, більше того, якщо в умовах економічного зростання навіть зменшується кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, то це свідчить про надзвичайну серйозність проблем в економіці. Застарілі основні фонди, переважання сировинних галузей, екстенсивний тип розвитку зумовляють високу затратність економіки і низьку її ефективність. Низькі якісні показники розвитку економіки не лише суперечать високим темпам економічного зростання, а й є причиною низької рентабельності, норми нагромаджень, незначної інноваційної активності підприємств.

Суперечності загострюються і тим, що у країні зберігаються великі обсяги державного споживання. Аналіз підтверджує, що в розвинутих країнах за відносно високої норми нагромадження державне споживання, як правило, не перевищує 20–25 % ВВП. У нас доходи державного бюджету, пенсійного фонду і фондів державного соціального страхування набагато більші, причому тенденція до їх зростання очевидна. Велике державне споживання неминуче обмежує обсяги державних інвестицій. У розвинутих країнах державні інвестиції підтримуються на рівні 3 %. Ми ж

¹ World Development Indicators. – 2002. – Р. 212–215; 2004. – Р. 190–193.

² Шнипко О. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки / О. Шнипко // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 23.

³ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 59.

змушені зводити їх до мінімуму. Ці диспропорції означають практично “проїдання” частини нагромадження, що обмежує можливості розширеного відтворення.

Отже, вітчизняна економіка опинилася у зачарованому колі. Для подолання великого технологічного відставання (висока зношеність активної частини основних фондів і переважання в структурі промисловості сировинних галузей) потрібні величезні інвестиції, а низька ефективність економіки і падіння рентабельності звужують можливості нагромаджень. Як бути у цій ситуації? Найлегше і найпростіше – залучення іноземного капіталу з його передовими технологіями. Але, на жаль, на цьому напрямку поки що немає істотних змін. Тому увага має бути прикута до внутрішніх можливостей.

Інвестиції – це, безперечно, головний фактор інноваційної діяльності. Але, як свідчить аналіз, на цей процес впливає чимало факторів внутрішньої організації виробництва. Насамперед це розмір підприємств. Великі підприємства (чисельність працюючих понад 1000 осіб) характеризуються вищим загальним рівнем інноваційної діяльності та її економічною ефективністю. На них майже вдвічі більше виробляється інноваційної продукції, вона відзначається більшою наукоємністю. Водночас для малих підприємств властива найвища ефективність виробництва інноваційної продукції. Але кількість підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, дуже мала. В умовах, коли роль науково-технічного прогресу є вирішальною у розвитку виробництва, дуже важливо розширити частку інноваційно активних підприємств (нині це лише кожне десяте підприємство). На інноваційну діяльність впливають форми власності підприємств. Державні підприємства мають кращі показники інноваційності продукції порівняно з приватними, але останні досягають вищої ефективності інноваційного виробництва. І що особливо важливо, підприємства іноземної форми власності і за масштабами, і за ефективністю інноваційної діяльності у 2–3 рази перевищують показники підприємств інших форм власності.

Досвід переконує, що приватні підприємства не вирізняються інноваційною активністю, хоча досягають вищої ефективності інноваційної продукції. У цих процесах неабияке значення має й конкуренція. Чим сильніша конкуренція на ринках, тим більше підприємств переходить від часткової інноваційної діяльності, тобто технологічного вдосконалення продукції, до створення технологічно нових продуктів. Тому збільшення масштабів інноваційної діяльності потребує як розширення конкурентного середовища, так і вдосконалення самої конкуренції шляхом законодавчого і регульовального впливу держави на неї. Через розвиток конкуренції можна посилити процес відбору ефективного власника, в тому числі шляхом відпрацювання процедури банкрутства, посилення ролі банківської системи і фондового ринку у функціонуванні ринкових відносин. Цьому має сприяти поліпшення інвестиційного клімату, залучення іноземного високотехнологічного капіталу.

На розвиток конкуренції та інвестиційно-інноваційний процес активно впливають розвиток та вдосконалення виробництва малого і середнього бізнесу. Тому потрібні державна підтримка малого бізнесу, створення умов для трансферу технологій державного науково-технічного сектора до підприємств малого і середнього бізнесу, розвиток інформаційної інфраструктури та формування професійного інноваційного менеджменту. Важливою складовою механізму розвитку інноваційної

діяльності є створення державної системи підтримки і стимулювання науково-технічного прогресу та його втілення у практику господарювання. Розв'язанню цієї проблеми мають служити податкова, фінансова та грошово-кредитна політика, політика цін і доходів. Підтримка інноваційної діяльності здійснюється за допомогою таких методів, як державне замовлення, надання кредитів, виділення грантів, надання фінансових гарантій. Для стимулювання цієї діяльності використовуються цільове кредитування, фіскальні преференції, нефінансові послуги. Як бачимо, система підтримки і стимулювання інновацій та інноваційної діяльності включає прямі і непрямі форми і методи. Хоча слід визнати, що цей поділ доволі умовний. Наприклад, державне замовлення – це засіб прямої дії, хоча він, безперечно, стимулює роботу колективу, бо це, як правило, йому вигідно. Те саме можна сказати про гранти, пряме інвестування та інші методи прямої дії. Що стосується застосування непрямих методів, особливо фіскальних преференцій, кредитних пільг, то головне тут полягає у чіткому визначенні принципів їх використання. Так, податкові пільги мають спиратися на обґрунтовані і прозорі критерії, твердо встановлену процедуру їх отримання. Це потрібно для того, щоб забезпечити залежність отриманих пільг від результатів праці, господарювання, виключити незароблені вигоди. Лише за цих умов система підтримки і стимулювання спрямовуватиме і заохочуватиме інвестиційну діяльність, нарощування інноваційного потенціалу підприємств.

Досвід підтверджує, що така система особливо ефективно діє у разі, якщо її органічно поєднати з програмно-цільовим методом організації роботи. І все ж слід визнати, що, незважаючи на величезну роль економічної мотивації інноваційної діяльності, у цій системі існує чимало істотних недоліків. Це пов'язано з недостатнім розвитком фінансово-кредитної системи. Високі відсоткові ставки за кредити комерційних банків, значні недоліки у податковій системі, лише паростки венчурного капіталу, недостатнє фінансування інвестицій з держбюджету, слабка участь приватного капіталу у розвитку інноваційної діяльності – усе це істотно стримує розробку й використання нової техніки і технології та їх застосування у виробництві. Життя потребує прискорення процесу створення системи підтримки і стимулювання інноваційної діяльності, передусім розширення використання та здешевлення довгострокових кредитів. Інновації – це складні процеси з високим ризиком. Держава має взяти на себе часткову компенсацію відсоткової ставки комерційних банків за рахунок бюджетних коштів. Частина коштів, отриманих від приватизації державного майна, держава має спрямовувати на інвестиції в інноваційну діяльність підприємств, насамперед тих, що мають стратегічний характер. Можливе запровадження конкурентних засад на державне замовлення інноваційної продукції тих чи інших підприємств.

Великий вплив на науково-технічний прогрес і використання його досягнень у виробництві має ринковий механізм. І здійснюється він не лише через розвиток добросовісної конкуренції, ціноутворення, а й через капіталізацію економіки і дію фондового ринку. Раніше цей процес був простим і полягав у перетворенні додаткової вартості на капітал, що й слугувало матеріальною основою розширеного відтворення. З розвитком акціонерної форми капіталу і фондового ринку процес капіталізації дедалі більше набирає ринкових форм. Акції, облігації, інші цінні папери, які нещодавно були тісно пов'язані з діяльністю конкретних акціонерних това-

риств, у процесі розвитку набувають самостійності й котируються на фондовій біржі. На основі курсової вартості акцій, помноженій на їхню кількість, визначається вартість компаній чи корпорацій. Якщо раніше дохідність акцій визначалася розмірами дивідендів, то в сучасному світі – зростанням вартості акцій.

Інтернаціоналізація господарського життя, зрощування промислового і банківського капіталів породили так звану систему участі шляхом взаємного володіння цінними паперами, зумовили утворення транснаціональних фінансових груп, розвиток світових фондових ринків, які через систему валютно-фінансових відносин активно впливають на господарську кон'юнктуру, весь економічний розвиток. Цілком зрозуміло, що розвинуті країни досягли великих успіхів у капіталізації своїх економік. Достатньо згадати, що у США капіталізація ринку в 2002 р. становила понад 100 % ВВП, Великобританії – 120, Нідерландах – близько 100, Фінляндії – понад 100 %¹. Висока капіталізація економіки і розвинутий фондовий ринок забезпечують, по суті, автоматичний перелив капіталу в ті галузі чи виробництва, які визначають прогрес економіки і країни в цілому. Варто уряду чітко сформулювати технологічні пріоритети чи виробництво певних інноваційних товарів, як вартість акцій тих компаній, що працюють у цих напрямках, швидко зростає, відбувається концентрація капіталу, яка дає змогу розв'язати науково-технічні і виробничі проблеми. “Головним завданням фондового ринку, – писав Ю. Фама, відомий знавець цієї проблеми, – є розподіл прав власності на запаси капіталу в економіці...” Він вважав ідеальним типом фондового ринку той, де ціни забезпечують точну інформацію для розподілу ресурсів, бо саме вони свідчать про вигідність вибору вкладення капіталу, інвестицій. На цьому будувалася концепція ефективного фондового ринку.

Радикальні зміни, що відбулися наприкінці ХХ ст., поділили і національні економіки, і фінансові ринки на розвинуті і ті, що розвиваються. Найбільш обґрунтовані критерії розвинутості ринків акцій визначаються міжнародним рейтинговим агентством Standard a Poor's (SaP). Згідно з ними до розвинутих належать ринки тих країн, де річний обсяг ВВП на душу населення, розрахований з урахуванням паритету купівельної спроможності національної валюти, перевищує 10 тис. дол. США й де немає дискримінаційних правил для інвесторів-нерезидентів. Якщо фондовий ринок країни не відповідає хоча б одному з критеріїв, то його відносять до ринків, що розвиваються.

Фондовий ринок в Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, не є наслідком попереднього економічного розвитку, а створюється державою, її урядом. Його початок пов'язаний з лібералізацією цін та ваучерною приватизацією, що зумовило обіг акцій приватизованих підприємств, визначило розвиток валютного ринку, емісію державних облігацій, зростання чисельності інвестиційних компаній, формування фондових індексів. З початком економічного зростання розширюється торгівля акціями, зростає роль коштів населення у функціонуванні фондового ринку, з'являються брокери, швидко розвивається первинний і вторинний ринок акцій та облігацій і т. ін. Як бачимо, заходи держави забезпечили формування національної структури фондового ринку, створення ліквідного вторинного ринку акцій. І все ж не можна стверджувати, що формування фондового ринку завершено. Адже він ще не виконує одну з головних функцій – перелив капіталів, залучення коштів у вироб-

¹ World Development Indicators. – 2002. – Р. 288–291; 2004. – Р. 266–269.

ництво. До того ж на його формуванні не могли не позначитися адміністративно-командні методи, які держава застосовувала у цьому процесі. Ще, по суті, не створено ринку опціонних та ф'ючерних контрактів, недостатньо розвивається система страхування операцій фондового ринку, що обмежує його функції.

Отже, капіталізація ринку супроводжується глибокими якісними змінами, а недостатній розвиток фондового ринку породжує негативні явища. Особливо це виявляється у зростанні цін на інвестиційні товари, що здорожчує будівництво. Допускається істотне заниження ціни державного майна у процесі приватизації.

Ціни на акції наче прив'язані до активів компаній, не відхиляються від них. Водночас на розвинутих фондових ринках відбувається величезне зростання ціни акцій, особливо компаній, що перебувають на передових рубежах науково-технічного прогресу, тоді як немало компаній, ціна акцій яких стрімко падає, банкрутують.

Для подальшого розвитку та вдосконалення функціонування фондового ринку, повного виконання ним властивих йому функцій необхідно посилювати внутрішню ринкову капіталізацію економіки, нагромадження капіталу. І поряд з визначенням цін акцій та розширенням можливостей для вторинного обігу фондових цінностей, що здійснює фондовий ринок, необхідні масові публічні розміщення акцій на фондових біржах. Отже, подальший розвиток та вдосконалення фондового ринку має забезпечити залучення фінансових ресурсів у виробництво.

18.3. ФОРМУВАННЯ НІС У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ЗНАТЬ І ТЕХНОЛОГІЙ

Другою системоутворюючою складовою національної інноваційної системи (НІС) є сфера науково-технічної діяльності. Вона представлена академічною, вузівською, галузевою та заводською наукою. Ці сектори науки розрізняються за своєю спрямованістю. Науково-дослідні установи НАН України зосереджені на розвитку фундаментальної науки, хоча по низці напрямків фундаментальні дослідження доводяться до практичного використання. Вузівська наука теж поєднує фундаментальні дослідження з прикладними. Галузевий, а тим більше заводський сектори науки зорієнтовані на прикладні, у тому числі проектно-конструкторські розробки та їх впровадження у виробництво.

Сфера науково-технічної діяльності пережила тяжкі часи глибокої і довготривалої кризи і все ж значною мірою зберегла свій інтелектуальний потенціал.

Із табл. 18.4 бачимо, що число працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи, у 2007 р. було меншим порівняно з 1990 р. майже втричі. Ще істотніше зменшення чисельності спеціалістів, які виконували роботи такого типу.

Скорочення числа спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, зумовило звуження масштабів науково-технічних і проектно-конструкторських розробок. Причому скорочення науковців відбулося в усіх секторах науки – академічній, галузевій і вузівській, але економічна криза найбільше позначилася на заводському секторі науки. Тут на порядок вищі втрати кадрів, а кількість виконаних робіт із створення нових зразків техніки і технології зменшилася майже вчетверо. Це стало однією з важливих причин зниження інноваційної діяльності в країні, створення і використання нових зразків техніки і технології, а також нових видів продукції.

Таблиця 18.4

Наукові кадри, тис. осіб

Показник	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи	494,2	293,1	188,0	181,5	178,0	173,9	173,6	170,6	160,8	155,5
Число спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи	313,1	179,8	120,8	113,3	107,4	104,8	106,6	105,5	100,2	96,8
з них мають науковий ступінь:										
доктора наук	3,2	4,1	4,1	4,0	4,0	4,0	4,1	4,2	4,3	4,4
кандидата наук	29,3	22,9	17,9	17,4	17,2	16,8	17,0	17,0	16,9	17,0
Число працівників, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом	36,0	41,7	53,9	55,4	57,2	63,4	65,6	68,5	74,9	76,9
з них мають науковий ступінь:										
доктора наук	2,9	4,2	5,5	5,1	5,5	6,1	6,4	6,9	7,4	7,5
кандидата наук	21,1	18,6	23,3	19,4	20,6	22,8	23,6	25,7	29,2	30,1

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 329.

Що стосується кадрів найвищої кваліфікації – докторів наук, то їх чисельність збільшилась майже у півтора раза. Чисельність кандидатів наук приблизно у такій пропорції, але зменшилась. Великого поширення набула науково-технічна робота за сумісництвом. Кількість сумісників зросла більше ніж вдвічі. Із 2,9 тис. докторів наук, які суміщали роботу у 1990 р., їхня чисельність у 2007 р. зросла до 7,5 тис. осіб, тобто більше ніж у 2,5 раза. Кількість кандидатів наук, які виконували роботу за сумісництвом, зросла із 21,1 тис. у 1990 р. до 30,1 тис. у 2007 р., тобто майже на третину. Робота за сумісництвом, яка безперервно зростала в усі роки незалежності, пояснюється трьома обставинами: по-перше, у зв'язку зі зменшенням спеціалістів, які виконували наукові і науково-технічні розробки, сумісники певною мірою задовольняли потреби розвитку науки; по-друге, низький рівень оплати примушував йти на додатковий заробіток; по-третє, невиправдане збільшення приватних вузів потребувало залучення висококваліфікованих спеціалістів, особливо докторів наук.

Кадрову проблему ускладнює насамперед вікова структура докторів наук. У 2007 р. із 12 845 докторів наук лише 289 осіб мали вік до 40 років, 2067 осіб – до 50 років, тобто приблизно кожний шостий. Зате у віці 56–60 років було 2230 докторів наук, у віці 61–70 років – 6488 і понад 71 рік – 2492 доктори наук. Трохи краща ситуація з кандидатами наук. Із 74 191 кандидата наук у 2007 р. віком до 40 років налічувалося 19 765 осіб, 41–50 років – 16 506, 51–60 років – 19 142, 61–70 років – 13 994 особи. Тому одна з головних проблем кадрової політики в науці є підвищення частки кандидатів наук у віці до 30–40 років, а докторів наук – у віці 41–50 років.

Досвід переконує, що вплив науки на суспільно-економічний розвиток коригують обсяги її фінансового забезпечення. За фінансування в межах 0,4 % ВВП наукові дослідження мають для суспільства лише культурно-освітнє значення; коли держава витрачає на науку до 0,9 % ВВП, то можна очікувати нових наукових результатів; і лише за вищих обсягів фінансування наукові дослідження істотно впливають на економіку¹. Якщо врахувати, що протягом перших 10 років ринкової трансформації економіки України частка видатків державного бюджету на наукову і науково-технічну діяльність зменшилася з 0,82 до 0,3 % ВВП, то стають зрозумілими масштаби невідповідності фінансування науки потребам інноваційного розвитку. Лише з економічним зростанням ситуація почала змінюватися на краще. Однак і ці тенденції ще далекі від того рівня фінансування науки, що має місце в розвинутих країнах. Достатньо згадати, що країни ЄС визначили за мету довести інвестиції в науку до рівня 3 % ВВП.

Хоча в Україні розуміють необхідність гідного фінансування науки, проте економічна ситуація така, що не дає змоги дотримуватися норм, установлених вітчизняними законами. Так, витрати на освіту встановлено на рівні, не нижчому 10 % ВВП, тоді як фактично вони коливаються в межах 4–5,6 % ВВП, а фінансування наукової і дослідно-конструкторської діяльності за мінімуму 1,7 % фактично становить 1,36 %. Протягом 1991–2004 рр. стан фінансового забезпечення науково-технічної сфери постійно погіршувався як через зменшення державних витрат, так і через скорочення замовлень на НДДКР. У 2003 р. частина витрат на економічну функцію науки у номінальному виразі скоротилася у 8,1 раза проти 1990 р., а в реальному виразі – у 14,9 раза². Це визначило недостатню ефективність науково-технічної діяльності (невелика кількість патентів, фактів реєстрації торгових марок та низька питома вага експорту технологій). Водночас з переходом до економічного зростання ситуація поступово поліпшується.

Таблиця 18.5 засвідчує, що останніми роками фінансування наукових і науково-технічних робіт зростає. Поряд з державним бюджетом, на який припадає близько третини загальної суми асигнувань, швидко збільшуються власні кошти науково-технічних установ. Новим є те, що кошти вітчизняних замовників не лише зростають високими темпами, а й за обсягами близькі до державних асигнувань. У 2007 р. фінансування із держбюджету склало 2,8 млрд грн, а кошти вітчизняних замовників сягнули 1,7 млрд грн. Важливу роль у фінансуванні науково-технічної діяльності в Україні відіграють кошти іноземних держав, які у 2005 р. досягли 1,2 млрд грн. Але у 2006 та 2007 р. відбулося зменшення цього джерела фінансування. Отже, наведені показники свідчать про початок глибоких змін у фінансуванні науки. По-перше, відбувається процес комерціалізації науки, що й зумовило зростання частки власних коштів, по-друге – активізується процес диверсифікації фінансових джерел, коли поряд з бюджетними асигнуваннями швидко зростають кошти вітчизняних та іноземних замовників.

¹ Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації / М. Чечетов // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 5.

² Шнипко О. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки / О. Шнипко // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 30.

Таблиця 18.5

Обсяги та джерела фінансування наукових та науково-технічних робіт, млн грн

Показник	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Фінансування наукових та науково-технічних робіт у тому числі за рахунок:	652,0	2 046,3	2 432,5	2 611,7	3 597,4	4 251,7	5 160,4	5 164,4	6 149,2
держбюджету	244,9	614,5	751,6	733,3	1 070,7	1 449,5	1 711,2	2 017,4	2 815,4
власних коштів	14,6	61,3	210,4	146,7	278,5	275,9	338,5	462,7	521,1
коштів замовників:									
вітчизняних	233,4	765,8	789,5	933,6	1 321,5	1 475,0	1 680,1	1 563,3	1 725,8
іноземних держав	101,9	477,1	555,3	683,1	875,1	908,6	1 258,0	1 000,9	978,7
інших джерел	57,2	107,6	125,7	115,0	101,6	142,7	172,6	120,1	63,1

Джерело: Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 330.

На сучасному етапі науково-технічна сфера перебуває у складній ситуації. З одного боку, незважаючи на істотні втрати, Україна має значний науково-технічний потенціал. За станом на 2007 р. число учених-дослідників у розрахунку на 1 млн населення складало 4,6 тис. осіб, тим часом як за даними 2004 р. в Японії – 5,3 тис., Росії – 3,5 тис., Канаді – близько 3 тис., Швеції – понад 5 тис., Фінляндії – понад 7 тис. осіб¹. Значно відстає Україна за відносною чисельністю технічного персоналу у структурі НДДКР, кількістю наукових і журнальних статей, за експортом технологій. З другого боку, слід враховувати, що науково-технічна система сформувалася в умовах адміністративно-командної системи, яка характеризувалася великими масштабами наукових і проектно-конструкторських установ, централізованим, здебільшого адміністративним, управлінням, де абсолютно переважало державне фінансування.

У ході радикальних політичних та економічних реформ зроблено певні кроки у напрямку адаптації цієї сфери до умов ринкової економіки. Проте її інституціональна структура і механізми функціонування не відповідають ринковим умовам. За роки незалежності не було здійснено обґрунтованих, стратегічно вивірених заходів щодо трансформації науки та її органічного входження в ринкове середовище. В сучасних умовах потреба у цьому зростає.

Перехід на інноваційний тип розвитку, який нерозривно пов'язаний зі становленням інформаційного технологічного способу виробництва, істотно змінює місце і роль науки у розвитку економіки і суспільства. Адаптація інновацій стали «ключовою рушійною силою продуктивнішого економічного зростання»². Це означає, що економічне зростання, його темпи і якість визначаються новими технологіями, інноваціями. Потрібне прискорення розвитку науки і техніки, впровадження інновацій у виробництво. Наука дедалі більше підпорядковується потребам розвитку економіки, що значно посилює прями і зворотні зв'язки між науковими дослідженнями

¹ World Development Indicators. – 2004. – P. 298–300.

² A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. – P. : OECD, 2000. – P. 7–8.

і виробництвом, між виробниками і споживачами знань, тобто між науковими установами і фірмами, корпораціями, тісної взаємодії ринкового механізму і державного регулювання інноваційними процесами. Отже, йдеться не лише про поліпшення діяльності наукових установ і виробничих підприємств, а про їхню глибоку взаємодію, про взаємне співробітництво у розширенні та вдосконаленні інноваційної діяльності. Для розв'язання цієї проблеми, створення дійової національної інноваційної системи необхідний комплекс заходів, який базується на поєднанні інституціонального та економічного підходів до трансформації цієї системи, тобто охоплює організацію науково-технічної діяльності і механізми реалізації інноваційних процесів, управління, фінансування та стимулювання інноваційної діяльності.

Це стосується насамперед інституційної структури науки, яка не відповідає ринковим умовам. Вона склалася в умовах адміністративно-командної системи і за багато десятиліть існування утвердилася як начебто єдино можлива. Тому глибокі перетворення у формах власності і в організаційній структурі економіки (ліквідація більшості галузевих міністерств і т. ін.) не зачепили сферу науково-технічної діяльності, її інституційну структуру. Причому, як зазначалося, за умови значного зменшення чисельності спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, кількість наукових установ залишилася незмінною, а останніми роками навіть дещо збільшилася. Так, протягом 1991–2004 рр. кількість організацій, які займалися науковими та науково-технічними розробками, збільшилася з 1344 до 1505¹. За нинішнього недостатнього фінансування науки зростання кількості установ погіршує їхнє забезпечення, ще більше обмежує можливості розгортання наукових досліджень. Досвід підтверджує, що за таких умов ефективною є концентрація коштів на пріоритетних напрямках розвитку науки.

Незважаючи на ці зміни, основною формою організації науки є науково-дослідні інститути, які, на відміну від розвинутих країн, існують відокремлено від вищих навчальних закладів, підприємств, фірм. Інституційні зміни досі обмежуються або укрупненням, або розукрупненням діючих НДІ, але панівною формою був і залишається науково-дослідний інститут. Китайське керівництво зрозуміло, що НДІ, як правило, є організацією громіздкою, бюрократичною, яка не забезпечує реалізації принципу відповідності між фінансуванням та його результатами. Адже це один із корінних принципів ринкової економіки, що стимулює зростання ефективності науково-технічної діяльності. Здавалося б, за логікою, необхідно ліквідувати НДІ, створити лабораторії і тоді ми наблизимося до світових форм організації науки. У Китаї, навпаки, пішли іншим шляхом. Вони об'єднують НДІ і створюють наукові центри, що зменшує адміністративні регламентування, робить зв'язки між ученими різних частин центру мобільнішими, дає змогу створювати міждисциплінарні наукові колективи і підпорядковувати їх розв'язанню актуальних проблем. Інакше кажучи, ця форма організації науки є гнучкішою, а тому дієвішою. Уже на першому етапі реформи науки в Китаї вдалося зменшити чисельність науковців, істотно підвищити фінансування, посилити цілеспрямованість досліджень, тобто розв'язати конкретні проблеми. У Китаї фінансування науки здійснюється на рівні

¹ Україна у цифрах у 2004 році : стат. довідн. / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2005. – С. 177.

20–25 тис. дол. США на одного науковця. Це значно менше, ніж у розвинутих країнах, але в десятки разів більше, ніж в Україні, і дає змогу підвищувати оплату праці, поліпшувати матеріально-технічне забезпечення наукових досліджень. Отже, реформування науки – складний і багатогранний процес. Воно охоплює усі сектори науки: академічну, вузівську, галузеву і заводську.

Що стосується НАН України, то можна сподіватися, що будуть застосовані гнучкіші форми організації науки та її фінансування, посиляться демократизм в організації та управлінні наукою, одержить розвиток комерціалізація науки, тобто діяльність наукових установ на ринкових засадах і, звичайно, посиляться зв'язок науки з виробництвом, з практикою господарювання.

Найбільшим кадровим потенціалом володіє вузівська наука, але її роль не відповідає тим можливостям, які вона має. На відміну від Академії наук України, вузи, в усякому разі провідні, органічно поєднують у собі відомих учених, значний професорсько-викладацький склад і студентську молодь, що забезпечує неухильне наукове зростання кожній талановитій і працьовитій людині: від студента до маститого професора. На жаль, ці можливості і переваги вузівської науки повною мірою не використовуються. Аналіз доводить, що далеко не всі вузи, особливо серед приватних, реально виконують наукові дослідження і розробки. Навчальні ж заклади, де наукові дослідження здійснюються, мають фінансування не лише мізерне, а й нерегулярне. Досвід розвинутих країн переконує, що фінансування вузівської науки становить 21 % у країнах ЄС і 14–15 % в Японії і США (від загальних обсягів витрат на науку). Подальше піднесення ролі і значення вузівської науки потребує перебудови організації роботи вузів. Хоча всі розуміють, що вища освіта без розвитку науки неможлива, в усякому разі неповноцінна, у суспільній свідомості переважає переконання, що начебто наука – в Академії наук, а покликання вузів у підготовці висококваліфікованих фахівців. Ця хибна думка ґрунтовно підкріплюється величезним педагогічним навантаженням, яке істотно обмежує заняття наукою. До того ж існує неписане правило, коли викладач не виконує план наукової роботи, йому перенесуть строки, а в разі невиконання педагогічного навантаження його позбавлять заробітної плати. За цим ретельно пильнує численний персонал у вузах.

Подальше піднесення якості освіти і науки у вузах передбачає перетворення їх на навчально-наукові центри, де б навчальний процес і наукова діяльність стали рівноправними елементами їх функціонування. Необхідно забезпечити цілеспрямоване фінансування тих напрямків розвитку науки у вузах, де для цього є кадрові передумови і наукові досягнення. Саме там слід розвивати і зміцнювати матеріально-технічну базу, створювати лабораторії, дедалі ширше залучати до цього професорсько-викладацький склад і студентів. Вузи – це природне середовище виникнення і швидкого розвитку наукових шкіл, які завжди відігравали і нині відіграють дуже важливу роль у розвитку науки.

Поряд з удосконаленням організаційної структури науково-технічної сфери не менш актуальним є перехід її до плюралізму форм власності, наближення структури науки до структури економіки.

За старої системи наука базувалася фактично на одній, державній, формі власності. Навіть тоді, коли внаслідок реформ в економіці встановилася багатоманіт-

ність форм власності, у науці абсолютно переважає державна форма, що не відповідає світовій практиці. Достатньо зауважити, що за такої розвинутої інфраструктури науки, як у США, державними є 39 наукових організацій, у Великобританії – 45, у Німеччині – 82 і в Японії – 96. Як бачимо, у розвинутих країнах державні наукові організації не перевищують сотні, тоді як у Росії їх 2,9 тис.¹ В Україні державна форма наукових організацій є панівною. Це зумовлює те, що вона навіть тепер головним чином фінансується державою. А в умовах глибокого спаду виробництва і значного зменшення доходів бюджету, скорочення асигнування науки за збереження кількості установ призвело до падіння фінансування кожної наукової організації. І рік не лише у зменшенні асигнувань на одну організацію, а в неминучому обмеженні цих асигнувань оплатою праці науковців, у відсутності будь-якої можливості підвищувати матеріально-технічне оснащення дослідницького процесу. Це спричинило скорочення наукових досліджень, а тим більше їх використання у господарській практиці. Особливо постраждала заводська наука: зменшилася і кількість наукових організацій, і її питома вага в науці в цілому.

Реформа науково-технічної сфери покликана піднести ефективність науки і забезпечити раціональне використання коштів, які на неї виділяються. Внаслідок реформи державний сектор науки має скорочуватися і концентруватися на розвитку фундаментальних досліджень світового рівня, особливо в галузі технологій вищих технологічних укладів, охорони здоров'я, освіти, екології, оборони, безпеки і т. ін. Установи, які не мають кадрових і матеріально-технічних ресурсів, повинні бути повністю реструктуризовані. Інші установи, які зберегли потенціал, можуть бути передані вузам або приватизовані корпораціями. Усе залежить від ступеня спорідненості цих установ вузам і корпораціям, яка має сприяти розвитку вузу чи корпорації. Пропонується створення на конкурсній основі центрів наукових досліджень на базі існуючих інститутів чи їх об'єднань з відповідним фінансовим і матеріально-технічним забезпеченням.

Головне в організації науки за першочергового розвитку фундаментальних досліджень – спрямувати практичну орієнтацію науки на розв'язання актуальних проблем розвитку економіки і суспільства, розгортання прикладних досліджень задля досягнення конкретних результатів. Для цього необхідно розширювати участь підприємницького сектора у фінансуванні прикладних досліджень, поєднувати державне і приватне фінансування дослідження актуальних проблем науково-технічного прогресу, створювати стимулювальну систему наукових досліджень та інноваційної діяльності.

Для інноваційно розвинутої економіки властива певна структура витрат на науку. Найбільшу кількість нових розробок фінансують приватні компанії і найменшу – вузи та урядові установи. Частка промислових компаній у фінансуванні досліджень і розробок становить: в Японії та Південній Кореї – 72,4 %; Фінляндії – 70,2; США – 68,2 %. Вони здебільшого здійснюють дослідження і розробки: у США – 75,3 %; Швеції – 75,1; Південній Кореї – 74; Японії – 71 %. У менш розвинутих країнах уряди фінансують набагато більший обсяг досліджень і розробок: у Мексиці –

¹ Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях "новой экономики" / Л. Гохберг // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 30.

65,3 %; Турції – 47,7 %. Основні дослідження здійснюються в університетах: відповідно 38,6 та 55,3 %¹.

Потреби економічного зростання диктують необхідність радикальних змін у науці, її комерціалізацію, розвиток підприємницьких підходів до виконання і фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, посилення інноваційної орієнтації науки, поглиблення зв'язку і взаємодії фундаментальних досліджень з прикладними, а прикладних – з фундаментальними, дедалі більше наближення наукових досліджень до виробництва.

Важливим принципом організації науки є встановлення раціонального співвідношення між її структурними елементами та інноваційна спрямованість. На жаль, одним із головних недоліків в організації і функціонуванні науково-технічної сфери є недостатня інноваційна спрямованість усієї системи. Недостатній зв'язок науки з практикою позначився на якості наукових розробок, що спричинило порівняно низький техніко-технологічний рівень виробництва, конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Організаційна невідповідність у системі “наука–виробництво” посилювалася недосконалістю економічного механізму функціонування, недостатнім взаємозв'язком і взаємодією науково-технічної сфери, підприємств і фірм та інноваційної інфраструктури, що й зумовило низький рівень інноваційної активності. Якщо вона в країнах ЄС у середньому сягає 51 %, то у нас у 2007 р. лише 14,2 % підприємств впроваджували інновації². Причому відбувалося не зростання, а падіння цього показника навіть у роки економічного піднесення.

Виробнича сфера, підприємства і компанії приділяють недостатньо уваги фінансуванню науково-технічних розробок, намагаються розв'язати проблеми науково-технологічного вдосконалення виробництва шляхом імпорту техніки і технології.

Аналіз доводить, що радикальні економічні реформи, становлення ринкової економіки ще не змінили ситуацію з науково-технічним удосконаленням виробництва. Сьогодні воно мало чим відрізняється від того, що було за планової системи. Виробничі відносини, які склалися у ході реформ, не стали стимулом для інноваційної діяльності, не подолали несприйнятливості економіки до прогресу науки і техніки. Тому становлення національної інноваційної системи має створити кращі умови для розвитку фундаментального, вузівського, галузевого і заводського секторів науки, їх поєднання заради прискорення НТП та впровадження його досягнень у виробництво.

Наука – джерело нової техніки і технології, а виробництво – це критерій і форма реалізації досягнень науки і техніки. Тому ринковий механізм і державне регулювання мають спрямовувати розвиток науки і виробництва у їх взаємозв'язку і взаємодії на забезпечення інноваційного типу розвитку. Іноді висловлюється думка, що потреби економіки визначають темпи і масштаби розвитку науки. Справді,

¹ Бойко Л. Технологические инновации и инновационная политика / Л. Бойко // Вопросы экономики. – 2003. – № 2. – С. 142.

² Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 332.

це один із важливих факторів, що визначає таке співвідношення. Адже наука слугує не лише розвитку економіки, а й розв'язанню проблем соціальної сфери. До того ж наука покликана вирішувати не тільки поточні, короткотермінові питання розвитку економіки, а й питання її довгострокової перспективи, що потребує додаткового числа науковців і фінансування. І нарешті, не можна спрощувати систему “наука–економіка”. Тут має місце не прямий, а ступінчастий зв'язок: фундаментальна наука – прикладна наука – проектно-конструкторські розробки і т. ін. Це означає, що взаємодія науки і виробництва має поєднуватися з довгостроковою перспективою науково-технічного, економічного і соціального прогресу.

В українській науці та економіці склалася парадоксальна ситуація. Україна традиційно має конкурентний науковий потенціал у таких галузях, як ракетно-космічні технології, авіа-, суднобудування, важке машинобудування, електрозварювання, оборонна промисловість. Ще за часів СРСР із 21 високої технології 17 розроблялися в Україні, кожне третє авторське свідоцтво було українським¹. Така ситуація зберігається нині. Так, у 2004–2005 рр. відбувся Всеукраїнський конкурс високих технологій, який мав на меті сприяти розвитку конкурентоспроможного технологічного бізнесу. Сім вітчизняних проектів-переможців були запрошені на акредитацію в Силіконову долину (США)². Головний проект викликав зацікавленість одного з лідерів міжнародної ІТ-індустрії “Sonoria” у створенні центру розробки технологій мобільного зв'язку нового покоління. Цей проект виявився кращим і перспективнішим порівняно з тим, що мають центри розробки в Індії, Росії, Китаї, а також у низці країн Європи. Глава компанії “Sonoria” зазначив, що Україна має найбільший прихований потенціал у галузі розробки програмного забезпечення. “Особливістю України, – зазначив пан Ю. Хрістенсен – є чудові напруження, високі стандарти освіти, а також наявність висококваліфікованих розробників програмного забезпечення. Ми маємо намір і далі інвестувати в Україну”³.

Ще один переможець Всеукраїнського конкурсу – проект “Виготовлення, властивості і застосування елітних нано- і мікропорошків алмазу”, згідно з яким алмазний пил використовується як очисник і каталізатор. За його допомогою можна очищати воду, плазму крові, обробляти медичні препарати, створювати якісні багаторазові фільтри. Цей винахід дає змогу поліпшити якість послуг у медицині, енергетиці, сільському господарстві тощо. Медичні компанії Силіконової долини запропонували співпрацю у цьому напрямку⁴. Прикро те, що новими технологіями зацікавилися за кордоном, а в Україні такого інтересу не виявлено. І це за умови, що у нас не одна галузь із застарілим устаткуванням і низькою ефективністю. Як наслідок, частка України на внутрішньому і особливо на зовнішньому ринку наукоємної продукції дуже низька, не може порівнятися навіть з державами Південно-Східної Азії, які ще донедавна були відсталими у галузі науки. Частка

¹ Семенюк В. Відкриті двері у Силіконову долину / В. Семенюк // Урядовий кур'єр. – 2005. – 8 груд. – С. 10.

² Там само.

³ Там само.

⁴ Там само.

Сінгапуру, Кореї, Тайваню у світовому експорті високотехнологічної продукції сягає 4–8 %¹.

Високі технології водночас виступають “локомотивами” піднесення економіки і якості життя, поліпшення економічної ситуації. Тому НІС має сконцентрувати зусилля на розвитку інформаційних технологій та електроніки, у тому числі нейроінформатики, яка забезпечує розпізнавання образів та аналіз уявлень, що відкриває можливості створення прикладних систем комп’ютерного моделювання для атомної енергетики, екології, економіки, соціальної сфери. Потребує подальшого розвитку математичне моделювання, створення обчислювальних систем продуктивністю в десятки і сотні трильйонів операцій на секунду, які необхідні для ядерної енергетики, аеродинаміки, метеорології і т. ін.²

У галузі виробничих технологій особливо виокремлюються лазерна техніка для медицини, машинобудування та інших галузей, технології глибокої переробки корисних копалин (благородні метали, уран, алмази і т. ін.), електронно-іонно-плазмові технології для нанесення біметалічних та металокерамічних покриттів, технології на базі інтеграції засобів прецизійної механіки, електроніки та електротехніки. У галузі нових матеріалів важливо одержання полімерів і композитів, у тому числі конструкційних полімерних матеріалів, надтвердих, енерго- та ресурсозберігаючих катализаторів, окремих видів мембран³.

Велику роль у розвитку національної інноваційної системи відіграють ринки інтелектуальної власності, технологій та інформаційних послуг. Глобалізація економіки зумовлює інтернаціоналізацію цих ринків, посилення взаємозв’язку і взаємодії внутрішніх ринків зі світовими. Саме ці об’єктивні процеси визначають здійснення курсу на інтеграцію в ЄС і приєднання до СОТ. Адже світовий ринок об’єктів права промислової власності стає одним з найзначніших як за масштабами обороту, так і за темпами розвитку. Якщо темпи зростання світового промислового виробництва коливаються в межах 2,5–5 %, то обсяги світової торгівлі об’єктами права промислової, тобто інтелектуальної, власності становлять 12–14 % на рік. На превеликий жаль, саме тут виявилися серйозні вади нашого розвитку. Самоізоляція колишнього СРСР протягом тривалого часу призвела до ігнорування норм взаємодії у сучасному світі. Це негативно позначилося на розвитку інноваційних процесів – відсутність законодавчого забезпечення охорони об’єктів права інтелектуальної власності, піратське ставлення до програмного забезпечення, аудіовізуальної продукції, фармацевтичних засобів, застосування демпінгових цін тощо. Низькі рейтинги України у цих напрямках діяльності, судові та інші санкції змусили у прискореному порядку виправляти ситуацію. Однак і сьогодні ні за обсягами створення об’єктів інтелектуальної власності, ні за якістю цих об’єктів Україна не посідає того місця, яке б мало належати їй за наявного інтелектуального потенціалу. Це можна бачити на прикладі динаміки винахідницької і раціоналі-

¹ Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях “новой экономики” / Л. Гохберг // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 38.

² Там же.

³ Там же. – С. 39.

заторської діяльності як однієї з головних форм реалізації інтелектуального потенціалу країни.

Таблиця 18.6 свідчить про непривабливе становище у галузі винахідництва і раціоналізаторства, яка є важливою складовою інноваційного розвитку. Так, чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій у 2008 р. була майже вдвічі меншою, ніж у 1995 р. Привертає увагу та обставина, що навіть у роки економічного зростання галузь винахідництва та раціоналізації виробництва характеризувалась спадом творчої активності, зменшенням чисельності представників інтелектуального капіталу. Динаміка подачі заявок на видачу охоронних документів відзначалась більш складними процесами. По винаходах чисельність заявок у 2000 р. хоча й перевищувала рівень 1995 р., але в кінцевому підсумку зменшилась із 2896 у 1995 р. до 1943 винаходів у 2008 р. По корисних моделях подача заявок зростала. У 2008 р. вона досягла 6411 проти 50 у 1995 р. і 137 заявок у 2000 р. Число пропозицій нових промислових зразків постійно зростало і у 2007 р. складало 420 проти 109 промислових зразків у 1995 р. На жаль, їх кількість у 2008 р. значно зменшилась.

Яким би важливим був показник подачі заявок на видачу охоронних документів, але, напевно, ще важливіший показник кількості отриманих охоронних документів. Адже кожна заявка глибоко вивчається, проходить спеціальну експертизу і лише на основі позитивного висновку видається охоронний документ. У 2000 р. кількість виданих охоронних документів зросла порівняно з 1995 р., але в подальшому відбувалося зменшення їх кількості. Якщо у 1995 р. було отримано охоронних документів на винаходи 2960, а в 2000 р. навіть 3064, то у 2008 р. – 1832. Зменшення дуже істотне. По корисних моделях число отриманих охоронних документів значно зросло – із 13 у 1995 р. до 126 у 2000 р., а в 2008 р. їх вже було видано 6136. Набагато скромніше, але проявилася тенденція збільшення охоронних доку-

Таблиця 18.6

Основні показники діяльності підприємств та організацій зі створення і використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій

Показник	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, <i>тис. осіб</i>	64,8	45,1	42,3	41,1	41,2	36,8
Подано заявок на видачу охоронних документів:						
винаходи	2 896	4 029	2 649	2 447	2 249	1 943
корисні моделі	50	137	4 857	5 306	6 240	6 411
промислові зразки	109	266	390	420	420	260
Отримано охоронних документів:						
винаходи	2 960	3 064	2 463	2 123	2 123	1 832
корисні моделі	13	126	4 781	5 377	6 265	6 136
промислові зразки	205	198	338	396	391	273

Джерело: Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – К., 2009. – Дод. 11.

ментів на промислові зразки. Із 205 у 1995 р. їх число у 2006–2007 рр. наблизилось до 400, але у 2008 р. зменшилось до 273, що перевищувало рівень 1995 р.

Дуже важливо, що винаходи й інші творіння ентузіастів оформляються і визнаються офіційно і водночас доволі широко використовуються на практиці. Кількість використаних винаходів до 2005 р. швидко зростала – із 1366 у 1995 р. до 3629 у 2005 р. Але чомусь у наступні роки вона зменшувалась і в 2008 р. склала 2598. По корисних моделях використання винаходів збільшувалось із 21 моделі у 1995 р. і 84 моделей у 2000 р. до 3471 моделі у 2008 р.

Значне зростання спостерігалось у використанні промислових зразків. Якщо у 1995 р. їх кількість складала 174, то у 2007 р. досягла 960. На жаль, у 2008 р. відбулося зменшення до 801 зразка.

Після розгляду тенденцій у русі винаходів, корисних моделей і промислових зразків, особливо у процесі їх використання, цілком слушним є питання їхньої ефективності.

Таблиця 18.7 свідчить, що держава несе зростаючі витрати, пов'язані з охороною прав на об'єкти промислової власності. Якщо у 2000 р. ці витрати дорівнювали 33,2 млн грн, то у 2008 р. – 119 млн грн, тобто зросли за роки економічного піднесення більше ніж у 3,2 раза. І хоча немає даних про прибуток (дохід) від використання промислової власності за всі зазначені роки, дані за 2005 р. дуже показові. Витрати склали 92,5 млн грн, а країна одержала від використання об'єктів промислової власності 945,2 млн грн. Із них частка від винаходів склали

Таблиця 18.7

Ефективність використання промислової власності

Показник	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Кількість використаних:						
винаходів	1 366	1 905	3 629	2 911	2 803	2 598
корисних моделей	21	84	1 631	2 176	3 033	3 471
промислових зразків	174	415	717	876	960	801
раціоналізаторських пропозицій	66 355	38 744	29 326	27 718	25 273	22 044
Витрати, пов'язані з охороною прав на об'єкти промислової власності, тис. грн	13 054,7	33 260,2	92 532,0	98 797,3	108 772,8	119 036,2
Прибуток (дохід) від використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій, тис. грн	110 727,9		945 190,0			
у тому числі від використання:						
винаходів	23 130,6		585 987,2			
корисних моделей	106,1		23 166,9			
промислових зразків	3 493,5		25 227,5			
раціоналізаторських пропозицій	83 997,6		310 808,6			

Джерело: Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – К., 2009. – Дод. 11.

585,9 млн грн, корисних моделей – 23,1, промислових зразків – 25,2, раціоналізаторських пропозицій – 310,8 млн грн. Як бачимо, прибуток (дохід) від використання промислової власності більше ніж у 10 разів перевищив витрати держави на охорону прав на об'єкти промислової власності. Інакше кажучи, кожна гривня, затрачена на охорону промислової власності, принесла більше 10 грн прибутку (доходу). Більше того, прибуток (дохід) у 2005 р. вдвічі перевищував витрати держави на охорону прав на промислову власність за 2000, 2005–2008 рр. разом взяті. Рух винахідників і раціоналізаторів – це невичерпне джерело удосконалення виробництва і підвищення його ефективності. Боляче усвідомлювати, що він у нас не розвивається і не використовується на повну силу. Напевно, і тут держава не використовує величезні можливості для розвитку трудового ентузіазму, у тому числі таких його форм, як винахідництво і раціоналізаторство.

На підприємствах і в установах не проводяться передбачені державними стандартами патентні дослідження, не вивчаються суспільні та державні потреби цієї продукції, суспільний попит на товари і послуги. Отже, можна констатувати великий занепад масовості науково-технічної творчості. І ще гірше те, що фактично мало докладається зусиль до відновлення цього руху. Діяльність державного департаменту ІВ обмежується оформленням охоронної документації, тоді як головним є формування нового, заснованого на інтелектуальній власності, сектора економіки. Патентна та інша новаторська діяльність недостатньо реалізується в нові виробництва, інноваційні процеси. До того ж використовується спрощена процедура реєстрації патентів на винаходи, коли дія цих документів обмежується територією України або видаються, по суті, без експертизи декларативні патенти на винаходи. За даними Держдепартаменту з інтелектуальної власності, на початку 2004 р. до державного реєстру внесено 64 795 патентів на винаходи, але з них 24 424, тобто 37,7 % загальної кількості, є декларативними¹. Зловживання особливостями у патентно-винахідницькій діяльності (обмеженість дії патентів територією України, “декларативні” патенти і т. ін.) неминуче принижують цю важливу форму новаторської діяльності, зменшують її роль і значення в інноваційній діяльності, у підвищенні конкурентоспроможності України на світовому ринку.

Істотним недоліком патентно-ліцензійної діяльності є все ще недостатня її якість. Багато з патентів чи ліцензій спрямовані на удосконалення існуючих технологій, нездатних змінити становище у виробництві. Зразки нових типів машин і устаткування характеризуються низькими техніко-економічними показниками, часто не підготовлені до експлуатації, їх застосування потребує великих витрат і не гарантує економічної віддачі від використання. Ці вади поглиблюються недостатніми масштабами поширення інновацій. Як правило, вони обмежуються одним-двома підприємствами, що знижує ефективність нововведень. Дешева робоча сила гальмує науково-технічний прогрес, впровадження нової техніки і технології у виробництво.

¹ Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 44.

Це потребує рішучих заходів щодо розгортання патентно-ліцензійної діяльності, вдосконалення її правових основ, перетворення на дієвий фактор зростання науково-технологічного рівня економіки, поширення високотехнологічного виробництва і підвищення конкурентоспроможності наших підприємств. Для цього потрібно розвивати інноваційну інфраструктуру, вдосконалювати форми і методи організації та реєстрації наслідків патентної діяльності, посилити кадровий потенціал у цій сфері, істотно поліпшити інформацію і пропаганду новаторської діяльності.

Впровадження досягнень науково-технічної діяльності у виробництво – дуже складний процес, який іноді називають “долиною смерті”, бо саме у процесі переходу від нового знання до виробництва вирішується, чи це знання житиме, чи ні. У результаті фундаментальних і прикладних досліджень створюється винахід, тобто охарактеризована ідея чи новий продукт, які мають практичне значення. Але це потрібно довести шляхом створення такого продукту чи процесу у вигляді дослідного знання, а також пристосувати його до практики, тобто розробити технологію виробництва нового продукту. Водночас відбувається економічне обґрунтування, визначаються витрати виробництва, вивчається попит на цю продукцію, умови реалізації, можливий економічний ефект. У разі позитивних висновків здійснюється налагодження виробництва цього продукту, вихід його на ринок, реалізація та отримання певних доходів у вигляді прибутку¹.

В умовах інноваційного типу розвитку потреби впровадження нововведень у виробництво стають настільки нагальними, що саме підприємство відіграє головну роль в інноваційному процесі, бо саме воно здійснює реалізацію нововведень. Відбувається переміщення промислових досліджень із спеціалізованих наукових підрозділів корпорацій у виробничі, що сприяє подоланню внутрішньофірмових бар'єрів, зниженню трансакційних витрат та ефективнішому втіленню наукових результатів у продукти і послуги².

Держава виконує активну роль у цьому процесі, вона не лише визначає технологічні пріоритети, а й розробляє інноваційні проекти державного значення, налагоджує партнерські відносини державного сектора науки з підприємцями. Досвід доводить, що це одна з найскладніших проблем, бо на практиці функції науки обмежуються створенням дослідних зразків або конструкторських розробок, тоді як промисловість зосереджується на виробництві і збуті продукції. Єдиний інноваційний ланцюг виявляється розірваним. І це не випадково, тому що дослідний зразок чи конструкторські розробки – не гарантія успіху. Навпаки, вони несуть у собі великий ризик. Річ у тім, що фундаментальні дослідження доволі дорогі, капіталомісткі і нерідко недостатньо досконалі. На думку західних спеціалістів,

¹ Детальний аналіз впровадження наукових результатів у виробництво представлено в статті: *Голиченко О.* Российская инновационная система: проблемы развития / *О. Голиченко* // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 28–33.

² *Lansiti M.* Technology Integration: Turning Great Research into Great Products / *M. Lansiti*, *J. West* // Harvard Business Review. – 1977. – May–June. – P. 69–79.

до комерційної реалізації доходить 20–50 % фундаментальних розробок¹. Тому представники виробництва вважають, що, освоюючи виробництво інноваційного продукту, вони беруть на себе і втрати від ринку. Саме тому Національний науковий фонд США знайшов ефективнішу схему партнерства бізнесу і науки у вигляді програми “Кооперативні дослідницькі центри промисловість – університети”. Переваги цієї програми полягають у тому, що держава інвестувала в неї лише 10 % її вартості, а основні витрати взяли на себе промислові фірми, загальна кількість партнерів перевищила 700 організацій².

Важливу роль у впровадженні науково-технічних результатів у виробництво відіграють інноваційно-технологічні центри, технопарки та центри трансферу технологій. У Росії вони створені на базі інститутів РАН, університетів та державних наукових центрів. Саме ці форми покликані доповнити інноваційну інфраструктуру і забезпечити комерційне використання результатів науково-технічної діяльності, у тому числі шляхом створення високотехнологічних підприємств. Особливо важливу роль відіграють технопарки. Як науково-промислові комплекси, тобто об'єднання наукових установ, навчальних закладів, дослідно-конструкторських організацій і промислових підприємств, вони спрямовують діяльність на виконання інвестиційно-інноваційних проектів, впровадження у виробництво наукомістких розробок, високих технологій та нової продукції, конкурентоспроможної на світових ринках. Вони мають бути каталізаторами розвитку НТП на його вирішальних напрямках, локомотивами прискореного розвитку технології і економіки в цілому. Їхні переваги полягають у забезпеченні комплексного розв'язання інноваційних проблем, реалізації повного інноваційного циклу – від ідеї до впровадження. Проекти, як правило, здійснюються не за галузевим, а за функціональним принципом, шляхом поєднання ринкових методів з державним регулюванням на основі концентрації інтелектуальних і виробничих ресурсів в інтересах реалізації державних пріоритетів інноваційного розвитку.

Виконанню цих завдань допомагають різноманітні інноваційні фонди і програми. У США, наприклад, діє програма інноваційних досліджень малого бізнесу (SBIRS), яка забезпечує підтримку інноваційних фірм. В Україні вживається чимало заходів для розвитку малого бізнесу, але для підвищення його інноваційної ролі – недостатньо.

У Росії спеціальний фонд здійснює фінансування малого бізнесу на основі конкурсу проектів. Причому пропонуються дві стадії підтримки: після завершення розробки (отримання дослідного зразка) і на основі нового конкурсу визначати умови фінансування виробництва і реалізації цього продукту на ринку.

Досвід доводить, що здійснення стратегічного партнерства між державними науково-технічними організаціями і промисловістю, між державою і бізнесом задля спільного фінансування і реалізації інноваційних проектів – кардинальне завдання. Для здійснення цієї політики можуть використовуватися різні форми:

¹ Бойко Л. Технологические инновации и инновационная политика / Л. Бойко // Вопросы экономики. – 2003. – № 2. – С. 141.

² Голиченко О. Российская инновационная система: проблемы развития / О. Голиченко // Вопросы экономики. – 2003. – № 12. – С. 30.

бізнес-інкубатори, дочірні фірми державних НДІ і вузів, венчурний бізнес, малі технологічні фірми.

Отже, впровадження науково-технічних результатів у виробництво передбачає активну державну інноваційну політику у взаємодії з ринком. Ринок, конкуренція стимулюють інновації. Держава має підтримувати добросовісну конкуренцію, яка формує ефективного господарника й ефективно господарювання. Держава визначає розвиток науки, виробництво знань, від чого залежить науково-технологічне вдосконалення виробництва. Тому рівень оплати у науково-технічній сфері та її організація мають перейти на вищий рівень і повністю визначатися якістю науково-технічного результату.

Від держави залежить формування інституціональної інфраструктури взаємодії науки і техніки, бізнесу і держави, розвиток трансферу технологій. Для цього важливо розробляти економічні інструменти взаємодії, встановлювати чітку процедуру фінансових взаєморозрахунків при передачі технологій, а також створювати нові технологічні підприємства. Особливо важливим є розвиток кооперації між державним і приватним сектором у дослідженнях і розробках, встановлення інституціональних та економічних форм їх взаємозв'язків і взаємодії.

Впровадження науки у виробництво значною мірою залежить від стану інноваційного менеджменту та інформаційного забезпечення. Тому необхідно удосконалити систему підготовки менеджерів, усвідомити органами державного управління необхідність розвитку національної інноваційної системи та визначити його шляхи.

Реформування науково-технічної сфери передбачає істотне вдосконалення економічного механізму її функціонування і розвитку. Світова практика і вітчизняний досвід засвідчили, що державне регулювання у взаємодії з ринковим механізмом є основою інституціональних перетворень, удосконалення організаційної структури науково-технічної сфери у взаємозв'язку з фінансово-економічними методами реалізації принципу матеріальної зацікавленості, створення дійової системи економічного стимулювання. На відміну від прямого фінансування, властивого плановій економіці, у сучасній економіці множаться способи поєднання інституціональних змін з ефективними формами фінансування і стимулювання науково-технічної діяльності відповідно до одержаних результатів.

В Україні існують чимало науково-технічних програм, а також немало порівняно дрібних науково-технічних проектів, визначено пріоритетні напрями інноваційної діяльності. Вона фінансується із державного бюджету, але не створено чіткої і прозорої системи управління коштами, які спрямовуються на інноваційну діяльність. Здійснення цього фінансування 44 головними розпорядниками неминуче призводить до подрібнення і розпорошення державних коштів. Ще гірше те, що у 2000 – 2003 рр. та в 2005 р. у державному бюджеті кошти на інноваційну діяльність взагалі не передбачалися. Недостатність обсягів і необов'язковість асигнувань на інноваційну діяльність перешкоджають переходу України на інноваційний тип розвитку. І як це не прикро, але наші технопарки не виявили належної економічної ефективності. Бюджет країни недоодержав надходжень від суб'єктів інноваційної діяльності (технопарків) за 2000–2004 рр. на загальну суму 924 млн грн.

Це стало підставою для ліквідації наданих податкових та митних пільг суб'єктам господарювання, які входять у технопарки, без запровадження жодних інших стимулів. Як наслідок, підірвано економічну зацікавленість у здійсненні інноваційної діяльності і втрачено довіру інвесторів. Це призвело до відтоку інвестиційних ресурсів з інноваційної сфери України, згорання участі зарубіжних і вітчизняних інвесторів у фінансуванні інноваційних проектів.

Становлення національної інноваційної системи потребує створення єдиної національної програми розвитку наукових досліджень та їх впровадження у виробництво. Відповідно й існуюча система державного управління науково-технічною та інноваційною діяльністю з механізмом їх фінансування мають бути змінені, вдосконалені. Щоб уникнути розпорошення бюджетних коштів на фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності, підвищити їх концентрацію і посилити цілеспрямованість їхнього використання, МОН України пропонує зосередити кошти держбюджету у двох головних розпорядників: Міністерстві освіти і науки України та Національній академії наук України, причому остання виступає розпорядником коштів на фундаментальні наукові дослідження¹.

Слід обмежити кількість державних програм, виокремивши з них ті, що відзначаються науковою новизною і міжнародним значенням наукових результатів, поліпшити їхнє фінансове забезпечення. Водночас мають бути збільшені обсяги асигнувань на виконання контрактів та грантів. Бюджетні наукові установи варто перевести на пакетне фінансування і періодично проводити експертні оцінки їхньої наукової діяльності. Це підвищить відповідальність керівників наукових установ і сприятиме раціональному використанню коштів. Зникне потреба всупереч бюджетному розкладу перекидати кошти з однієї статті на іншу.

Удосконалення механізму фінансування науково-технічної сфери передбачає поширення конкурсних засад і посилення цільової спрямованості коштів на кінцеві результати, перехід на фінансування повного інноваційного циклу. Причому для досягнення цієї мети поряд з бюджетним фінансуванням використовується ще дійовіший засіб – кредитування. У вигляді об'єкта береться інноваційний ланцюг (фундаментальна наука – прикладні дослідження – проектно-конструкторські розробки – впровадження інновацій – споживання інноваційної продукції).

Істотним недоліком існуючої системи фінансування є абсолютне переважання короткострокового фінансування і кредитування науково-технічної сфери, що обмежує масштаби науково-технічних робіт та їхню значущість. Тому розвиток довгострокового фінансування і кредитування цих робіт має забезпечити довгостроковий характер науково-технічних програм. Це відкриє простір для розв'язання складних проблем і посилення роботи на перспективу, створить стабільні і матеріально забезпечені умови ефективної роботи на кінцевий результат. Досвід переконує, що НІС має поєднувати загальнодержавне фінансування з бюджету та активну участь бюджетів територіальних громад в інноваційній діяльності регіонів. На жаль, роль регіонів у фінансуванні інноваційної діяльності мізерна. І це тоді, коли на Заході локальні фактори відіграють вирішальну роль у формуванні техно-

¹ *Ніколаєнко С.* Національна інноваційна система – дорога в майбутнє / *С. Ніколаєнко* // Урядовий кур'єр. – 2005. – 9 серп. – С. 7.

логічної політики, що дає змогу визначити перспективну спеціалізацію регіонів, принципи селекції технологій і підпорядкувати цьому підготовку кадрів. Потрібно і в Україні використовувати регіональний фактор активізації інноваційної діяльності.

НС і державні наукові фонди мають приділити першочергову увагу фінансуванню і виконанню міжнародних проектів, створенню малих наукоємних фірм, центрів передачі технологій у державних НДІ та вузах, виділенню значних грантів молодим ученим на тривалий термін.

Далеко не вичерпаними залишаються проблеми комерціалізації наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок, розвитку підприємництва у цій сфері. Для їх розв'язання потрібне вдосконалення законодавства щодо прав інтелектуальної власності, врегулювання відносин бюджетних і приватних організацій, забезпечення можливості передачі прав на результати науково-технічної творчості бюджетних наукових установ для використання приватним структурам. Напевно, це могло б здійснюватися на основі ліцензій з обов'язковою умовою організації виробництва в Україні та оплатою праці авторів цієї розробки.

Для стимулювання розвитку інноваційної діяльності необхідно звільнити прибуток, який спрямовується на впровадження нових технологій, фінансування досліджень і розробок, від оподаткування; застосовувати методи прискореної амортизації матеріальних і нематеріальних активів, що сприяло б розгортанню наукових досліджень і розробок; підтримувати страхові компанії, які беруть на себе кредитні ризики, пов'язані з освоєнням інноваційної продукції.

Держава має всіляко сприяти масовому створенню малих фірм, які здійснюють розробку і передачу нових технологій, підтримувати центри передачі технологій в НДІ і вузах, надаючи їм стартовий капітал і податкові пільги, юридичну та інформаційну підтримку.

І нарешті, держава має всіляко заохочувати участь українських наукових організацій у міжнародних технологічних альянсах та міжнародних програмах, особливо інноваційних, чому сприятиме усунення податкових та митних бар'єрів.

Великою проблемою інноваційного бізнесу є структурування ризиків. Замість гарантійних і страхових фондів для інвестиційних і кредитних ресурсів, що більше притаманно адміністративно-командній системі, тобто коли держава брала на себе відповідальність за ті чи інші збитки, ринковим умовам відповідає багатоманітна система страхування за активної участі держави.

У галузі науки і техніки держава частково страхує ризики на ранній стадії створення нових технологій, якщо попит на них є на ринку. Такими формами кооперації промисловості, державних НДІ і вузів є спільні міждисциплінарні центри, консорціуми, спеціальні державні й спільні програми, фонди. Спеціальна увага приділяється страхуванню ризиків малих технологічних підприємств і стартових фірм. Для цього створюється необхідна інфраструктура: бюро і центри трансферу технологій, буферні організації тощо. Розвиток спеціальної страхової системи інноваційних ризиків є важливою гарантією ініціативної діяльності підприємницької сфери.

Внаслідок аналізу процесів створення національної інвестиційної системи і переходу країни на інноваційний тип розвитку доходимо невтішних висновків. Спроби представити справу таким чином, що в країні вже існує НІС і йдеться про її розвиток, безпідставні. Як зазначалося, в Україні існує солідний науково-технічний потенціал, але ні за формами організації, ні за формами власності він ще не повністю відповідає ринковим умовам. Тому лише істотне реформування державної форми її організації і державного фінансування, перехід до плюралізму форм власності та подальшої диверсифікації джерел фінансування науково-технічної сфери спроможні зробити її гнучкішою. У цьому процесі має бути розвинута і збагачена інноваційна інфраструктура, створено економічний механізм взаємодії усіх елементів науково-технічної сфери, механізм економічного стимулювання розвитку науки, масовий рух винахідників і раціоналізаторів, забезпечено впровадження їхніх напрацювань у практику господарювання.

==== Частина V =====

**СУЧАСНЕ
ВСЕСВІТНЄ ГОСПОДАРСТВО**

Світове господарство та його еволюція

19.1. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Світове господарство – це сукупність взаємопов'язаних міжнародним поділом праці національних економік, виробничих, торговельних, фінансових та науково-технічних зв'язків, які утворюють якісно нову єдність – світову систему господарства з притаманними їй міжнародними економічними відносинами і законами функціонування та розвитку. Це поняття історичне, воно характеризується певним ступенем розвитку, є однією з важливих форм руху людської цивілізації. Об'єктивними передумовами виникнення і розвитку світового господарства є міжнародний поділ праці, світовий ринок та інтернаціоналізація господарського життя.

За своєю сутністю сучасне світове господарство являє собою діалектичну єдність різноманітних національних господарств, взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин, що розвиваються в напрямку посилення цілісності. Це результат взаємодії загальносвітового, загальнолюдського і національних господарств різних країн, поглиблення взаємозалежності і взаємозв'язку національних економік. Світове господарство – це різнобарвна багатоманітність країн, народів, регіонів, що розрізняються за національними, соціальними й економічними ознаками. Отже, сучасний світ являє собою єдність, з одного боку, різноманітності, багатогранності і багатоваріантності форм розвитку його складових, а з другого – зростаючу взаємозалежність, взаємопов'язаність країн світу. Різноманітність світу утворює багатоманітність економічних інтересів національних країн, розмаїття суперечностей. Взаємозалежність країн, їхня єдність породжує спільний інтерес. Тому розвиток світового господарства – це діалектична взаємодія загального і особливого, загальних закономірностей і національно особливих умов їх реалізації.

Визначальна роль у складній системі світового господарства належить соціально-економічним відносинам, тому що вони становлять форму цивілізаційного прогресу людства. Науково-технологічні революції, які зумовляють стрибкоподібний розвиток

продуктивних сил, активно впливають на розвиток виробничих відносин. В цьому проявляється діалектична взаємодія науково-технічного і соціального прогресу, поступальний цивілізаційний прогрес суспільства. Відповідно до глибоких змін у продуктивних силах на основі НТР відбувається оновлення і вдосконалення виробничих відносин. Розвиток і вдосконалення виробничих відносин – це зростання усупільнення виробництва і праці, виникнення і розвиток нових форм власності, взаємного обміну діяльністю, форм розподілу, які поступово, але неухильно зумовляють рівноправність людей і держав, створення дедалі більш сприятливих умов життя і праці, соціальне і духовне розкріпачення людей, вільний їх розвиток.

Зростання взаємозалежності й цілісності світу на основі загальнолюдських цінностей дає змогу мирним, а не силовим шляхом розв'язувати соціальні, національні, групові суперечності. Зростання ролі та значення загальнолюдських інтересів і цінностей створює можливості для припинення гонки озброєнь, усунення зростаючої екологічної загрози, розв'язання складних і глибоких соціальних суперечностей між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. Людство дедалі глибше усвідомлює, що забезпечення миру і соціального прогресу потребує недопущення загрози ядерного та екологічного самознищення, послідовного проведення принципу пріоритетного значення загальнолюдських інтересів і цінностей. Вся історія людства переконливо доводить, що лише мирна, конструктивна, спільна, творча взаємодія держав і народів забезпечує соціально-економічний прогрес. Тільки широке і рівноправне співробітництво дає можливість якнайповніше використати досягнення науки і техніки, раціонально використовувати природні ресурси, зберігати і поліпшувати навколишнє середовище, досягати реальних зрушень у подоланні розриву між рівнями соціально-економічного розвитку розвинутих країн і країн, що розвиваються.

Світова інфраструктура

Це комплекс галузей економічної і соціальної сфери, які забезпечують функціонування виробництва і обміну на світовій арені. Головними елементами її є транспорт (залізничний, повітряний), система зв'язку (інтернет, телефон, радіо, телебачення). Світова інфраструктура забезпечує взаємозв'язок країн і континентів, є основою міжнародного співробітництва. І чим більше розвивається інфраструктура, зростають засоби комунікацій, мережі каналів зв'язку та транспортні системи, тим швидше відбувається переміщення людей, товарів, капіталів, тим інтенсивніший обмін інформацією. Отже, світова інфраструктура створює умови суспільного відтворення, розвитку виробництва, обміну, спілкування людей, є основою функціонування і розвитку світового господарства, його життєдіяльності.

Світова інфраструктура включає виробничу інфраструктуру, яка забезпечує розвиток матеріального виробництва: транспорт, зв'язок, енерго- і сировинне постачання, та соціальну інфраструктуру, яка служить розвитку людини: освіта, охорона здоров'я. В останні десятиліття ця частина світової інфраструктури представлена потужними світовими організаціями: Міжнародна організація праці, ЮНЕСКО, Всесвітня організація охорони здоров'я та ін.

Розвиток світової інфраструктури – нагальна глобальна проблема. Це стосується і виробничої інфраструктури, яка сприяє розвитку продуктивних сил, поси-

ленню їх інтернаціоналізації і глобалізації. Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі (СОТ) відіграють активну роль у розв'язанні фінансових, валютних, торговельних проблем розвитку національної і світової економіки. Більше уваги приділяється науково-технічному прогресу та його використанню. З-поміж міжнародних організацій виокремлюється МАГАТЕ, яка координує діяльність з розвитку і використання атомної енергетики, розробки термоядерного реактора.

Світове господарство – категорія, що розвивається, дедалі повніше реалізуючи загальнолюдські цінності. Забезпечення мирного розвитку економіки і суспільства передбачає роззброєння, відвернення воєнної, а тим більше атомної катастрофи, розв'язання екологічної проблеми шляхом впровадження безвідходних та енергозберігаючих технологій, раціональне використання природних ресурсів, широке використання досягнень науково-технічного прогресу для розв'язання складних економічних і соціальних проблем.

Гострою проблемою є подолання глибокої суперечності між високим рівнем економічного розвитку розвинутих країн і низьким рівнем більшості країн, що розвиваються, країн відсталих, слаборозвинутих, які важко долають колоніальну спадщину. Розвинуті країни, які досягли успіху значною мірою шляхом колоніальної експлуатації, нині мусять компенсувати втрати і надати дійову допомогу у подоланні відсталості країн, що розвиваються, у забезпеченні економічного і соціального прогресу цих країн. Розв'язання цієї суперечності – нагальна загальнолюдська проблема. Не може людство миритись із становищем, коли мільярди людей живуть у бідності і несправедливості. Воно не відповідає потребам цивілізації, де людина є головним фактором цього прогресу і його кінцевою метою.

19.2. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ Й УТВОРЕННЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Як економічна категорія міжнародний поділ праці є специфічною формою суспільного поділу праці, яка зумовила міжнародну спеціалізацію і кооперацію національних економік та її складових (галузей, сфер економіки, корпорацій тощо), розвиток міжнародної торгівлі.

Міжнародний поділ праці як складне поняття виражає взаємодію природно-кліматичних умов, географічного положення країн, природних ресурсів, з одного боку, і ступеня розвитку продуктивних сил, науки і техніки, кваліфікованої робочої сили тощо, з другого.

Міжнародний поділ праці тривалий час базувався на природній основі, що давало можливість обмінюватись екзотичними товарами. Промислова революція кінця XVIII – початку XIX ст. зумовила перехід від мануфактури до машинної індустрії, що значно поглибило міжнародний поділ праці. З одних країн надходили сировина, паливо, продовольство, а з інших – промислові вироби. В період існування колоніальної системи більшість економічно слаборозвинутих країн поставляли один або два види сировинної продукції. Монокультурна спеціалізація посилювала економічну залежність цих країн.

З переходом до індустріального, машинного, виробництва посилюється спеціалізація країн, збільшуються обсяги і різноманітність товарів, розширюється міжнародна торгівля.

Існують три основні форми міжнародного поділу праці: загальна, часткова та одинична. Загальна – це поділ праці за родами і сферами виробництва: сільське господарство, сфера послуг, добувні та обробні галузі промисловості, що поділяє країни-експортери на індустріальні, сировинні й аграрні і визначає їхню участь у міжнародній торгівлі. Часткова – це поділ родів і сфер виробництва на галузі промисловості, сільського господарства і т. ін., що визначає міжгалузевий обмін у міжнародній торгівлі. Одинична – це спеціалізація країни на виготовленні окремих деталей та вузлів складних виробів, тобто їх подетальна, поопераційна (технологічна), типорозмірна спеціалізація.

Ще розрізняють міжгалузеву та внутрігалузеву міжнародну спеціалізацію. Міжгалузєва – це зосередження певних галузей виробництва в окремих країнах і відсутність інших галузей. Як уже зазначалося, слаборозвинуті країни спеціалізувалися здебільшого на виробництві сировини або продовольства.

Міжнародний поділ праці розвивається, що виявляється у поглибленні міжнародної спеціалізації. Розвиток науково-технічного прогресу зумовив посилення міжнародної спеціалізації розвинутих країн. Про це свідчить зростання міжнародних форм спеціалізації – кредитної, податкової, коопераційної, типорозмірної. Предметна спеціалізація означає випуск у країні певних видів продукції окремої галузі. Країна, яка досягає успіху у цьому виді спеціалізації, завойовує сильні позиції на світовому ринку. Яскравий приклад Японія, яка утримує високі позиції в електроніці, автомобіле- та кораблебудуванні.

Подетальна спеціалізація – зосередження на випуску комплектуючих виробів, вузлів, деталей як частин кінцевого продукту. Прикладом може бути виробництво аеробусів країнами Західної Європи.

Поопераційна спеціалізація – виконання окремих операцій, певних видів робіт зі спільного виробництва якихось продуктів (видобуток сировини, ливарне виробництво, штампування, складання).

Типорозмірна спеціалізація – виробництво певних готових товарів окремого типу. Міжнародна спеціалізація супроводжується посиленням міжнародної кооперації, коли здійснюється випуск продукції об'єднаними зусиллями різних компаній, держав на основі міжурядових угод. Міжнародна науково-виробнича кооперація означає спільну розробку важливих науково-технічних проблем, наприклад, освоєння космосу, обмін науково-технічною інформацією, продаж і купівлю патентів, ліцензій, обмін науковцями і т. ін.

Міжнародний поділ праці дає змогу кожній країні обрати такі форми і види спеціалізації і кооперування, які найкраще реалізуватимуть її природно-кліматичні умови, досягнутий рівень розвитку продуктивних сил (знаряддя праці і людський фактор), зосередитись на виробництві продукції, для якої в країні існують найкращі умови і яка дає найбільшу вигоду. Реалізуючи переваги і можливості міжнародного поділу праці, кожна країна домагається прискорення економічного розвитку і підвищення ефективності своєї економіки.

Значну роль у формуванні світового господарства відіграє світовий ринок як сфера товарно-грошових відносин між країнами, що тісно пов'язують їх в умовах міжнародного поділу праці і формування світового господарства.

Розвиток національної економіки супроводжувався зростанням обсягів виробництва і задоволенням потреб населення. Але в цьому процесі виявлялась нестача внутрішніх ресурсів і виникав незадоволений попит, що потребувало використання зовнішніх джерел ринків збуту. Якщо до промислової революції на зовнішній ринок йшли надлишки товарів і послуг, то розвиток вже мануфактурного виробництва і великі географічні відкриття активізували розвиток міжнародної торгівлі, посилення економічних взаємозв'язків між країнами. На рубежі XVI–XVII ст. міжнародні економічні зв'язки стабілізувалися, зв'язки національних ринків значно поглибилися. Розвиток крупного машинного виробництва зумовив поглиблення міжнародного поділу праці, становлення світового господарства і його важливої форми – світового ринку.

Світовий ринок як продукт світового господарства відображає його природу і ступінь розвитку, що виявляються і в об'єктах обміну і в суб'єктах, що діють на ринку. Якщо на попередніх етапах переважали сировина і продовольство, то з розвитком машинної індустрії множаться промислові вироби, знаряддя праці і побутова техніка. Науково-технічний прогрес визначає зростання все більш складних, науковомістких виробів. Якщо суб'єктами національних ринків були підприємства, організації, приватні особи і т. ін., то на світовому ринку суб'єктами товарно-обмінних відносин виступають міжнаціональні і транснаціональні компанії, міжнародні фінансові і торговельні установи, національні уряди і навіть союзи держав.

Розвиток світового ринку виявляється в ускладненні його структури. Якщо на попередніх етапах переважали торговельні операції з товарами і послугами, то на наступних з'являються ринок капіталів, науково-технічних розробок, фінансовий ринок. Разом з тим світовий ринок виступає у багатоманітності регіональних і континентальних ринків: європейський, азійський, північноамериканський та ін. Відмінністю світового ринку є те, що на ньому визначальну роль відіграють держави, які, з одного боку, захищають національні ринки, національних товаровиробників і сприяють їхній діяльності, а з другого – розвивають і спрямовують зовнішньоекономічну діяльність на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, зайняття вигідних ніш і досягнення найбільшої ефективності у цій сфері. Механізм функціонування і розвитку світового ринку істотно відрізняється від національних ринків. Замість вартостей, які утворюються в межах національної економіки, на світовому ринку формується і діє інтернаціональна вартість, що вносить істотні зміни у ціноутворення і ціни та їхню динаміку. Більш жорстка конкурентна боротьба на світовому ринку чутливо виявляє різницю національних витрат виробництва, національної вартості та інтернаціональних витрат виробництва, інтернаціональної вартості, що стимулює розвиток національних економік, підвищення їхньої конкурентоспроможності. Разом з тим світовий ринок створює додаткові можливості для збільшення ресурсної бази, відкриває доступ до капіталу на міжнародних фінансових ринках, до нових науково-технічних ідей, технології тощо. Країна, яка реалізує ці можливості, нарощує виробничі по-

тужності, підвищує науково-технічний рівень і ефективність свого виробництва, знижує національні виробничі витрати нижче інтернаціональних, отримує додатковий дохід від різниці національної та інтернаціональної вартості.

19.3. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСТВА ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Інтернаціоналізація господарства – об'єктивний економічний процес виникнення і розвитку взаємозв'язку і взаємодії національних економік на основі поглиблення міжнародного поділу праці, що посилює зростання суспільного характеру виробництва в інтернаціональному масштабі. Інакше кажучи, це продовження усупільнення виробництва і праці у світових вимірах. Разом з тим інтернаціоналізація істотно відрізняється від усупільнення. Якщо останнє здійснюється у діалектичній взаємодії з економічним відособленням господарств, то інтернаціоналізація відбувається через взаємодію світових закономірностей і національних економік, їхнє взаємопроникнення. Це діалектична взаємодія загальнолюдських економічних закономірностей і тенденцій з національно особливими економіками, які намагаються найбільш повно реалізувати загальні закономірності, відповідати світовому рівню. Якщо усупільнення забезпечує зростання суспільного продукту національної економіки, то інтернаціоналізація зумовлює створення й удосконалення світового господарства як системи.

Інтернаціоналізація господарства, як і усупільнення – це складний процес взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, виробничих відносин і держави.

Інтернаціоналізація господарства розпочалася давно. Тривалий час вона спиралася на природний поділ праці, обмежувалася сферою обміну. Об'єктами обміну були предмети кустарного виробництва, сировина, екзотичні продукти.

Інтернаціоналізація господарського життя перетворилася на потужний суспільно-економічний процес наприкінці XVIII – на початку XIX ст., у ході промислової революції. Крупне машинне виробництво, яке забезпечувало виготовлення великої маси продукції, швидко вийшло за національні межі. Функціонування цього виробництва потребувало зростаючих мас сировини і матеріалів, які можна було придбати за кордоном. Разом з тим національний ринок не міг поглинути вироблювану продукцію і треба було знаходити і освоювати зовнішні ринки.

Інтернаціоналізація виробництва охопила і сферу виробництва, і сферу обміну, посилила міжнародні економічні зв'язки і відносини між суб'єктами підприємницької діяльності і національними економіками, визначила формування інтернаціонального процесу безпосереднього виробництва, усієї системи суспільного відтворення (виробництво, обмін, розподіл, споживання), усього способу виробництва, продуктивних сил і виробничих відносин. Безпосереднє виробництво як основа економіки, пов'язане з розвитком міжнародної спеціалізації і кооперування, комбінування виробництва, його концентрації і централізації. Форми спеціалізації виробництва не лише характеризують ступінь розвитку міжнародного поділу праці, а й ступінь розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Машинне виробництво пов'язане з розвитком внутрішньогалузевої предметної спеціалізації

між підприємствами різних країн, що означає посилення часткового поділу праці між ними. З переходом капіталізму на вищу стадію міжнародний поділ праці у загальній і частковій формах доповнюється одиничною формою, тобто подетальною і поопераційною спеціалізацією між підприємствами різних країн. Особливо ця форма спеціалізації виробництва розвивається між промислово розвинутими країнами. Після Другої світової війни вона стає домінуючою.

Сучасна науково-технологічна революція, що розгорнулася в середині 50-х років ХХ ст., перетворює науку на безпосередню продуктивну силу. Випереджальний розвиток науки в системі “наука – техніка – виробництво” супроводжується створенням нових галузей промисловості – атомної і ракетно-космічної, мікроелектроніки, обчислювальної техніки, синтетичних матеріалів тощо. Так, у США в промисловості налічується приблизно 700 галузей, що потребують спеціалізованого устаткування, унікальної апаратури тощо. Хоч і в менших розмірах, але така ж ситуація і в інших країнах. Для прискорення науково-технічного прогресу, високотехнічного оснащення нових галузей необхідні спільні зусилля ряду країн, інтернаціоналізація одиничного поділу праці. Поглиблення спеціалізації потребує широкого кооперування. Так, у реалізації програми створення нового пасажирського літака “Аеробус” беруть участь 1,4 тис. компаній із 17 країн. Масштаби інтернаціоналізації виробництва вражають.

У сучасних умовах поширюється міжнародна технологічна спеціалізація, тобто спеціалізація підприємств різних країн на виконанні певних видів робіт, зростає інтернаціоналізація наукових досліджень, передусім по напрямках, пов’язаних з розв’язанням особливо актуальних проблем (освоєння космічного простору, складні хвороби, біотехнології і т. ін.).

Інтернаціоналізація виробництва супроводжується інтернаціоналізацією капіталу, об’єднанням його різних форм – промислового, банківського, фінансового, приватного, колективного і державного капіталу. Важливу роль в інтернаціоналізації капіталу відіграють міжнародні монополії. Створення ними численних філіалів і дочірніх компаній за кордоном перетворює їх на національні та транснаціональні корпорації (ТНК). Так, американська корпорація “Дженерал електрик” має 230 виробничих підрозділів у США і понад 130 у більш як 25 країнах світу. На початку 90-х років ХХ ст. приблизно 750 ТНК з оборотом понад 1 млрд дол. мали до 92 тис. філіалів у 125 країнах. У межах ТНК їх виробничі філіали пов’язані між собою подетальною та поопераційною спеціалізацією, спільними науковими дослідженнями, значним товарооборотом.

Важлива роль сучасних ТНК – переплетіння їхніх капіталів з капіталами транснаціональних банків і формування транснаціонального фінансового капіталу, транснаціональних фінансових груп. Частка активів транснаціональних американських банків у зовнішніх активах США (прямі інвестиції, вимоги держави, валютні резерви, зарубіжні активи та ін.) за 1973–1993 рр. зросла майже на 55 %, в Японії – з 29,4 до 43 %. Сукупні активи транснаціональних банків перевищили 10 трлн дол. США, причому понад 4 трлн дол. припадає на 40 наймогутніших ТНБ.

Інтернаціоналізація виробництва, продуктивних сил є тією основою, на якій відбувається розширення на світовій арені виробничих, економічних відносин.

Вони є такими, які склались у національних економіках. Існування класу капіталістів, що зосереджували в своїх руках капітал, засоби виробництва, зумовило перетворення більшості населення країни, позбавленого засобів виробництва, на найманих експлуатованих працівників. Цей тип відносин переносився і на світову арену, але з урахуванням того, що тут суб'єктами відносин виступають держави. Як і всередині країн, на світовому ринку діє закон вартості як закон товарного виробництва, ринкової економіки. Але в національній економіці він виступає у формі національної вартості, суспільно необхідних витрат виробництва в умовах певної країни, тобто досягнутого рівня техніки і технології, продуктивності та інтенсивності праці, якості робочої сили, її освіченості і кваліфікації. У світовому господарстві цей закон набуває форми інтернаціональної вартості. Товари різних країн з національними вартостями конкурують між собою, що зумовлює формування і дію інтернаціональної вартості, тобто суспільно необхідних витрат виробництва у світовому господарстві. Механізм дії інтернаціональної вартості полягає в тому, що в різних країнах неоднакові умови виробництва, а значить, неоднакові національні вартості, які в процесі конкуренції усереднюються і надають вартості інтернаціональної форми. Якщо національні витрати виробництва відповідають інтернаціональним, то національний товаровиробник через світові ціни не лише відшкодовує витрати, а й отримує прибуток на капітал, який є джерелом розширеного відтворення. Якщо ж національні витрати вищі за інтернаціональні, то виробник не відшкодовує витрат, не отримує прибутку, що призводить до його банкрутства. Отже, інтернаціональна вартість під загрозою розорення диктує необхідність удосконалення виробництва, підвищення його технологічного й організаційного рівня заради зниження витрат виробництва як умови успішної конкуренції на світовому ринку. Інтернаціональна вартість примушує кожну країну вдосконалювати національну економіку на основі досягнень науки і техніки, підвищувати продуктивність та інтенсивність праці, щоб забезпечити гідне становище на світовому ринку. Отже, інтернаціональна вартість стимулює розвиток національного виробництва, зниження витрат виробництва всередині країни, досягнення рівня економічного розвитку, який відповідає інтернаціональній вартості, забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку. В кінцевому підсумку інтернаціональна вартість є потужним стимулом інтернаціоналізації економіки, утворення і розвитку світового господарства. Однак цим не вичерпуються функції інтернаціональної вартості. Якщо національна вартість усередині країн є основою диференціації суспільства на бідних і багатих, то інтернаціональна вартість диференціює країни на бідні і багаті.

Ті країни, які згідно з інтернаціональною вартістю досягли вищого рівня розвитку продуктивних сил, продуктивності праці, одержували додаткові доходи, ставали багатшими і сильнішими економічно, що давало їм змогу панувати у світовому господарстві. Країни з відсталою економікою опинилися в залежності від розвинутих країн. Та нерівність між країнами, яка існувала раніше, з переходом до машинного виробництва ще більше поглибилась і загострилась. Розвинуті країни, які спиралися на машинну працю, індустриальні технології, виробляли й експортували переважно промислову продукцію. Слаборозвинуті країни, які використовували ручну працю, виробляли сільськогосподарську і сировинну продукцію. Ма-

шинна праця забезпечувала вищу продуктивність праці і нижчі суспільно необхідні витрати на її виробництво, тоді як ручна праця пов'язана з низькою продуктивністю і більшими затратами праці. В результаті ціни на готову промислову продукцію забезпечували не лише відтворення витрат, а й значний прибуток.

У той же час ціни на сировину не забезпечували нерідко навіть відтворення затрат. І хоча інтернаціоналізація господарських зв'язків зростала, проте розвинуті країни світу багатшали, а слаборозвинуті залишалися відсталими і бідними, а то й ще біднішими. В світовому господарстві склалася колоніальна система, в якій поряд з вузьким колом метрополій існувала величезна кількість колоній. Жорстка експлуатація залежних країн збагачувала метрополії.

Наприкінці XIX – на початку XX ст. в розвинутих країнах відбуваються глибокі зміни в економіці, з'являються монополії, які швидко перетворюються на міжнародні, до вивозу товарів додається вивіз капіталу, завершується територіальний поділ світу. Все це посилює нерівність між розвинутими і слаборозвинутими країнами. Збагачення промислово розвинутих країн супроводжується перетворенням відсталих країн на їхній аграрно-сировинний придаток. Все це настільки поглибило суперечності між промислово розвинутими і колоніально залежними, відсталими країнами, що внаслідок національно-визвольних рухів відбувся крах колоніальної системи. Величезна кількість країн Африки, Азії і Латинської Америки завоювали політичну незалежність і стали на шлях незалежного розвитку. Однак згодом виявилось, що подолати економічну відсталість набагато складніше, ніж завоювати політичну свободу. Тим більше, що сучасна науково-технічна революція настільки ускладнила техніку і технологію (мікроелектроніка, комп'ютерна техніка, інформаційно-комунікаційні технології, які базуються на складній цифровій основі), що утворилася, за оцінкою експертів ООН, "цифрова прірва". Розрив у рівнях розвитку розвинутих і слаборозвинутих країн досяг критичної позначки. ООН почала бити на сполох, але зрушення мінімальні. Зменшення розриву у рівнях розвитку цих двох груп країн, а тим більше його ліквідація – глобальна світова проблема.

Інтернаціоналізація господарського життя, посилення взаємозв'язку і взаємодії національних економік сприяє зближенню і поступовому об'єднанню національних економічних систем, утворенню інтеграційних об'єднань, що є більш високою формою інтернаціоналізації. Отже, економічна інтеграція є об'єктивним результатом інтернаціоналізації господарства, високого рівня розвитку продуктивних сил, виробничих відносин і господарського механізму, поглиблення міжнародного поділу праці, розвитку міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва. Історії відомі об'єднання держав колоніального типу, коли навколо метрополії утворювалася система держав на основі єдиної валюти (фунта стерлінгів, франка та інших). Втім, ці об'єднання були обмеженими і базувались на відносинах залежності, панування метрополій.

Отже, інтеграція в сучасних умовах – це економічне об'єднання, зумовлене економічними факторами, потребами економічного розвитку. Країни розрізняються не лише за природними умовами, а головне – за характером міжнародної спеціалізації, ступенем розвитку тих чи інших сфер чи галузей виробництва, що зумовлює відносно усталені економічні зв'язки між країнами і групами країн. На перших етапах

ці зв'язки здійснюються через зовнішню торгівлю, а на більш високих – зв'язок у сфері обміну доповнюється узгодженням розвитку виробництв, галузей і сфер економіки. Поглиблення економічних зв'язків визначила науково-технологічна революція другої половини ХХ ст. Становлення нового технологічного способу виробництва супроводжувалося виникненням численних міжнародних науково-виробничих комплексів у передових галузях промисловості – автомобільній, хімічній та інших, які не лише змінюють структуру економіки країн, а й створюють передумови формування цілісних народногосподарських комплексів груп країн. Між ними поглиблюються технологічні, наукові та економічні зв'язки і співробітництво, посилюється взаємопроникнення капіталу. Створюються спільні підприємства, потужні транснаціональні корпорації. Міжнародна концентрація і централізація виробництва супроводжується концентрацією і централізацією банківського капіталу, утворюються транснаціональні банки. Посилюється співробітництво і взаємодія на рівні держав, їхніх урядів. Реалізуються спільні проекти будівництва складних об'єктів економічної інфраструктури, складних типів сучасної техніки. Поглиблення співробітництва країн зумовлює створення наднаціональних органів, формування наднаціональних бюджетів, єдиної податкової, кредитної та інших систем. Відбувається уніфікація господарських механізмів. Інтеграція поступово охоплює соціальну, політичну, правову і духовну сфери життя суспільства. Отже, інтеграційне об'єднання групи країн – це якісно нове явище, коли досягається така єдність і взаємодія, які забезпечують розширене відтворення у межах міжнародної єдності групи країн. Це відтворення в інтернаціональних масштабах продуктивних сил, тобто знарядь праці, робочої сили, розвиток науки і техніки; відтворення виробничих відносин, що виявляється у розвитку міжнародних форм власності, формуванні інтернаціональної вартості, цін, вирівнюванні заробітної плати, норм прибутку і відсотка, рівнів продуктивності та інтенсивності праці, умов життя і праці; уніфікація господарських механізмів, що проявляється у зближенні форм і методів державного регулювання економіки і створенні наднаціональних органів, які забезпечують регулювання інтернаціонального господарства.

Інтернаціоналізація господарства та економічна інтеграція розрізняються не лише якісно, а й історично. Процес інтернаціоналізації пов'язаний з промисловою революцією кінця ХVІІІ – початку ХІХ ст., а економічна інтеграція – з сучасною науково-технічною революцією другої половини ХХ ст. Інтеграція найбільш повно і послідовно здійснена у Західній Європі, що знайшло вияв у створенні Європейського Союзу. Для цього були певні передумови – приблизно однаковий рівень розвитку продуктивних сил, близька структура економіки, історичний досвід (через відсутність єдності Європа стала ареною двох світових війн, неймовірних людських і матеріальних втрат).

Створення Європейського Союзу було підготовлене рішенням про утворення спільного ринку. У 1951 р. було засновано Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), у 1957 р. – Євроатом і т. ін. До цих об'єднань входили різні країни, які розв'язували важливі проблеми. У 1967 р. відбулося злиття органів ЄЕС, ЄОВС і Євроатому в одну інституціональну організацію і всі наднаціональні органи стали органами Європейських співтовариств. Процеси, які розпочались до укладення Дого-

вору про ЄС, уможливили накопичення досвіду спільного господарювання, а після укладення – вони вдосконалювались і приводились у відповідність до Договору.

Договір про створення ЄЕС було укладено у 1957 р., а його реалізація розпочалася з початку 1958 р. Протягом 12 років (до 1970 р.) шість країн (ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Голландія і Люксембург) створили єдиний митний союз, до 1980 р. – єдиний економічний і валютний союз. Згідно з Договором створено єдиний ринок товарів і послуг, робочої сили і капіталів. Для цього було скасовано обмеження (квоти, ліцензії) у торгівлі між країнами, послаблено певні обмеження у русі коштів і робочої сили, а в 1968 р. – митні тарифи у взаємній торгівлі промисловими товарами, встановлено єдиний митний тариф щодо третіх країн.

Успішне функціонування Європейського економічного співтовариства зумовило його розширення. Так, у 1973 р. до “шістки” приєдналися Великобританія, Данія, Ірландія, у 1981 р. – Греція, в 1986 р. – Португалія та Італія, у 1995 р. – Австрія, Фінляндія і Норвегія. У наступні роки до Євросоюзу було прийнято низку країн Центральної і Східної Європи.

Треба зазначити, що розвиток ЄС не був простим. У 1992 р. голова комісії ЄС Ж. Делор підрахував, що протягом 34 років існування у ЄС було 10 років динамізму, 5 років криз і 19 років застою. Незважаючи на труднощі, багато наміченого в Договорі виконано: встановлено в основному єдиний митний союз, громадяни країн-учасниць могли вільно пересуватися всередині Євросоюзу без паспортів і віз, лише з посвідченнями особи; запроваджено спільну сільськогосподарську політику; майже без перепон здійснюється рух капіталу між країнами, що означає створення єдиного ринку капіталів. Разом з тим чимало заходів, передбачених Договором, виконано із значним запізненням. Так, планувалося досягти економічної інтеграції до 1980 р., але такі важливі складові цього процесу, як запровадження єдиної валюти, узгодження єдиної податкової, цінової політики було відкладено до кінця століття.

Наднаціональні органи ЄС – Рада і Комісія наділені правом прийняття рішень з широкого кола питань: регулювання руху товарів і послуг, робочої сили, капіталів. Вони мають вирішальне право у сільськогосподарській, антитрестовській, транспортній політиці та в зовнішній і внутрішній торгівлі. У 1990-ті роки органи ЄС отримали право регулювати валютні відносини. У цей же час вироблена єдина політика щодо соціальної сфери, охорони довкілля, фундаментальних досліджень, а також єдина регіональна політика.

Поряд з Європейським Союзом існують і функціонують великі та малі інтеграційні об'єднання – НАФТА, АТЕС та ін.

19.4. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ – ВИЩИЙ СТУПІНЬ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСТВА, ФОРМА СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СПОСОБУ ВИРОБНИЦТВА

Глобалізація – це багатогранний процес, який проявляється у різноманітних формах. У десятій доповіді ПРООН про розвиток людини (1998 р.), яка була підготовлена групою відомих економістів світу і вийшла під символічною назвою “Глобалізація з людським обличчям”, дається кількісна характеристика глобалізації як вели-

чезного зростання масштабів світових процесів: збільшення світового експорту та його частки у ВВП країн світу, зростання прямих іноземних інвестицій, потоків капіталу, щорічного обороту на валютних ринках, обсягів міжнародного банківського кредитування, туризму, міграції робочої сили, тривалості телефонних розмов, ролі інтернету, засобів масової інформації, а отже, небувалого зростання обміну ідеями, інформацією. Неабияке значення має поширення взаємодії і спілкування громадських організацій, простих людей. Цілком зрозуміло, що глобалізація – це істотні якісні зрушення. Як зазначається у цій доповіді, глобалізація формує нову еру взаємодії між націями та економічними системами, розширює сферу контактів людей – це і економіка, і технології, і культура, і управління. Поряд з цим глобалізація призводить до фрагментації виробничих процесів, ринків праці, політичних утворень і суспільства. Одночасно автори доповіді підкреслюють, що глобалізація поряд із позитивними, інноваційними, динамічними аспектами має також негативні, деструктивні, регресивні аспекти. Це насамперед нерівномірна реалізація колосальних можливостей глобалізації для прогресу людини, посилення нерівності між країнами та регіонами, значне зростання концентрації доходів, ресурсів і багатства в розпорядженні вузького кола фірм, корпорацій, країн. Наприклад, розрив у доходах між п'ятою частиною світового народонаселення, що проживає у найбагатших країнах, і п'ятою частиною, яка живе в найбідніших країнах, у 1997 р. виражався співвідношенням 74:1 порівняно з 60:1 у 1990 р. і 30:1 у 1960 р. Якщо ж порівняти з 1820 р., то співвідношення було лише 3:1. На країни ОЕСР, де проживає 19 % світового народонаселення, припадає 71 % глобальної торгівлі товарами та послугами, 58 % – прямих іноземних інвестицій та 91 % усіх користувачів інтернетом. У 1993 р. тільки на 10 країн припадало більше 84 % світових витрат на наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки, вони контролювали 95 % всіх патентів, виданих у США за останні два десятиріччя. Крім того, більше 80 % патентів, виданих у країнах, що розвиваються, належать жителям промислово розвинутих країн.

Із характеристики глобалізації, даної експертами ООН, зрозуміло, що зростання світового експорту, капіталу, розвиток валютно-фінансових відносин, туризму відбуваються на основі зростання виробництва, розвитку інформаційних технологій та телекомунікаційного зв'язку, системи інтернет. Інакше кажучи, зростання всіх елементів глобалізації, як і всього цього процесу, визначається становленням нового технологічного способу виробництва, поширенням інформаційних технологій та телекомунікацій тощо. Отже, глобалізація – це форма вираження становлення нового постіндустріального способу виробництва. Якщо промислова революція, індустріальна стадія цивілізаційного прогресу зумовила швидкий розвиток інтернаціоналізації господарства, то постіндустріальна революція, поширення інформаційно-інтелектуальних технологій підняли інтернаціоналізацію на вищий ступінь, перетворили її на більш високу форму – глобалізацію економіки і суспільства в цілому.

Розвинуті країни, усвідомлюючи значення процесу глобалізації, розробляють програми і вживають скоординованих заходів для спрямування та використання процесів глобалізації. Так, вони прийняли Окінавську хартію глобального інформаційного суспільства, згідно з якою країни мають взяти на себе зобов'язання

сприяти поширенню інформаційних технологій та подоланню цифрового розриву, що загрожує посиленням соціальної та економічної нерівності. У 2000 р. рішенням “великої вісімки” було створено групу із цифрових можливостей, яка підготувала розгорнуту доповідь “Цифрові можливості для всіх: подолання труднощів”. У ній систематизовано рекомендації щодо поширення інформаційно-комунікаційних технологій, створення глобальних мереж на принципах державного і міждержавного інформаційно-комунікаційного будівництва. Головні здобутки, які може отримати країна від прискореного розвитку інформаційних технологій – це вирівнювання соціально-економічної нерівності; створення основи для інтенсивного розвитку та підвищення ефективності виробництва; вихід національних компаній на раніше недоступні ринки, спрощення доступу населення до основних соціальних послуг. До того ж інформаційні комунікації забезпечують реалізацію прав громадян на причетність до передових досягнень цивілізації, світових інформаційних ресурсів, а також такі послуги, як дистанційна освіта, телемедицина, електронна комерція. Значне місце у процесах глобалізації займає інтернет – глобальна мережа і визначальний компонент інформаційної інфраструктури. В Україні вже створено та експлуатуються всі популярні види інформаційних послуг, які існують у світі. Є необхідні умови для впровадження нових досягнень у галузі інформаційних технологій, таких як бездротовий доступ до інтернету, широкопasmові лінії зв’язку тощо.

Проте слід стисло спинитися і на недоліках. По-перше, в країні малий комп’ютерний парк (на початок 2008 р. в Україні налічувалось 2522,4 тис. од. парку обчислювальної техніки¹). По-друге, недостатній розвиток бекбонів, тобто швидкісних магістралей зв’язку. По-третє, дорогі послуги кращих провайдерів. І це при тому, що використовується устаткування провідних світових виробників. По-четверте, Україна має відносно низькі показники поширення інтернету. Частка його користувачів становить 2–3 % загальної чисельності населення. Для порівняння: у Норвегії інтернетом користується 38 % населення; США – 30; країнах ЄС – 15,9; Росії – 1,4; Китаї – 0,8 %.

Все це свідчить про те, що глобалізація і її компоненти, особливо такі, як інтернет, долучають мільйонні маси населення до найвищих досягнень цивілізації. Проте все це саме не приходить, необхідні дійові заходи щодо реалізації науково-технічного прогресу.

Характеристика глобалізації, дана в цій праці, знаходить підтвердження в економічній літературі. В російській економічній енциклопедії інтернаціоналізація та глобалізація розглядаються як складова частина трансформації сучасної економіки, глобальної інтеграції, зумовленої переходом до нового технологічного способу виробництва. Для нас важливим є те, що глобалізація, або, як висловлюються автори, глобальна інтеграція, спричинена переходом до нового технологічного способу виробництва. Що стосується співвідношення інтернаціоналізації та глобалізації, то автори виходять із спорідненості цих процесів, проте не ототожнюють їх. Ще рішучіше підкреслює визначальну роль нового способу виробництва у поширенні глобалізації американський учений Л. К. Туроу: у 90-ті роки стало зрозуміло, що люд-

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 339.

ство має вже всі технології в галузі комунікацій і транспорту, необхідні для формування повною мірою глобальної економіки¹. На наше глибоке переконання, дослідження процесів глобалізації має спиратися на його порівняльний аналіз із процесами становлення монополістичного капіталізму наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. Це переконання підсилюється також тим, що згаданий американський учений Л. К. Туроу користується цим методом.

Порівняльний аналіз процесів монополізації та глобалізації свідчить про те, що вони мають багато спільного. Адже вони виражають зростання усупільнення економіки. Це дає підстави для висновку, що такі процеси не тільки близькі за своєю природою, а й тісно взаємопов'язані, становлять, на думку окремих авторів, різні етапи єдиного процесу. Так, деякі вчені вважають, що "...економічна глобалізація трактується як принципово новий процес, який розпочався наприкінці ХІХ ст., був перерваний двома світовими війнами та великою депресією" і набув прискорення та поширення в останній чверті ХХ ст. унаслідок реалізації досягнень науково-технічного прогресу. З таким розширеним трактуванням глобалізації погодитися не можна. Хоча монополізація та глобалізація взаємопов'язані процеси, однак не слід їх отожднювати. Адже монополізація визначила нову, більш високу стадію розвитку індустріального (капіталістичного) способу виробництва, а глобалізація нерозривно пов'язана з переходом людства на нову, постіндустріальну, стадію цивілізаційного прогресу. Цей перехід і набагато глибший, і набагато масштабніший порівняно з першим. Тому, очевидно, більш точною є думка про те, що глобалізація – це вищий ступінь інтернаціоналізації та інтеграції світового господарства. І за наявності зв'язків з попередніми процесами в умовах глобалізації розвивається цілісність національних економік, поглиблюється взаємозалежність ринків і виробництва в різних країнах.

Другий висновок, що випливає із порівняльного аналізу, полягає в тому, що, як процеси монополізації, так і процеси глобалізації визначаються глибокими зрушеннями в способі виробництва. Це становить міцну підвалину для розкриття внутрішньої логіки зазначених процесів.

Як відомо, процеси монополізації були зумовлені істотними змінами в засобах виробництва. Винайдення динамо-машини, парової турбіни, двигуна внутрішнього згорання, дизельного мотора та передачі електроенергії на відстань зумовили технічне та організаційно-економічне вдосконалення виробництва. Концентрація капіталу та виробництва дала змогу зосередити основну частку суспільного виробництва на небагатьох найбільших підприємствах, тобто монополізувати його. Взавши під контроль значну частину виробництва певних товарів, монополія забезпечила продаж товарів за монополією високими цінами та отримання монополією високих прибутків.

Одночасно відбувається концентрація банківського капіталу, утворення банківських монополій і зрощування банківського капіталу з промисловим. Це спричинило виникнення нової форми капіталу – фінансового капіталу, а також виникнення фінансово-промислових груп. Фінансовий капітал швидко переріс національні межі і створив міжнародну систему залежностей і зв'язків, зумовив вивіз

¹ Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // МЭ и МО. – 1998. – № 1. – С. 6.

капіталу монополістичними об'єднаннями. Вивіз капіталу значно розширив сферу панування та експлуатації економічно відсталих країн. На цій основі відбувався економічний поділ світу між об'єднаннями капіталістів, а також територіальний його поділ між великими державами.

Інтернаціоналізація господарства, посилена і розвинута процесами монополізації економіки, зумовила створення системи світового господарства як складної системи об'єднання метрополій (розвинутих економічно і багатих країн) та колоніальної системи монополістичного капіталізму (бідних у плані економіки та жорстоко експлуатованих метрополіями). Однак і перші, і другі були пов'язані між собою об'єктивно зумовленими зв'язками і залежностями через рух капіталів, товарів, робочої сили, валютних ресурсів.

Ми спеціально розкрили, хоч і до певної міри стисло, внутрішню логіку теорії монополістичного капіталізму, що дає змогу уявити її як систему, що доволі чітко характеризує реальний розвиток економіки на певному історичному етапі. На превеликий жаль, процеси глобалізації економіки не знайшли потрібного обґрунтування. Тому допускаються суперечливі тлумачення цього дуже важливого процесу, причому переважають ті з них, які перебільшують роль і значення глобалізації. Вище йшлося про те, що глобальна революція визначає і технологічну, і економічну революції. Тобто, не технологічний спосіб виробництва визначає стадії цивілізаційного прогресу, як це є насправді, а глобалізація, глобальна революція визначає і сучасний спосіб виробництва, і його розвиток. Насправді технологічний спосіб виробництва, властивий постіндустріальному суспільству, тобто інформаційно-телекомунікаційні технології, за своєю природою є глобальними. Якщо раніше нові технології порівняно тривалий час могли залишатись у монопольному володінні окремих країн, то в сучасних умовах те нове, що народжується в інформаційно-інтелектуальних технологіях, швидко крокує планетою. Глобальна закономірність, яка полягає у прискоренні наукового, технологічного прогресу, зумовлює прискорення розвитку економіки й суспільства.

Деякі вчені виходять з того, що глобалізація економіки – це утворення глобальної економіки, тобто “економіки, спроможної працювати як єдина система в режимі реального часу у масштабі усієї планети”¹; що це процес поступового становлення “глобально-системної цілісності, головною метою якої є спільне виживання і спільний розвиток всього людського співтовариства”². І нарешті, американський учений Л. К. Туроу узагальнює цей процес: “Наприкінці ХІХ ст. локальні господарські системи були заміщені національними економіками. Наприкінці ХХ ст. вони, в свою чергу, заміщуються глобальним господарством”³.

Із наведених висловлювань зрозуміло, що автори безапеляційно стверджують начебто вже утвердилося “глобальне господарство, яке становить “глобально-

¹ Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України : матер. міжнар. наук. конф. (Київ, 27 черв. 2001 р.). – К., 2001. – С. 93.

² Формирование экономической системы России в координатах мирового развития / под ред. К. А. Хубиева. – М. : ТЕИС, 2002. – С. 740–742.

³ Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // МЭ и МО. – 1998. – № 1. – С. 6.

системну цілісність” і функціонує як “єдина система в режимі реального часу у масштабі усієї планети”. На жаль, реально це не так.

Як уже зазначалося, розрив у доходах між багатими та бідними країнами глобалізація не зменшує, а збільшує. Отже, процеси глобалізації не посилюють слабо-розвинуті країни, не збільшують їхній економічний потенціал, не поліпшують умови життя і праці населення, а навпаки, посилюють їхнє відставання, залежність від розвинутих країн та міжнародних фінансово-кредитних організацій. Невипадково виник і поширюється антиглобалістський рух. Тому потрібно реалістично аналізувати процеси глобалізації, розкривати їхні позитивні та негативні аспекти, виробляти дійові заходи задля розв’язання актуальних проблем поліпшення життєдіяльності людини.

Цілком зрозуміло, якщо розвинуті країни потурбуються про два мільярди населення і вкладуть в їхню економіку солідні капітали та впровадять новітні технології, то, очевидно, ці країни зроблять перші кроки на шляху подолання “технологічної відірваності”, розвинуть економіку, підвищать добробут народів. І тоді, очевидно, можна буде вести мову про “глобальне господарство” як “системну цілісність”, що забезпечує “спільний розвиток всього людського співтовариства”. До цього довгоочікуваного часу доводиться констатувати, що глобалізація має суперечливий характер. Розширення сфери діяльності розвинутих країн, транснаціональних корпорацій забезпечує глобальне панування розвинутого та могутнього центру над відсталою технологічно периферією з її неконкурентоспроможністю, малими доходами, низькою грамотністю населення, навіть злиденністю.

На нашу думку, категорія “глобалізація” неструктурована, не виявлено її складових елементів. Тому і використання її в літературі має, так би мовити, необмежений характер. Їй надається визначальний характер у розвитку і економіки, і суспільства. Насправді глобалізація і інтернаціоналізація є специфічними формами усупільнення виробництва, всього суспільного життя, але передусім світової економіки. Рух глобалізації – це результат поглиблення взаємодії між продуктивними силами, виробничими відносинами і надбудовою, особливо державою. Одночасно глобалізація являє собою єдність загального і особливого, загальнолюдського і національного.

Очевидно, замість абсолютизації глобалізації необхідно розкривати діалектику загальнолюдського, загальносвітового і національного, взаємозв’язок і взаємодію світової і національної економіки, використання можливостей світової економіки для піднесення національної економіки, зростання ролі і значення національної економіки у розвитку світової економіки. Замість невизначених і неточних абстракцій процес глобалізації отримує конкретні форми свого розвитку і впливу на національну та світову економіку.

Досвід доводить, що надмірна абстракція неминуче зумовлює викривлене трактування економічних процесів. Так, є твердження про те, що світ вступає в нову еру, де прогрес визначається глобалізацією. Справді, глобалізація справляє значний вплив на різні сфери суспільно-економічного життя. Проте як інтернаціоналізація в минулу епоху не охоплювала і не визначала всіх процесів розвитку способу виробництва, так і глобалізація в наш час, за всієї її важливості та впливу

на національний і світовий розвиток, не може визначати всі процеси. Більше того, глобалізація сама зумовлюється становленням і розвитком нового технологічного способу виробництва. Ті вчені, які перебільшують значення будь-якого процесу, в тому числі процесу глобалізації, неминуче доходять помилкових висновків щодо розвитку сучасної економіки та суспільства.

У попередньому розділі йшлося про те, що інформація і знання як основні виробничі ресурси постіндустріального суспільства визначають нове становище людини в суспільстві, творчий характер її діяльності, нематеріальний характер виробництва, суспільного багатства і послаблюють ринкове господарство та вартість як системоутворюючу категорію ринкової економіки. І навпаки, ті автори, які абсолютизують глобалізацію, перебільшують її роль, неминуче доходять протилежних висновків. “З нашого погляду, – пише один із них, – усі наступні можливі трансформації економіки не відмінюють товарного характеру виробництва і ринково-економічного характеру міжнародної та глобальної інтеграції”¹. Більше того, “загальна закономірність розвитку світової економіки – перехід до високотоварних форм обміну, інтернаціоналізація і глобалізація товарного виробництва”². Для того, щоб визначити тенденції суспільно-економічного розвитку, треба виходити з економічної теорії як системи, яка розкриває різні аспекти цивілізаційного прогресу. За цих умов стає зрозумілою загальна логіка розвитку, необхідність тих змін, які зумовлені глибокими внутрішніми процесами. І навпаки, звуження підходу, розкриття навіть дуже важливого, але все-таки окремого процесу, не може бути надійною основою для визначення глобальних тенденцій і змін у розвитку економіки та суспільства.

¹ Белорус О. Г. Глобальные трансформации и стратегия развития / О. Г. Белорус, Д. Г. Лукьяненко и др. – К. : Ориане, 2000. – С. 257.

² Там же.

Основні напрями і форми глобалізації світового господарства

20.1. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

Поглиблення інтернаціоналізації виробництва шляхом переходу до вищих форм міжнародного поділу праці, подетальної і поопераційної спеціалізації між підприємствами промислово розвинутих і слаборозвинутих країн зумовлює безпосередні міжнародні економічні зв'язки між суб'єктами підприємницької діяльності. Формування світового виробництва є провідною формою глобалізації світового господарства. На зміну загальній і частковій формам міжнародного поділу праці після Другої світової війни прийшов одиничний поділ праці і став домінуючим. Науково-технічна революція, що розпочалася в 50-х роках ХХ ст., визначила формування інформаційного, постіндустріального, технологічного способу виробництва, перетворення науки і освіти на безпосередню продуктивну силу. У системі "наука – техніка – виробництво" наука, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи відіграють визначальну роль. Це знаходить вияв у створенні нових галузей промисловості – атомної, ракетно-космічної, електронної, обчислювальної, комп'ютерної техніки і т. ін. За своєю складністю і обсягами капіталовкладень розвиток цих галузей виявляється не під силу окремим країнам, вони потребують міжнародного об'єднання зусиль, використання одиничного поділу праці для організації міжнародного співробітництва і розв'язання нагальних проблем. Значно поширюється і міжнародна технологічна спеціалізація, коли підприємства різних країн зосереджуються на виконанні певних операцій і видів робіт, а завершується виробництво складанням готового продукту.

Одночасно в умовах сучасної НТР наукові дослідження виходять за межі країн, діяльність учених багатьох країн здійснюється в міжнародних наукових центрах, міжнародними науковими колективами, що значно інтенсифікує наукові дослідження і забезпечує досягнення визначних наукових результатів.

Виявом глобалізації світового господарства є створення і швидке зростання ролі у світовій економіці транснаціональних

корпорацій (ТНК), які вже тепер зосереджують значну частину світового виробництва, інтелектуальної власності, капіталів. Особливість ТНК полягає в тому, що вони є міжнародними за характером своєї діяльності, хоча штаб-квартири розміщуються в національних державах. Від 1/3 до 1/2 активів ТНК розміщують за кордоном, бо це дає їм великі прибутки. Вони мають можливість використовувати дешеві робочу силу і сировину. Великі прибутки зумовили величезне накопичення капіталів, зосередження у ТНК великих обсягів світового виробництва і товарообороту. Наприкінці 90-х років ХХ ст. ТНК контролювали майже 40 % промислового виробництва, більше половини світової торгівлі, приблизно 80 % патентів на нові техніку і технологію і понад 80 % торгівлі найновішими технологіями, використовували понад 20 % світової робочої сили. Особливо вирізняються американські ТНК, до яких у 1998 р. належала майже третина наймогутніших ТНК світу, Японії – 10 %. Так, 5 наймогутніших ТНК контролюють понад 50 % виробництва літаків, автомобілів, електронного устаткування і товарів тривалого користування, 3 ТНК – майже всю мережу міжнародних телекомунікацій. Серед 20 наймогутніших ТНК у сфері виробництва – 6 американські, по 3 японські і німецькі. У цілому наприкінці 90-х років ХХ ст. на США, Японію, Німеччину, Францію, Великобританію та Швейцарію припадало 85 із 100 наймогутніших ТНК, на США та Японію – понад 70 % активів цих корпорацій.

У процесі міжнародної конкурентної боротьби ТНК впроваджують новітні досягнення науки і техніки, вдосконалюють форми і методи організації виробництва, що дає змогу знижувати витрати виробництва, собівартість товарів і послуг, раціоналізувати виробничий процес, запроваджувати гнучку й ефективну систему управління підприємствами за допомогою інформаційних технологій. Все це забезпечує високу конкурентоспроможність ТНК, можливість отримувати величезні прибутки. До того ж вони зосереджують свої зусилля на розвитку передових галузей промисловості – електронна, автомобілебудування, авіаційна, нафтопереробна і хімічна промисловість. Зростає частка інвестицій ТНК розвинутих країн у сферу послуг.

Останніми роками поряд з ТНК розвинутих країн посилюється роль ТНК нових індустріальних країн – Південної Кореї, Мексики, Бразилії, Гонконгу та інших. Посилення конкуренції між гігантськими ТНК супроводжується укладанням стратегічних договорів між окремими з них для зміцнення їхніх позицій на світових ринках, об'єднання економічних потенціалів для зменшення ризику та розмірів витрат на НДДКР, швидшого впровадження інновацій у виробництво. Так, стратегічні угоди у сфері НДДКР в середині 90-х років ХХ ст. охопили більше половини витрат. Такі угоди було укладено між американською корпорацією “Дженерал Моторз” та японською “Тойота”, між американською фірмою “Форд” і німецькою компанією “Фольксваген”. Одночасно могутні ТНК вступають у союз з державами та іншими національними компаніями країн, де вони діють. На цій основі утворюється державно-транснаціональний капітал. За цими договорами держави надають гарантії прямим інвестиціям ТНК, здійснюється страхування інвестицій, сприяння їхньому зростанню. Якщо врахувати, що інвестиції в економіку країн, що розвиваються, наприкінці 90-х років складали щорічно 200 млрд дол. США, то стане зрозумілим, наскільки важливим є державне сприяння цьому процесу.

Вплив ТНК на економіку країн, що розвиваються, суперечливий. З одного боку, він позитивний, що знаходить вияв у зростанні зайнятості, підвищенні загальноосвітнього і професійно-кваліфікаційного рівнів населення, впровадженні нової техніки й передових форм організації виробництва і праці, вдосконаленні економічної інфраструктури, переказі частини прибутків і зміцненні платіжного балансу, стимулюванні експорту напівфабрикатів, комплектуючих виробів і т. ін. З другого боку, очевидні негативні наслідки їхнього господарювання: гальмування розвитку національних компаній унаслідок поглинання внутрішнього ринку, послаблення стабільності національних валют, фінансові кризи, перенесення екологічно шкідливих виробництв у країни, що розвиваються, і т. ін. Проте з огляду на всі “за” і “проти” ТНК виконують важливу цивілізаційну місію: вони сприяють розвитку продуктивних сил у слаборозвинутих країнах, міжнародних економічних відносин, поглибленню міжнародного поділу праці, інтеграції національної економіки у світову. Подоланню негативних наслідків їхнього господарювання сприяє державне і недержавне, міжнародне регулювання діяльності ТНК. Так, ще у 1972 р. Міжнародна торгова палата затвердила документ “Основні принципи іноземних капіталовкладень”, у 1976 р. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) прийняла “Декларацію про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства”. Однак чимало з цих принципів виявилися декларативними. Тому з початку XXI ст. на міжнародному рівні проводиться робота з обґрунтування принципів ефективного регулювання міжнародної конкуренції, особливо з боку ТНК, раціональних відносин ТНК з національними країнами.

20.2. РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Сфера обміну визначається виробництвом. Але вона, напевно, дуже чітко віддзеркалює його розвиток. Йдеться не про вироблену, а про реалізовану продукцію, тобто ту, яка визнана суспільством. Це повною мірою стосується характеристики глобалізації світового господарства.

Сучасна науково-технологічна революція зумовила формування інформаційного, постіндустріального, технологічного способу виробництва, основу якого становлять інформація і знання, інформаційно-комунікаційні технології. Цілком зрозуміло, що це має проявитись у виробництві і реалізації спеціальної інформаційної техніки та устаткування. Американський економіст Т. Стюарт доводить, що, починаючи з 1982 р., затрати підприємств приватного сектора на купівлю засобів виробництва “індустріальної” епохи – двигунів і турбін, електророзподільних та контролюючих приладів, металооброблювальних верстатів, вантажно-розвантажувальних механізмів і машин, устаткування для сфери послуг, гірничодобувної, нафтової і будівельної галузей, а також сільського господарства – більш-менш стабільно утримувалися на рівні 110 млрд дол. на рік.

Затрати на придбання інформаційної техніки постійно зростали. У 1982 р. на купівлю комп’ютерів і телекомунікаційного устаткування американські компанії витрачали 49 млрд дол. США. У 1991 р. витрати на придбання промислового устаткування склали 107 млрд дол., а на закупівлю інформаційної техніки – 112 млрд дол., що дало підставу вважати цей рік першим роком інформаційної

епохи¹. З цього часу компанії витрачають більше грошей на устаткування, необхідне для збору, обробки, аналізу та поширення інформації. Проте й ці переконаливі показники не дають повної картини змін. У них не враховується та обставина, що людство перейшло до інтелектуальної техніки, яка забезпечує ефективність, що набагато перевищує “стару техніку”. Так, при збільшенні витрат компаній на придбання комп’ютерів у першій половині 1990-х років майже вдвічі, обсяги обробленої інформації зросли майже у три рази². Причому у ці дані не включаються інвестиції у придбання знань, наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки. Між іншим, деякі компанії, особливо японські, витрачають на ці цілі більше, ніж на купівлю усіх засобів виробництва. Зміни, які відбулися під впливом інформаційної революції, стали одним із потужних факторів глобалізації світової економіки. Інтелектуалізація економіки зумовила створення ринку інтелектуальної власності. Об’єктами інтелектуальної власності є патенти, ліцензії, проекти, ноу-хау, програми математичного забезпечення, наукові прогнози і т. ін., які породили відносини між людьми через створення і привласнення згаданих об’єктів. Своєрідною формою інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності є венчурний (ризиковий) капітал, коли інвестиції здійснюються в ідеї. Останні втілюються самостійними фірмами або відділеннями крупних корпорацій на основі запатентованих або безпатентних ноу-хау, тобто сукупності технічних знань і виробничого, комерційного досвіду, необхідного для виробництва і реалізації певного виробу.

До ринку інтелектуальної власності примикає ринок інформації, де відбувається збір, обробка інформації та продаж інформаційних товарів і послуг. Основними об’єктами цього ринку є комп’ютерні програми, бази даних, архівні документи, книги, інформаційна техніка. Матеріально-уречевлена основа сучасного ринку інформації – це системи засобів зв’язку і спілкування людей, електронна пошта і т. ін. Найважливіші її складові – електронні біржі, системи електронних банківських операцій. І нарешті, важливою формою глобалізації сфери обміну є розвиток електронної торгівлі через систему інтернет, виникнення і поширення електронних грошей (див. т. 1, розділ 11, підрозділ 11.4 “Електронна торгівля та електронні гроші”).

Глобалізаційним процесам притаманне зростання у ринковому товарообороті питомої ваги наукомісткої продукції, що свідчить про підвищення ролі науково-технічного розвитку у суспільно-економічному прогресі. Так, частка наукомісткої продукції у США протягом 1970–1983 рр. збільшилася із 39 до 46 %, в Японії – із 22 до 28 %. 382 % світового експорту такої продукції у 1985 р. на США припадало 25,6 %, Японію – 24,5, ФРН – 12,5, Великобританію – 8,3, Францію – 6,9, Італію – 3,9 %.

Аналіз ринку наукомісткої продукції підтверджує, що 98 % її світового експорту припадає на 15 найрозвинутіших країн. Завдяки високому рівню розвитку науки і техніки вони перетворюються фактично на монопольних поставників цієї якісно нової продукції, що само по собі забезпечує великі доходи. Разом з тим систематичне технічне оновлення виробництва дає змогу знижувати витрати виробництва,

¹ Стюарт Т. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 374–375.

² Там же. – С. 375.

забезпечувати високу конкурентоспроможність на світовому ринку та отримувати додаткові доходи. Країни, що розвиваються, з нижчим технічним рівнем виробництва, нижчою продуктивністю та інтенсивністю праці мають більші витрати на виробництво й отримують значно менші доходи. Як наслідок, вони втрачають у процесі обміну. Якщо 20 років тому для придбання одного трактора країна, що розвивається, мусила продати приблизно 11 т цукру, то в 1990-х роках – понад 150 т.

Глобалізація світового господарства на основі інформатизації виробництва та обміну зумовила випереджувальне зростання темпів міжнародної торгівлі порівняно з темпами збільшення виробництва. Якщо у 1913 – 1939 рр. зростання виробництва становило 43 %, а міжнародної торгівлі 19 %, тобто виробництво вдвічі випереджало зростання світової торгівлі, то в 1981 – 1991 рр. ситуація докорінно змінилася. Світова торгівля в 1,6 раза зростала швидше, ніж виробництво. Очевидно, поглиблення зв'язку у масштабах світу, поширення реклами через кордони країн і континентів за допомогою інтернету і телебачення значно прискорили обіг товарів і послуг, забезпечили випереджальний розвиток світової торгівлі.

20.3. ПОСИЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ

Глобалізація світового господарства посилює процеси зростання і взаємного переплетіння національного й інтернаціонального капіталу – промислового, банківського, позичкового, торговельного й інших його форм. Матеріальною основою цього процесу є інтернаціоналізація та глобалізація виробництва, поглиблення міжнародного поділу праці, продуктивних сил. Цей процес бере початок наприкінці ХІХ ст., коли розпочалось вивезення капіталу в підприємницькій формі. В умовах сучасної НТР, коли розвивається одиничний поділ праці, подетальна, поопераційна і технологічна форми спеціалізації виробництва, коли потужні національні монополії перетворюються на надпотужні транснаціональні корпорації, рух капіталу набирає нечуваних міжнародних масштабів. Разом із зростанням транснаціональних промислових корпорацій відбувалось перетворення провідних банківських систем у міжнародні, транснаціональні системи. Як наприкінці ХІХ ст. відбулося зрощування промислового і банківського капіталу, утворення фінансового капіталу, так в епоху глобалізації переплелися капітали промислових ТНК з капіталами транснаціональних банків, сформувалися транснаціональний фінансовий капітал, транснаціональні фінансові групи. У середині 1990-х років зовнішні активи банківських монополій США перевищили 500 млрд дол., Японії – 200 млрд дол.

Транснаціональні банки переважно обслуговують капіталооборот, здійснюють кредитування усіх стадій кругообігу транснаціональних корпорацій. Це не тільки розрахункові операції, а й управління готівкою, валютні операції, випуск міжнародних позик, довірчі операції з управління пенсійними, страховими фондами, тобто все те, що прискорює обіг капіталу і підвищує його ефективність.

Важливим напрямком глобалізації капіталу є посилення переплетіння промислового, банківського й торговельного капіталу і зростання ролі позичкового капіталу. Якщо на ранніх етапах формування грошово-кредитної системи позичковий капітал був відособленою частиною промислового капіталу, то на наступних етапах відбува-

лося все тісніше поєднання усіх форм капіталу. Позичковий капітал, який формувався із них, все більше уособлював процеси нагромадження капіталу. Ці процеси особливо посилилися на вищій стадії розвитку, коли промисловий капітал зрісся з банківським капіталом, що зумовило утворення і зростання фінансового капіталу, породило нову роль банків і таке явище, як вивезення капіталу. Це значно прискорило процеси концентрації і централізації капіталу, формування ринку цінних паперів, збільшення заощаджень населення і розширення соціально-економічної ролі держави. Так, федеральні витрати США, які у 1951 р. склали 100 млрд дол., у 1969 р. – 500 млрд дол., наприкінці 1990 р. досягли 2 трлн дол. Поряд з банками набули поширення такі фінансово-кредитні інститути, як страхові компанії, пенсійні фонди. Наприкінці ХХ ст. продавцями капіталу були комерційні та інвестиційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії, ощадні асоціації, заможні верстви населення. Нині основними продавцями капіталу виступають страхові компанії та пенсійні фонди. Вони акумулюють довготермінові грошові надходження населення, якими можуть активно оперувати. Цієї можливості не мають комерційні банки, бо їхні депозити формуються із ліквідних коштів підприємств і особистих заощаджень населення, як правило, до запитання, що обмежує можливості банків.

На вищій стадії утворились: ринок довгострокового кредиту і ринок цінних паперів. Вони набули широкого розвитку. На розвиток і функціонування ринку позичкових капіталів істотно впливає держава через механізм кредитної політики (величина облікової ставки, співвідношення попиту і пропозиції на ринку).

Ринок позичкових капіталів складається із національного та інтернаціонального ринків. Національний – це ринок середньо- і довготермінових кредитів, у тому числі іпотечний ринок і ринок цінних паперів. Покупцями і продавцями на ньому є національні банки, держава, компанії і корпорації, населення. Держава виступає одночасно і позичальником, і кредитором, і гарантом. Тому їй належить провідна роль. Вона регулює рівень відсоткових ставок, курс цінних паперів, допуск суб'єктів з інших країн, угоди на ринку опосередковуються урядовими гарантіями.

На інтернаціональному ринку покупцями і продавцями є транснаціональні корпорації і транснаціональні банки, держави, міжнародні валютно-кредитні інститути. Особливістю відсоткових ставок на інтернаціональному ринку позичкових капіталів є їх відносна самостійність щодо національних ринків, але все ж відбувається взаємовплив відсоткових ставок на національному та інтернаціональному ринках. Тому сучасний ринок позичкових капіталів являє собою єдність національного та інтернаціонального ринків.

20.4. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ

Становлення нового технологічного способу виробництва визначає істотні зміни у робочій силі. Це насамперед підвищення освітнього та професійно-кваліфікаційного її рівня, що зумовлено поширенням комп'ютерів, інформаційно-інтелектуальних технологій.

Розвиток інформаційного суспільства, інформатизація економіки і суспільства вже сьогодні диктують необхідність застосування інтернету, інформаційних

технологій, персональних комп'ютерів для підвищення рівня навчального процесу, оновлення національних систем освіти, приведення системи освіти у відповідність до потреб нового суспільства – суспільства знань. На відміну від традиційних моделей зростання, розроблених у середині ХХ ст., в яких головна роль відводилася науково-технічному прогресу, створенню якісно нових знарядь праці, в інформаційному суспільстві головним виробничим фактором стають інформація і знання, носієм яких є людина. Тому вся система життя, насамперед освіта, має бути підпорядкована завданню навчання протягом усього життя, аби забезпечити всебічний розвиток людини, розкриття її талантів, здібностей, збагачення інтелектуального, творчого, культурного потенціалу окремої особи та нації в цілому.

Вже сьогодні в Україні, яка ще перебуває на далеких підступах до нового суспільства і нової економіки, існує великий попит на освіту, на знання серед різних вікових і соціальних груп населення. І можна безпомилково прогнозувати, що і в майбутньому на всі види освіти, а особливо вищої, попит зростатиме. Тому проблема розвитку й удосконалення системи освіти стала предметом турботи не тільки національних урядів, а й таких авторитетних органів ООН, як ЮНЕСКО. У програмі цієї всесвітньої організації "Освіта для всіх протягом життя" наголошено на важливості базової освіти, істотній ролі інформаційних технологій у сфері освіти і підготовки кадрів, великих можливостях дистанційної освіти. Тридцята сесія Генеральної конференції ЮНЕСКО (Париж, 1999 р.) прийняла низку резолюцій, спрямованих на підтримку нових проектів базової освіти щодо таких соціальних груп, як сироти, безпритульні та працюючі діти, діти, які залишили школу, маргінальна молодь, біженці, інваліди тощо.

У програмі "Наука на службі розвитку" пріоритетною визначено підготовку наукових кадрів і зміцнення національних наукових потенціалів. Звідси випливає зростаюча у багатьох країнах потреба у здобутті освіти молоддю 20–29 років. Для дорослого населення важливо на практиці реалізувати концепцію безперервної освіти впродовж усього життя. Вже у низці країн досягнуто високих показників безперервної освіти осіб у віці 25–64 років. Частка осіб, які навчаються, серед зайнятих у тому ж віці становить: в Австралії – 81 %, Ірландії – 96, Новій Зеландії – 82, Іспанії – 90 %.

Розширення кола тих, хто безперервно навчається, має супроводжуватись удосконаленням методів надання освіти. Безперечно те, що визначальним шляхом розв'язання цієї проблеми є використання інформаційних технологій, інтернетизація системи освіти. За показником інтенсивності використання інтернету та за часткою ВВП, що витрачається на розвиток освіти, найвищих показників серед країн ЄС досягнуто у Швеції, Данії, Фінляндії, Нідерландах. Ступінь розвитку інформаційної мережі інтернет у цих та інших країнах ЄС дає змогу доволі повно використати можливості освітніх і пізнавальних ресурсів цієї системи. Інтернетизація відкриває простір для розвитку дистанційної освіти, яка долучає до освіти широкі верстви населення в країні та за кордоном. Використання інформаційно-освітнього середовища уможливорює обмін навчальною інформацією на відстані. Супутникове телебачення, радіо, комп'ютерний зв'язок розширюють межі дистанційної освіти, забезпечують найповніше задоволення потреб в освіті та інформа-

ції, створюють рівні можливості доступу до освіти школярам, студентам, цивільним і військовим спеціалістам, безробітним, усім соціальним категоріям населення. Інформатизація освіти долає вузькі межі організації навчального процесу у школі, вузі з їхнім викладацьким складом і матеріальною базою, відкриває можливості активного використання наукового та освітнього потенціалів авторитетних університетів, академій, інститутів, провідних галузевих центрів підготовки та перепідготовки кадрів, центрів підвищення кваліфікації та інших наукових та освітніх установ. Інформаційні технології підвищують оперативність і якість навчального процесу шляхом тиражування найбільш вдалих освітніх програм, глибше поєднують теоретичні знання з їх практичною апробацією. Дистанційна освіта сприяє посиленню конкуренції між навчальними закладами, виявленню навчальних закладів із слабкою матеріальною базою і посереднім викладацьким персоналом.

Новітні інформаційні технології розвиваються швидко і динамічно, завойовують широке визнання, бо пов'язані з удосконаленням форм і способів надання освітніх послуг, уможливають доведення їх до споживачів у різних країнах, на різних континентах, тобто практично усувають обмеження кількості слухачів, надають послуги незалежно від місця роботи та місця проживання, забезпечують рівність у доступі до навчання. Це глобалізація освітнього простору, що відповідає інтересам розвитку людини. Адже людина оволодіває знаннями не заради самих знань, хоч і це важливо, а для їх творчого застосування і використання в інтересах суспільства. Тому зростаюча глобалізація національних економік органічно пов'язана з глобалізацією освіти і науки, які підносять інтелектуальний потенціал кожної країни як потужний фактор економічного, соціального і духовного прогресу. Прискорений розвиток інформаційно-комунікаційних технологій зумовлює глобальні структурні зрушення в економіці, освіті, культурі, сприяє зміні умов праці і життя людей, перетворенню людини економічної на людину творчу. Тому глобалізацією освітнього простору опікуються наднаціональні органи, серед яких такі авторитетні міжнародні організації, як ЮНЕСКО, ОЕСР, ЄС, а також Міжнародна мережа органів забезпечення якості у вищій освіті, профільні професійні організації та ін. Істотну роль у поширенні і підвищенні якості освітніх послуг відіграє Світова організація торгівлі. Зростання доступу до системи інтернет, збільшення кількості персональних комп'ютерів, інтернет-користувачів у державному і приватному секторах є необхідною умовою глобалізації освіти, академічної мобільності студентів, професорсько-викладацького складу вузів, навчання іноземних студентів, інтернаціоналізації навчальних планів, проведення міжнародних досліджень і їх спільного обговорення на симпозіумах і конференціях, що має сприяти піднесенню рівня освіти, якості підготовки високоосвічених спеціалістів з високим рівнем професійного знання і кваліфікації. Отже, глобалізація освіти відображає і сприяє розгортанню таких фундаментальних процесів, як світова міграція робочої сили і капіталів, розв'язанню такої глобальної проблеми, як збереження навколишнього середовища, подальшій соціалізації життя людини.

Світові валютно-кредитні відносини

21.1. СУТНІСТЬ І ФОРМИ ВАЛЮТИ ТА МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН

Перед кожною вдумливою людиною постає питання: чому існують два поняття “гроші” і “валюта”, яке між ними співвідношення? На жаль, у більшості випадків ці два поняття ототожнюються. Валюта визначається як “грошова одиниця, що використовується для вимірювання величини вартості та товарів”¹. Але неважко бачити, що це визначення прямо стосується грошей і ніякою мірою не характеризує специфіку валюти. Якщо уважно проаналізувати практику застосування цих понять, то стане зрозуміло, що поняття “гроші” вживається, коли йдеться про проблеми національної грошової системи, а поняття “валюта” пов’язується з міжнародними відносинами, передусім економічними, хоча й не тільки. Тому, напевно, мають рацію ті, хто вважає, що валюта – це “будь-які грошові кошти, формування і використання яких прямо чи опосередковано пов’язано з зовнішньоекономічними відносинами”². Отже, ці поняття тісно взаємопов’язані, бо їх сутністю є гроші, але специфічною ознакою валюти є те, що це гроші, які діють на світовій арені. Втім, і тут є тонкощі. Вони особливо виявляються в аналізі форм валюти. Розрізняють три форми: національна валюта – грошова одиниця певної країни (долар США, англійський фунт стерлінгів, японська ена, французький франк, українська гривня) та її певний тип (золота, кредитна, електронна); іноземна валюта – грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, виражені в іноземних грошових одиницях, які використовуються у міжнародних грошових розрахунках; міжнародна (в тому числі регіональна) грошова розрахункова одиниця і платіжний засіб (СДР, євро). Отже, національна валюта – це грошова одиниця певної країни, а іноземна – це та ж національна, що пере-

¹ Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Т. 2. – К. : Академія, 2002. – С. 137.

² Гроші та кредит : підруч. / за заг. ред. М. І. Савлука. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 232–233.

буває в іншій країні. Для України гривня – національні гроші, національна валюта, а за кордоном, в інших країнах вона стає іноземною.

До початку останньої чверті ХХ ст. валюта виступала у вигляді золота, тобто золото було валютою, воно виконувало функцію світових грошей, носія міжнародних валютних відносин. З кінця ХХ ст. валюта існує у формі національних грошей, які за своєю природою є кредитними грошима, грошима-капіталом, які виступають формою руху позичкового капіталу (див. т. 1, розділ 10).

Ступінь суспільного визнання валюти визначається її реальною цінністю, яка проявляється у конвертованості, тобто в можливості її обміну (конверсії) на валюту інших країн або, як було раніше, на золото за офіційно встановленим паритетом (курсом). Вільна конвертованість національних валют на золото панувала наприкінці ХІХ і на початку ХХ ст. Перша світова війна істотно похитнула золотий стандарт. Світова економічна криза 1929–1933 рр. призвела до того, що золотий стандарт у США та інших країнах було відмінено. Бреттон-Вудська угода (1944 р.) визначила, що світовими грошима поряд із золотом є національні валюти – долар і фунт стерлінгів. Долари США, які належали центральним банкам та іншим офіційним органам зарубіжних країн, до серпня 1971 р. могли обмінюватися на золото за фіксованою ціною: одна тройська унція золота коштувала 35 дол. Економічна і валютно-фінансова криза початку 70-х років ХХ ст. змусила припинити обмін доларів на золото. Ціна унції золота одразу ж почала швидко зростати і нині сягає 800 дол. США.

Валюти країн світу діляться на неконвертовані і конвертовані.

Неконвертованими є валюти країн, які повністю зберегли валютні обмеження на всі валютні операції як для резидентів, так і для нерезидентів. Таких валют переважна більшість. Це, як правило, валюти залежних та економічно слабкорозвинутих країн, які здебільшого прив'язані до валют колишніх метрополій. У цьому випадку держава повністю забороняє будь-які операції з обміну своєї валюти на іноземну. До 1997 р. неконвертованою була й національна валюта України – гривня. З 1997 р. гривня є частково конвертованою валютою.

Конвертованість національних валют може бути двох видів: повна і часткова. Повна, або вільно конвертована, валюта означає, що, як і громадяни даної країни – резиденти (фізичні і юридичні особи), так і іноземні громадяни – нерезиденти (фізичні і юридичні особи) можуть обмінювати будь-яку кількість національної валюти на іноземну валюту такого ж статусу, розраховуватися нею за експортно-імпортні операції, депонувати її в національних банках, використовувати для створення фінансових активів, купувати державні і приватні цінні папери. Вільна конвертованість виключає будь-які валютні обмеження.

Конвертованість валюти – це не лише визначальна якісна ознака валюти, а й свідчення високого рівня розвитку та ефективності економіки країни. Тому досягнення конвертованості валюти забезпечується як загальноекономічними факторами, так і монетарними: зниження інфляції до помірному рівня, за якого заощадження зберігають свою цінність і вартість накопичується, що виключає перевід їх в іноземну вільно конвертовану валюту і призводить до знецінення національної; лібералізація зовнішньоекономічних відносин, ринкового ціноутворення, за якого попит і пропозиція визначають ціни; накопичення достатнього золотовалютного

резерву; створення рівних конкурентних умов для всіх економічних суб'єктів. Забезпечення зазначених умов дає можливість країні оголосити про приєднання до статті VIII Статуту МВФ, яка вимагає від країн-членів МВФ запровадження конвертованості валюти за поточними операціями.

Конвертованість валюти класифікується ще за такими критеріями: за видами суб'єктів: зовнішня і внутрішня; за характером економічних операцій; за поточними операціями та за переміщеннями капіталу. На початок 2005 р. 12 валют були вільноконвертованими або дуже наблизилися до цього статусу: австралійські долари, англійські фунти стерлінгів, датські крони, долари США, ісландські крони, канадські долари, японські єни, євро, СДР. Але й ці, конвертовані, валюти нерівнозначні, бо вони мають неоднакову довіру і сферу застосування. Найбільшу довіру і найширше застосування мають валюти країн з найвищими економічними потенціалами: долар США, євро, японська єна, англійський фунт стерлінгів, швейцарський франк. Вони не лише вільно використовуються у міжнародних платежах, а й найкраще зберігають і накопичують вартість, тобто забезпечують накопичення резервів міжнародної ліквідності. Тому вони отримали назву резервних валют. Серед них перше місце займає долар США, він домінує у структурі державних золотовалютних резервів країн світу. На його долю припадає понад 50 % усіх міжнародних розрахунків по зовнішній торгівлі. Останнім часом активно проявляє себе на світовому ринку євро. До того ж його зростання супроводжується падінням купівельної спроможності долара. Зростання авторитету євро і попиту на нього на світовому ринку дає змогу ЄС та його центральному банку розширювати емісію євро, підвищувати його конкурентоспроможність на світовому ринку.

Часткова конвертованість, тобто обмежена конверсія, означає допущення лише зовнішньої конвертованості, тобто вільне використання валюти іноземними особами (юридичними і фізичними) і лише в поточних, а інколи винятково у зовнішньоторговельних розрахунках, пов'язаних з експортом та імпортом товарів і послуг, з доходами вітчизняних та іноземних осіб від інвестицій (відсотки, дивіденди), від обслуговування іноземців всередині країни, з витратами на послуги своїм громадянам за межами країни, з авіаційним і морським фрахтом, страхуванням вантажів тощо. Інакше кажучи, частково конвертовані валюти – це валюти тих країн, які відмінили валютні обмеження не на всі валютні операції або лише для нерезидентів. Якщо конверсія національної валюти дозволена лише для резидентів, то вона називається внутрішньою, а якщо для нерезидентів – зовнішньою. Конверсія лише на платежі за поточними операціями надає їй характеру поточної, а якщо на платежі за рухом капіталу – капітальної.

Часткова конвертація – це проміжний етап при переході від неконвертованої до конвертованої валюти. І досягається вона за поточними операціями. Остання сприяє розвитку зовнішньої торгівлі, що пов'язано з посиленням конкуренції між національними й іноземними виробниками і сприяє вирівнюванню національних і світових цін, розширенню споживання через збільшення імпорту і т. ін. Успішне просування у цьому напрямі створює умови для переходу до більш високих ступенів конвертованості національної валюти. До речі, це шлях, яким має йти Україна. Досягнення вільної конвертованості національної валюти – це результат довго-

тривалого зростання економіки країни. Слід зазначити, що під час і після Другої світової війни всі валюти, за винятком долара США, швейцарського франка і шведської крони, були неконвертованими. Певні валютні обмеження для своїх підприємств і громадян (зокрема здійснювати інвестиції за кордоном) Франція та Італія у повному обсязі скасували лише у 1989 р. Японія відмінила обмеження на експорт капіталу у 1979 р., а більшість країн Західної Європи і тепер обмежують обмін валют та їх вивезення для цілей індивідуального туризму тощо.

Загальна світова картина така. Нині у світі налічується понад 300 найменувань національних грошей. Лише 12 країн мають повністю конвертовану валюту, майже 90 країн світу – різні форми частково конвертованих валют, а переважна більшість країн – неконвертовану валюту.

Членство в МВФ зобов'язує Україну запроваджувати повний режим конвертованості. Перехід на таку валюту потребує запровадження для підприємств країни режиму міжнародної конкуренції, яка змушує їх переходити на матеріало-, енерго-, ресурсозберігаючі технології, застосовувати нові форми організації виробництва, зменшувати витрати виробництва й ціни, тобто підвищувати ефективність економіки. Водночас рух до конвертованості валюти має супроводжуватися лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності (зокрема імпорту), входженням країни у систему міжнародного поділу праці, її відкритістю, стимулюванням залучення іноземного капіталу, спрощенням розрахунків.

Передумовами вільної конвертованості валюти є також створення резервного золотовалютного фонду, ефективна зовнішньоекономічна діяльність, збалансованість платіжного балансу, бездефіцитний або в допустимих межах дефіцитний державний бюджет. На жаль, в Україні недосконала структура економіки, вона надто енерго- і матеріалозатратна, низькоефективна і слабконкурентоспроможна. Все це визначило недоліки національної валюти – гривні. Вона забезпечує роздрібний товарооборот, але що стосується нерухомості, автомобілів, то тут ціна визначається в доларах. Рівень “доларизації” економіки залишається значним. Потрібні великі зусилля, аби змінити структуру економіки, забезпечити зростання її ефективності через підвищення ролі позичкового капіталу і купівельної спроможності гривні, поступове становлення її конвертованості. Цьому має сприяти науково обґрунтована кредитна політика, посилення дії ринкового механізму, збільшення питомої ваги безготівкового обігу, широке використання чекової та електронної системи розрахунків. Йдеться про жорстку державну антиінфляційну політику, ефективну митну політику. Все це має забезпечити переростання часткової конвертованості національної української валюти у вільно конвертовану. Як засвідчує світова практика, конвертованість валюти сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, більш повному використанню міжнародного поділу праці. Одержавши статус конвертованої, національні валюти можуть виконувати функції загального міжнародного платіжного і купівельного засобу.

Отже, конвертованість національної валюти – це результат розвинутої відкритої ринкової економіки. Втім, повної конвертованості у глибокому економічному розумінні немає навіть у країнах, де відмінено валютні обмеження. Навіть у них мають місце регулювання зовнішньої торгівлі, порядку міжнародних розрахунків, система державного регулювання економіки.

Валютні відносини – сукупність економічних, організаційних і правових відносин у процесі функціонування й розвитку валюти. Інтернаціоналізація продуктивних сил, поглиблення міжнародного поділу праці зумовили вихід національних валютних відносин за кордони країни, утворення і розвиток міжнародних валютних відносин.

Валютні відносини – категорія історична, тобто така, що розвивається. Наприкінці XIX – на початку XX ст. носієм валютних відносин було золото як грошовий товар. Воно визначало природу і характер валютних відносин. Вміст золота в грошовій одиниці визначав валютний паритет і конвертованість валюти, характер валютного регулювання. Купівельна спроможність грошей, їхня стабільність визначалася співвідношенням кількості грошової маси і золотим запасом країни, тобто їх відповідністю. Отже, золотогрошова і золотовалютна системи прості за своїм змістом і за методами регулювання. Золоті гроші були певною мірою незалежні від економіки, їхні кількість і купівельна спроможність визначалися золотим запасом країни.

Розвиток економіки, грошей та валюти відбувається від простого до складного. Перехід до національних грошей як кредитних, форми руху позичкового капіталу істотно змінює і валютні відносини. Валютний курс стає “плаваючим”, формується на основі попиту і пропозиції. Конвертованість валюти перетворюється на надзвичайно складну проблему, розв’язання якої пов’язано не лише з широкою системою заходів монетарного характеру, а й потребує глибоких змін в економіці, переходу її на нову технологію і організацію виробництва, подолання її затратного характеру і забезпечення високого рівня ефективності. Що стосується валютного регулювання, то тут необхідна цілеспрямована валютна політика.

Отже, сучасні валютні відносини являють собою складну систему, яка базується на національному законодавстві і міжнародних угодах; вони реалізуються на валютному ринку як сегменті світового ринку, причому це глибокий взаємозв’язок валютного ринку з ринком товарів і послуг, з ринком капіталів, туризму та іншими, діяльність яких забезпечується складними валютними розрахунками. Якщо ж врахувати, що валютні відносини між економічними суб’єктами різних країн обслуговуються кількома валютами (національною валютою імпортера, валютою міжнародного платежу та національною валютою експортера), то тут неминуче виникають валютні ризики, які важливо передбачати і вчасно усувати. Все це свідчить, що у валютних відносинах проявляються національні інтереси різних країн. Це неминуче викликає суперечності між ними, які важко врегулювати. Тому управління валютними відносинами – окрема сфера державного регулювання. У більшості країн прийняті спеціальні закони і нормативні акти, які регламентують регулювання валютних відносин. На основі цієї багатогранної діяльності формуються національні валютні системи.

Валютні відносини реалізуються у міжнародних розрахунках за зовнішньоторговельними операціями. Через них здійснюється одержання і погашення різних видів міжнародних кредитів, зовнішніх інвестицій, надається економічна і технічна допомога, здійснюються купівля-продаж валюти на внутрішньому і зовнішньому валютних ринках, інші фінансові операції між резидентами та нерезидентами.

Як бачимо, валютні відносини – це сукупність економічних, організаційних і правових відносин, які виникають у процесі обслуговування валютою взаємного

обміну національних господарств. Вони є продовженням внутрішніх грошових відносин, коли останні переходять межі національних кордонів і національні гроші набувають форми валюти. Отже, грошова система країни тісно пов'язана з валютною системою, а законодавство про національні гроші з валютним законодавством.

Валютна політика займає важливе місце у системі державного регулювання економіки. Центральний банк здійснює сукупність заходів, спрямованих на забезпечення стабільності купівельної спроможності грошей і регулювання валютних курсів, що має величезне значення для економіки в цілому.

Валютна політика здійснюється в основному у двох формах – обліковій (дисконтній) та девізній. Облікова політика – це регулювання валютного курсу шляхом відповідних ставок за кредит. Підвищення їх зумовлює приплив капіталів, а зниження – відплив капіталу в інші країни. У першому випадку курс національної валюти зростає і платіжний баланс поліпшується, у другому – курс національної валюти знижується. Девізна політика – це регулювання курсу національної валюти шляхом купівлі-продажу іноземної валюти. За падіння курсу центральний банк здійснює продаж іноземної валюти, що сприяє підвищенню курсу національної валюти щодо іноземної. І навпаки, скуповування іноземної валюти спричиняє падіння курсу національної валюти. Іноді продаж валюти набуває форми валютної інтервенції, коли центральний банк організує продаж іноземної валюти з одночасним запровадженням обмежень у сфері валютних операцій на внутрішньому ринку.

21.2. МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ РИНОК

Сутність валютного ринку

Валютний ринок – система усталених економічних і організаційних відносин, пов'язаних з купівлею-продажем іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах, що забезпечує функціонування міжнародних валютно-фінансових відносин. Ці відносини складаються і розвиваються на основі експорту товарів, капіталів, робочої сили й новітньої технології, спільного підприємництва. На цьому ринку здійснюється широке коло розрахунків по всіх напрямках міжнародних економічних відносин. Тому головним призначенням валютного ринку, міжнародних валютних відносин в кінцевому підсумку є забезпечення необхідних умов для процесу відтворення у межах світового господарства та обслуговування світогосподарських зв'язків. Процес міжнародних валютних розрахунків належить до сфери обміну, але водночас він тісно пов'язаний з процесом відтворення у виробництві. Причому між процесом відтворення і валютними відносинами існує як прямий, так і зворотний зв'язок. З одного боку, відтворення виступає об'єктивною основою валютних відносин, оскільки породжує експорт капіталу, міжнародний обмін товарами та послугами, передання технологій і визначає весь комплекс валютних відносин, пов'язаних з міжнародним їх обігом. З другого боку, хоча валютна сфера є сферою обігу, вторинною сферою, вона справляє активний вплив на виробництво. Закупівля нових технологій, сировини, енергоносіїв, залучення робочої сили забезпечують розвиток виробництва.

У сучасній системі світогосподарських зв'язків розрахунки з торговельних і неторговельних операцій регулюються Основними принципами, закріпленими в Женевській конвенції про чеки і векселі, а також зведеннями постанов Міжнародної торгової палати, що знаходиться в Парижі.

Якщо в перші десятиліття після Другої світової війни головними валютами юридично (Бреттон-Вудські угоди) і фактично були американський долар та англійський фунт стерлінгів, то тепер їхні позиції значно потіснили німецька марка, японська ена, французький франк. Крім них, для розрахунків використовують валюти інших країн, міжнародні платіжні і резервні засоби – СДР та євровалюта, що використовуються у Європейському Союзі. Проте більша частина міжнародних валютних операцій здійснюється на основі доларів США. Так, ціни на енергоносії, передусім на нафту та газ, на світових ринках встановлюються майже винятково в американських доларах. Світові ціни на зернові також встановлюються переважно в доларах США. Очевидно, це пояснюється тим, що частка США становить понад 50 % світового експорту зерна. На готову продукцію ціни встановлюються здебільшого у валюті експортера.

За масштабами і характером валютних операцій розрізняють національні, міжнародні і світовий ринки. Останній об'єднує національні і міжнародні валютні ринки у світовий валютний ринок.

Особливість валютного ринку полягає в тому, що об'єктом та інструментом купівлі-продажу є валюти різних країн. Це накладає відбиток на механізм попиту і пропозиції. Попит на іноземну валюту одночасно є пропозицією національної валюти і навпаки.

Ціна на валютному ринку виступає у формі валютного курсу, тобто ціна грошової одиниці певної валюти виражається у грошових одиницях іншої валюти.

Класифікація валютних ринків

Валютний ринок поділяється на біржовий, де торгівля валютою здійснюється на спеціальному “майданчику”, тобто на валютній біржі. Оскільки біржі за свої послуги беруть великі комісійні, то суб'єкти ринку намагаються не звертатися до них. Це зумовило прискорений розвиток позабіржової торгівлі валютою, тобто продавці і покупці валюти здійснюють операції безпосередньо між собою. Сучасні засоби зв'язку та інформаційні технології уможливають здійснення цих операцій швидше і дешевше, ніж через біржу.

Найбільшим у світі центром торгівлі валютою є Нью-Йорк. Характерно, що у США немає валютної біржі, де б встановлювалися щодня офіційні котировки. Тут валютою торгують на міжбанківському ринку, де формується середній курс, який є основою для встановлення курсів продавця і покупця для банківських клієнтів. Валютних бірж немає у Великобританії та Швейцарії, але це не позначається, як і в США, на масштабах валютних операцій. Вони здійснюються в цих країнах шляхом коливання навколо офіційних валютних курсів. У Франції та Австрії діють валютні біржі. Італія та Німеччина мають по кілька валютних бірж.

Поряд з Міжнародним валютним фондом і Світовим банком в міжнародних валютних відносинах важливу роль відіграє Товариство міжнародних міжбанківських телекомунікацій – СВІФТ, створене у 1973 р. 239 банками 15 економічно

розвинутих країн. Нині в системі СВІФТ беруть участь понад 1500 банків 54 країн (США, Канада, країни Західної Європи та деякі країни Східної Європи). Міжнародні центри розрахунків цієї системи знаходяться у Нідерландах, Бельгії, США. Для банків – учасників системи СВІФТ розроблено міжнародні стандарти, які систематизують різноманітні вимоги до інформації, призначеної для електронної обробки. У більшості країн, банки яких беруть участь у системі, створено так звані національні пункти, через які замовлення передаються до міжнародних розрахункових центрів, а через посередництво національних пункти в свою чергу пов'язані один з одним. Завдяки цьому процес передання інформації про здійснені розрахунки скоротився до мінімуму (від 1 год. до 20 хв.).

Функції та операції валютного ринку

Основними функціями валютного ринку є: створення суб'єктам валютних відносин умов для своєчасного здійснення платежів за поточними і капітальними розрахунками; забезпечення прибутку учасникам валютних відносин; формування та врівноваження попиту і пропозиції валюти й регулювання валютного курсу; страхування валютних ризиків.

Для здійснення цих функцій на валютному ринку використовуються різноманітні операції. За формою здійснення: безготівкові та готівкові операції; за масштабами: оптові і роздрібні. За терміном здійснення платежу з купівлі-продажу валюти вони можуть бути негайні і строкові, за механізмом здійснення операцій: операції "спот", форвардні, ф'ючерсні та опціонні. Охарактеризуємо деякі із згаданих операцій. Так, строкові валютні операції означають купівлю-продаж валюти з відстрочкою їх поставки на певний термін. Ці операції на валютних ринках з'явилися у 70–80-х роках ХХ ст., що пов'язано із значними коливаннями валютних курсів і валютними ризиками. Форвардні операції – різновид строкових, вони полягають у купівлі-продажу валюти з переданням її в обумовлений строк і за курсом, визначеним на момент укладання контракту. Різниця в курсі валюти приносить форвардну маржу, тобто дохід, одному із суб'єктів контракту. Ці операції широко використовуються для страхування валютних ризиків.

Ф'ючерсні операції – це теж різновид строкових операцій, в якому контрагенті зобов'язуються купити або продати певну суму валюти у певний час за курсом, встановленим на момент укладення угоди. На відміну від форвардних операцій, вони здійснюються лише на біржах, під їхнім контролем. Важливо, що до остаточної оплати ф'ючерсного контракту він може продаватися на біржі. Оскільки ф'ючерсні контракти оперують величезними сумами, тому в торгівлі ними беруть участь великі банки, інші потужні фінансові структури. Ф'ючерсні операції також широко використовуються для страхування від валютних ризиків, тобто для хеджування.

Валютний опціон – теж різновид строкових операцій, за яких одному з учасників угоди надається право купити або продати другому певну суму валюти у встановлений строк і за узгодженим курсом. Продавець опціону і покупець у цій операції відіграють неоднакову роль. Адже покупцю належить право реалізації опціону: якщо йому вигідно, то він вимагатиме від продавця опціону купити чи продати відповідну суму валюти, що той мусить зробити. Якщо не вигідно, то він відмовиться

від реалізації опціону. При купівлі опціону покупець сплачує продавцю премію (вартість опціону). Вона є гарантованим доходом для продавця опціону. Для покупця премія є чистою витратою, яку він може відшкодувати в разі реалізації опціону з вигодою. Опціонні операції теж широко використовуються для хеджування ризиків.

Різноманітність операцій на валютному ринку в умовах значного розвитку зв'язку та інформаційно-телекомунікаційних технологій створює суб'єктам ринку сприятливі умови для забезпечення ліквідністю, одержання прибутків та управління валютними ризиками.

Розвиток валютного ринку – необхідна умова ефективного функціонування ринкової економіки. Проте в Україні валютний ринок формується суперечливо. Спочатку, коли була створена Українська міжбанківська валютна біржа, торгівля валютою отримала певний розвиток, але з 2000 р. вона припинила операції. Уся торгівля здійснюється через міжбанківський валютний ринок, на якому комерційні банки безпосередньо один в одного купують і продають валюту свою чи клієнтську за їхніми дорученнями. За оцінкою спеціалістів, розвиток сучасних строкових валютних операцій практично не відповідає потребам розвитку валютного ринку та усєї економіки.

Розвиток валютного ринку, як свідчить світовий і вітчизняний досвід, перебуває під впливом великої кількості різноманітних чинників. Серед них виокремлюють базові чинники: стан платіжного балансу країни; обсяги ВВП країни та його структура; внутрішня і зовнішня пропозиція грошей; відсоткові ставки в країнах, валюти яких порівнюються; співвідношення внутрішніх цін країни із зовнішніми. Ці чинники називають курсоутворювальними, тому що вони визначають співвідношення попиту і пропозиції на валютному ринку, стабільність курсу та дають можливість прогнозувати його зміни.

Поряд з ними існує система регульовальних чинників, які базуються на державному регулюванні, в тому числі за допомогою фіскально-бюджетної політики, квотування та ліцензування, грошово-кредитної політики, регулювання цін, структурних чинників. Вони впливають на кон'юнктуру ринку, але не прямо, а через курсоутворюючі чинники.

Особливо виокремлюються чинники, спроможні викликати кризові явища. Це – дефіцит державного бюджету, надмірна емісія грошей та інфляція, надмірне регулювання цін та монополізація виробництва. Цілком зрозуміло, що ці чинники проявляють себе внаслідок неефективності регуляторної діяльності держави. Тому саме держава має диференційовано підходити до використання багатоманітної системи чинників, приводити в дію ті з них, які забезпечують динамічний і рівноважний розвиток валютного ринку.

21.3. ВАЛЮТНИЙ КУРС

Сутність валютного курсу

Валютний курс – це пропорція обміну однієї валюти на іншу або вираз ціни грошової одиниці країни в грошових одиницях іншої країни. Встановлення курсу валюти досягається у процесі її котирування. Існує прямиий та обернений способи котирування. За прямого визначається, скільки потрібно національної валюти для

купівлі одиниці іноземної валюти: наприклад, щоб купити 1 дол. США потрібно 5 грн. У 2008 р. відбувся процес знецінення долара, тому співвідношення гривні і долара змінилося на користь гривні: один долар дорівнював приблизно 4,8 грн, тобто щоб купити долар потрібно було не 5 чи 5,05, а 4,8 грн. Інакше кажучи, якщо гривня дорожчає, долар дешевшає.

За оберненого котирування визначається кількість іноземної валюти для купівлі одиниці національної валюти: 1 грн = 20 центів.

Валютний курс є цінним інструментом зовнішньоекономічних відносин, він характеризує співвідношення національної економіки та економіки інших країн, світової економіки в цілому. Разом з тим він є засобом економічного регулювання. За допомогою валютного курсу визначаються ціни зовнішньоторговельних контрактів, вигідність цих контрактів для національних виробників; це важливий засіб порівняльного аналізу національних і світових ринків, національних економік (обсягів ВВП, державного боргу, іноземних інвестицій, життєвого рівня населення різних країн).

Як макроекономічний показник валютний курс характеризує ринкову кон'юнктуру, зміни цінності національних грошей та зовнішньоекономічних процесів, служить орієнтиром для здійснення інвестиційних проектів, освоєння нових видів продукції, припливу чи відпливу капіталу, реальної цінності національних грошей на світовому ринку.

Валютний курс є важливим засобом державного економічного регулювання, стимулювання зовнішньої торгівлі, експорту та імпорту, підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку, зміни пропозиції грошей і антиінфляційних заходів через механізм валютної інтервенції.

Валютний курс активно впливає на стан державних фінансів, скорочення витрат на обслуговування державного боргу, збільшення податкових надходжень до бюджету шляхом стимулювання розвитку експорту товарів та послуг, припливу в країну валютних ресурсів, формування золотовалютних резервів.

Показники валютного курсу є предметом широкої інформації усіх засобів, друкованих і електронних.

Види валютних курсів

Валютні курси є: номінальним і реальним; плаваючим і фіксованим; двостороннім і багатостороннім; двостороннім реальним і багатостороннім реальним; офіційним і ринковим; легальним і нелегальним; спот і форвард; курс покупця і продавця.

Найбільш визнаним є номінальний, плаваючий, двосторонній обмінний курс, який формується на ринку під впливом попиту і пропозиції. Наприклад, 1 дол. = 7,9 грн. Цей курс формується на міжбанківському валютному ринку та регулярно публікується у пресі. Він номінальний тому, що встановлений на основі співвідношення ціни валюти однієї країни у валюті іншої країни. Він плаваючий тому, що змінюється під впливом попиту і пропозиції на валютному ринку. Двосторонній він тому, що виражає взаємодію валют лише двох країн.

Реальний валютний курс – це дещо складніше поняття, тому що він враховує рівень цін у країнах, валюти яких порівнюються. Порівняльний аналіз рівня цін – завдання складне і трудомістке. Часто ці розрахунки дуже приблизні.

Плаваючий валютний курс може бути вільно плаваючим і регульовано плаваючим. Режим вільно плаваючого валютного курсу можливий у високорозвинутих економіках з високою збалансованістю платіжних балансів, попиту і пропозиції на валютних ринках. Тому цей режим застосовує невелика кількість країн. Більшість їх застосовує режим регульованого платіжного курсу, тобто плавання курсу контролюється і регулюється відповідно до економічної ситуації в країні. Це проявляється у встановленні центральним банком меж (вищої і нижчої) для коливання курсу, визначенні перспективи (девальвація чи ревальвація валюти), застосовуванні валютних обмежень. Саме режим регульованого плаваючого курсу функціонує в Україні тривалий час.

Фіксований валютний курс – це курс, встановлений центральним банком на певному, незмінному рівні. Підтримання такого курсу непросте справа. Для цього центральний банк використовує валютну інтервенцію. Якщо попит перевищує пропозицію, то центральний банк продає валюту на ринку. І навпаки, якщо пропозиція перевищує попит, він купує валюту. Джерелом коштів для валютної інтервенції служить золотовалютний резерв.

Офіційний і ринковий валютні курси взаємопов'язані. Ринковий курс формується на валютному ринку на основі попиту і пропозиції. Офіційний курс визначається центральним банком на основі ринкового курсу та з урахуванням завдань валютної політики: посилення стабільності національної валюти, стимулювання експорту орієнтованого виробництва, стимулювання імпорту і національного виробництва тощо. Тому офіційний курс може відхилятися від ринкового й активно впливати на зміни ринкового курсу.

Існування курсів продавця і покупця пов'язане з тим, що банки одночасно продають і купують іноземну валюту, і щоб отримати прибуток, вони продають валюту за вищим курсом, тобто курсом продавця, а купують за нижчим курсом, тобто курсом покупця.

Серед усіх різноманітних курсів вирізняються своєю значущістю плаваючий і фіксований валютні курси. Тривала стабільність, яку забезпечує фіксований курс, зменшує ризикованість торговельних, інвестиційних та валютних операцій, підвищує їхню прогнозованість, що в кінцевому підсумку стимулює розвиток національного виробництва та зовнішньої торгівлі. У цьому полягає, на думку прибічників фіксованого курсу, його перевага. До того ж цей курс стримує коливання цін на товарних ринках, а також органи монетарного управління від надмірного збільшення пропозиції грошей, спрощує проведення монетарної політики. Недоліки фіксованого курсу полягають у тому, що він послаблює ринковий механізм вирівнювання платіжного балансу та стабілізації кон'юнктури валютного ринку. Ці обставини примушують державу посилювати регулювання попиту і пропозиції на валютному ринку, що гальмує вплив ринку на розвиток економіки і може негативно позначитися на економічному зростанні, обмежувати зайнятість, погіршувати зовнішньоторговельну діяльність.

За вільно плаваючого валютного курсу ринкові чинники одержують простір для своєї дії. Зростання попиту на іноземну валюту зумовлює підвищення її курсу та знецінення національної валюти, що посилює стимули до експорту і збільшує надходження іноземної валюти на ринок. девальвація національної валюти сприяє встановленню рівноваги платіжного балансу і валютного ринку. Збільшення пропозиції іноземної

валюти сприяє підвищенню курсу національної валюти (ревальвація) і він повертається до попереднього рівня. Незначні відхилення “плаваючого” курсу створюють сприятливі умови для розвитку зовнішньої торгівлі та економічного зростання.

Режим плаваючого валютного курсу почав застосовуватися у світовій і національних валютних системах з 70-х років ХХ ст. після краху Бреттон-Вудської валютної системи, яка базувалася на золотомонетних паритетах та фіксованих валютних курсах. Поряд з позитивними процесами встигли проявитись і недоліки: коливання валютних курсів значно посилилося, спекуляція валютою в умовах частих змін валютних курсів набула широких масштабів і відіграє дестабілізуючу роль. Як наслідок, відбулася деформація ринкового механізму плаваючого курсу і знизилася його ефективність. Все це негативно позначилося на зовнішньоторговельних відносинах, що знайшло вияв у дефіциті торговельного балансу.

Ситуація потребувала рішучих заходів щодо вдосконалення формування валютного курсу. Плаваючий валютний курс доповнили регульовальними заходами, створилася система регульованого плавання валютного курсу, тобто поєднали переваги обох курсів – вільне ринкове плавання з державним регулюванням валютних курсів.

До економічних, тобто ринкових чинників, які впливають на валютний курс, відносять інфляційні процеси в країнах-партнерах по зовнішній торгівлі, зміну співвідношення рівнів реальних відсоткових ставок країн-партнерів, стан платіжного балансу, розвиток валютного і фондового ринків. До регулятивних засобів належать: валютна інтервенція, засоби зовнішньоторговельної, фіскальної та грошово-кредитної політики, а також облікова (дисконтна) політика, валютний контроль та валютні обмеження. Враховуючи дію ринкових чинників, держава використовує регулятивні засоби для підтримання валютного курсу чи його зміни відповідно до валютно-курсової політики держави.

21.4. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ СИСТЕМИ ТА ЇХ ЕВОЛЮЦІЯ

Міжнародна валютна система є формою організації міжнародних валютних відносин, сукупністю способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий оборот у рамках світового господарства. Міжнародні валютні системи складаються історично і закріплюються міждержавними домовленостями. Вони виникають на основі грошових систем, що існують в країнах.

Перша міжнародна валютна система виникла в епоху золотого стандарту, у ХІХ ст., і юридично оформлена на Паризькій міжнародній конференції 1867 р., яка визнала золото єдиною формою світових грошей і визначила шляхи уніфікації національних грошових систем. Характерними ознаками цієї системи були: наявність стабільних золотих валют у більшості розвинутих країн, чіткий механізм визначення взаємних курсів валют, валютний ринок, узгоджений порядок взаємних міжнародних платежів. Золото виконувало усі функції грошей, що забезпечувало стабільність валютної системи, необмежений обмін національних валют тощо.

Важливим елементом міжнародної валютної системи є валютний курс, тобто мінова чи обмінна вартість національних грошей однієї країни, виражена у грошо-

вих одиницях інших країн. Як зазначалося, валютні курси є фіксовані і плаваючі. Фіксований валютний курс переважав тоді, коли золото було грошима. За цієї умови співвідношення валют визначалося вмістом у них золота. В 1895 – 1897 рр. у ході грошової реформи Росія ввела у обіг золотий рубль з вмістом 0,77 г золота. Долар в цей час мав 1,6 г, а фунт стерлінгів навіть 7,3 г золота. Це означало, що долар був більш ніж вдвічі дорожчий рубля, а фунт стерлінгів – майже в 10 разів. У той же час німецька марка вмещувала 0,29, а французький франк – 0,25 г золота. Отже, рубль переважав марку приблизно у 2,5 раза, а франк – утричі.

Плаваючий валютний курс з'явився тоді, коли золото перестало бути грошима. В сучасних умовах він визначається зіставленням купівельної спроможності національних грошей, попитом і пропозицією на валютному ринку.

Валютний ринок – теж важлива складова міжнародної валютної системи. І знову зазначимо, що в епоху золотого стандарту ринок золота як грошового товару був першим валютним ринком. Золото продавалося за офіційною ціною, що була закріплена міжнародним договором: одна трійська унція (31,103 г чистого золота) протягом 1834–1934 рр. дорівнювала – 20,67 дол. США, у 1934–1968 рр. – 35, у 1968 р. вона підвищилася до 38 дол. США. Остання офіційна ціна унції золота складала 42,22 дол. Вона проіснувала до серпня 1971 р., коли США відмовилися від офіційної фіксованої ціни золота. Ринок золота перетворився із валютного на товарний, де попит і пропозиція на цей товар визначають його ціну.

На відміну від специфічного грошового товару, яким було золото, що значно зблизило товарний і грошовий (валютний) ринки, в сучасних умовах обертаються кредитні гроші, гроші-капітал, що істотно відрізняє грошовий (валютний) ринок від товарного.

Другою світовою валютною системою, юридично оформленою Генуезькою міжнародною економічною конференцією у 1922 р., була система золотодевізного стандарту. Як свідчить її назва, вона була близькою до золотого стандарту, тому що спиралася на золото. Але не безпосередньо, а через іноземну валюту, що вільно розмінюється на золото. Інакше кажучи, це було не саме золото, а його девіза. Країни накопичували іноземну валюту найсильніших держав, яка вільно розмінювалась на золото, що робило її еквівалентом золота, і вона використовувалась як міжнародний платіжний і розрахунковий засіб. Однак Великобританія у 1925 р. домоглася відновлення золотого стандарту на основі довоєнного паритету фунта стерлінгів, тоді як усі інші країни відмінили золотий стандарт. Обіг золотих монет у незначній кількості існував у США, а Франція та Великобританія відновили золотозлитковий стандарт. Центральні банки обмінювали банкноти на золоті злитки вагою 12,5 кг. І все ж у 1931 р. Великобританія, у 1933 р. – США, у 1936 р. – Франція скасували золотий стандарт.

Отже, в епоху золотого стандарту золото було грошовим товаром і носієм міжнародних валютних відносин. Але життя примушувало відступати від золота-грошей. Про це свідчить міжнародна валютна система золотодевізного стандарту, спроби відновити золотий стандарт (Великобританія) і відмова від нього у 30-ті роки ХХ ст. США, Великобританії і Франції. Незважаючи на цю очевидну тенденцію, людство дуже непросто розлучається із золотом як грошима. Ось чому в третій світовій валютній системі знову використовуються елементи золотого стандарту за зростання ролі національних валют, хоча й вони ще базуються на золотому забезпеченні.

Третьою міжнародною валютною системою була Бреттон-Вудська валютна система. Вона отримала назву від міста у США, де у липні 1944 р. відбулася міжнародна конференція країн антигітлерівської коаліції, яка визначила організацію валютних відносин у повоєнному світі. Історичне значення цієї конференції полягає в тому, що вона поклала край монополії золота як світових грошей. Поряд із золотом функцію світових грошей, резервних валют, стали виконувати американський долар та англійський фунт стерлінгів. Відданість золотому стандарту проявилась і в тому, що США погодилися з тим, що центральні емісійні банки іноземних держав могли обмінювати долари на золото за фіксованою ціною: одна тройська унція золота коштує 35 дол. Незначний золотий запас Великобританії унеможливив забезпечення розміну фунтів стерлінгів на золото. Тому ця валюта могла виконувати роль резервної лише частково. Її використовували як резервну валюту переважно колонії і домініони Британської імперії. Поєднання золотого стандарту і національних валют як світових дало підставу офіційно називати Бреттон-Вудську систему золотовалютним стандартом, а неофіційно – золотодоларовим стандартом, що більш точно і реально характеризувало цю систему.

Отже, якщо в епоху золотого стандарту золото було грошовим товаром і носієм міжнародних валютних відносин, то в Бреттон-Вудській валютній системі поряд із золотом світовими резервними грошима стають національні валюти – долар і фунт стерлінгів. Тому міжнародна ліквідність, тобто сукупність платіжних засобів, що використовуються у міжнародних розрахунках, яка раніше виступала у формі золота, у новій валютній системі представлена золотом і національними резервними валютами.

Значення Бреттон-Вудської конференції полягає і в тому, що її Заключним актом визначено створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР), який разом із своїми філіалами – Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК), Міжнародною асоціацією розвитку (МАР) та Багатостороннім агентством щодо гарантій інвестицій (БАГІ) – утворюють групу Світового банку. Це також визначна подія у розвитку міжнародних валютних відносин. Якщо в епоху золотого стандарту, її становлення і розвитку механізм міжнародної валютної системи фактично зводився до ринкового саморегулювання, то в нову епоху, коли з'явилося державне регулювання економіки, яке доповнювало ринковий механізм, виникла потреба у нормативних світових валютно-фінансових організаціях. Останні навіть за наявності істотних елементів золотого стандарту мусли забезпечити активний регулятивний і координаційний вплив на валютно-фінансові відносини, а значить, на функціонування світового господарства.

Міжнародний валютний фонд забезпечує міжнародне співробітництво у сфері валютних відносин, зокрема сталість валютних курсів, поступову відміну валютних обмежень і зростання конвертованості валют. МВФ почав діяти з березня 1947 р. і для ефективного функціонування валютних відносин надає країнам – членам цього фонду коротко- і середньострокові кредити (до 3 – 5 років) за валютних ускладнень, пов'язаних з порушеннями рівноваги платіжних балансів. Членами МВФ є понад 170 країн світу. Україна вступила до фонду у 1992 р.

Капітал МВФ утворюється із внесків країн – членів МВФ відповідно до встановлених для них квот з урахуванням економічної та політичної ваги кожної країни.

У повній залежності від квот розподіляються голоси у керівних органах Фонду. Найбільшу кількість голосів мають США (19,7 %), а в цілому 10 найбагатших країн мають 52 % голосів. Країни, що розвиваються, разом становлять 85 % членів Фонду, а їм належить 39,2 % голосів.

Квота України становить 0,69 % загального капіталу МВФ.

США фактично володіють правом вето при вирішенні найважливіших питань діяльності МВФ, чим ставлять у залежне становище не лише країни, що розвиваються, а й більшість країн – членів МВФ.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку розпочав свою роботу у 1946 р. Членами МБРР можуть бути лише члени МВФ. Головне завдання Банку полягає у наданні допомоги країнам – членам Банку у розвитку їхньої економіки. Для цього Банк надає довготермінові кредити (до 15–20 років) на виробничі цілі на умовах сприятливіших порівняно з тими, що існують на міжнародних грошових ринках.

Членство в цих організаціях покладає на учасників певні зобов'язання. Вони мають узгоджувати з цими організаціями обраний правовий режим курсу національної валюти і зміни в ньому; уникати маніпулювання валютними курсами або міжнародною валютною системою для врегулювання свого платіжного балансу та одержання несправедливих переваг над іншими країнами – членами цих організацій; прагнути до відміни валютних обмежень та не запроваджувати нових; створювати умови для здійснення конвертованості національної валюти; бути готовими надати Фонду певну інформацію про стан своєї економіки з низки показників, таких як рівень валютних резервів, обсяг зовнішньої заборгованості, зміни валютного курсу тощо.

Бреттон-Вудська валютна система, яка відіграла позитивну роль у повоєнному розвитку економіки і фінансів, наприкінці 60-х – на початку 70-х років ХХ ст. вичерпала конструктивні можливості. Розрив між резервними і звичайними валютами, хронічна нестача міжнародної ліквідності загострили суперечності між США і Великобританією, між Західною Європою і Японією. США за роки війни і в перші повоєнні роки нагромадили величезний золотий запас, який у 1949 р. складав 22 тис. т золота, тобто майже 70 % офіційних запасів золота капіталістичних країн. У 1950 р. золотий запас США у 7 разів перевищував доларові активи. Більшість країн не могли пред'явити значні доларові активи для обміну на золото. Наприкінці 1950-х – на початку 1960-х років ситуація почала істотно змінюватися, коли значно зросла економічна могутність Японії і ФРН та інших країн Західної Європи. Їх не влаштувало, що офіційна ціна золота у 1973 р. складала 42,22 дол. за унцію, а ринкова – 112 дол. США. У США офіційні запаси золота зменшились із 22 до 10,5 тис. т у 1971 р. і становили лише 22 % доларових активів, наростав дефіцит державного бюджету і платіжного балансу. Багато країн почали відмовлятися від долара, ним було наводнено міжнародний платіжний обіг. Відміна США обміну доларів на золото для іноземних урядів і центральних банків зумовила послаблення золотодоларового стандарту. Це ще більше загострило суперечності. Першою спробою їх розв'язання було створення нових світових платіжних засобів СДР (спеціальні права позичання). Співвідношення СДР з валютами інших країн стало визначатися на основі взаємних курсів валют п'яти країн (США, Японії, ФРН, Великобританії та Франції), попиту і пропозиції на ринку й отримало назву "кошика валют".

Домінуючу роль відіграє американський долар – 40 %, валюти інших країн розподілилися так: німецька марка – 20 %, японська ена – 17, французький франк та англійський фунт стерлінгів – по 11 %. Таке рішення послаблює коливання курсів валют, страхує кредиторів від їх стрімкого зниження і курсових затрат. Цей захід дещо пом'якшив суперечності, але не розв'язав їх. Ситуація загострювалась і примушувала шукати нових рішень у галузі міжнародних валютних відносин. У 1973 р. було здійснено перехід до плаваючих валютних курсів, а в липні 1974 р. валютний паритет замінено валютним кошиком.

Все це підготувало перехід до нової міжнародної валютної системи. У січні 1976 р. відбулась Ямайська (Кінгстонська) конференція членів МВФ, рішення якої започаткували створення четвертої, сучасної міжнародної валютної системи. Тому іноді її називають Ямайською. Її основні підсумки такі:

- по-перше, юридично оформлено завершення багатовікової історії золота як грошей, визначено витіснення золота з міжнародних розрахунків шляхом ліквідації золотих паритетів валют та офіційної ціни на золото. МВФ припинив приймати золото у вигляді оплати квот та процентів за кредит. Золото перетворилося на звичайний, хоч і дорогоцінний, товар;
- по-друге, узаконено перехід до валютного поліцентризму, тобто до багатовалютного стандарту. Визначаючи і фіксуючи превалювання долара США, ямайські угоди міжнародними резервними та розрахунковими валютами визнали СДР, німецьку марку, швейцарський франк, японську ену;
- по-третє, офіційно визнано “плаваючі” валютні курси, тобто ті курси, які встановлюються на валютному ринку залежно від їхньої купівельної спроможності, попиту і пропозиції.

Ціаком зрозуміло, що ямайські угоди ознаменували глибокі зміни у теорії грошей і розвитку міжнародних валютних систем. І було б неправильно зображувати справу так, наче процес демонетизації золота відбувся безболісно. Навпаки, це відбулося в умовах протиборств. Франція, її провідні економісти вважали, що золото було і залишається основою валютної системи. В США теж були поширені настрої про “повернення до золота”, про його монетизацію. Комісія Конгресу США у 1981–1982 рр. ґрунтовно вивчала проблему золота, обговорювала пропозиції про повне або часткове покриття золотом емісії доларів, про паралельний обіг банкнот і золотих грошей. Однак ці пропозиції не були прийняті. Комісія вирішила, що повернення до будь-якої форми золотого стандарту не є ефективним засобом боротьби з інфляцією. Вона рекомендувала продавати золото з державних запасів шляхом карбування медальйонів, ювелірних виробів, що підкріплювало немонетарний характер сучасної ролі золота. Об'єктивні процеси еволюції грошей визначили перехід від грошей-товару до кредитних грошей, грошей-капіталу, що й відбулося у рішеннях Ямайської конференції, у створенні сучасної міжнародної валютної системи.

Однією з особливостей сучасних валютних відносин є існування поряд з міжнародною валютною системою валютного угруповання, яке спочатку мало назву Європейська валютна система, а потім – Європейський валютний Союз (ЄВС). Створена в березні 1979 р. ця організація є специфічною організаційно-економічною формою відносин низки країн ЄС у валютній сфері, спрямованою на стимулювання інтегра-

ційних процесів, зменшення амплітуди коливань курсів національних валют та їхню тісну взаємодію. ЄВС спирається на принцип “кошика”, в якому змішані курси національних грошових одиниць залежно від котирування тієї чи іншої складової. Її ще називають “валютною змією”, яка свідчить, що сама “змія” в цілому більш стійка, ніж кожна з її складових. Так, фіксована межа відхилення становить $\pm 2,25\%$ для всіх країн, за винятком Італії та Іспанії, для яких ця межа більш низька. Для Італії вона становить $\pm 6\%$. Пізніше цю межу для деяких країн розширили до 15, а згодом – до 30 %.

Створення ЄВС було продиктоване прагненням Західної Європи до більшої фінансової самостійності та стабільності через послаблення прив’язки європейських валют до долара, що дає можливість не лише уникнути втрат від періодичних криз цієї валюти, а й успішніше протистояти заокеанській конкуренції.

Європейська валютна система включала три складові:

- зобов’язання щодо узгодженої зміни ринкових валютних курсів у взаємодомовлених кількісних межах за допомогою валютного втручання центральних банків, у тому числі підтримкою коливань ринкового курсу валют у звужених межах;
- механізм кредитної допомоги урядам, які зазнають фінансових труднощів за підтримки ринкового валютного курсу;
- створення спочатку спеціальної європейської розрахункової одиниці – ЕКЮ, а тепер – євро як колективної міжнародної валюти.

ЄВС створила необхідні передумови для формування спільного валютно-фінансового союзу, стратегічною метою якого є впровадження нової єдиної валюти – євро і заснування єдиного центрального банку. Країни Співтовариства визначили три послідовні етапи, починаючи з 1 червня 1990 р., в ході яких було знято обмеження в русі капіталів у межах єдиного спільного ринку, встановлено жорсткий обмінний курс європейських валют, засновано єдиний центральний банк, повністю незалежний від урядів як незалежний регулювальник валютно-фінансової політики Співтовариства. Євро – єдина європейська грошова одиниця була впроваджена з 1 січня 1999 р. у безготівкові розрахунки країн – учасниць ЄВС. Обмінні курси євровалют щодо євро жорстко зафіксовані ЄЦБ 31 грудня 1998 р. і використовувались протягом перехідного періоду, тобто до 31 грудня 2001 р. Вони слугували основою визначення масштабу цін грошової одиниці – євро. Для впровадження нової валюти ціни певний час визначались як у євро, так і в національній валюті, щоб європейський споживач міг поступово звикнути до нової валюти. Згідно з угодами Великобританія і Данія дістали право не переходити на нову валюту.

Запровадження єдиної валюти наприкінці ХХ ст. – визначна подія у розвитку Європейського Союзу. Вперше після майже столітнього панування американського долара з’явилася міцна європейська валюта. Передумовою цього було те, що об’єднана Європа за своїм економічним і фінансовим потенціалом може конкурувати із США. У більшості країн ЄС платіжні баланси бездефіцитні. Це означало, що при впровадженні євро продемонстрував свою міцність. Втім, з часом почалося падіння курсу відносно долара. У січні 1999 р. він впав на 25 %. Це викликало велике занепокоєння на усіх рівнях. ЄЦБ під градом гострої критики вжив безпрецедентних заходів. Він застосував інтервенцію на валютних ринках, скуповуючи євро. Його курс

почав зростати. В цих умовах було введено євро в готівковий обіг. Подія унікальна: 12 валют, що діють у 12 країнах, де живе 300 млн населення, замінюються однією спільною валютою. ЄЦБ разом з Радою міністрів ЄС здійснили заходи для успішного проведення цієї операції. Євро став єдиним законним засобом платежу на теренах ЄС.

Створення єдиного спільного економічного простору відкрило нові можливості для розвитку виробництва, посилення конкуренції, поглиблення спеціалізації і кооперації праці, зростання її продуктивності. Це сприяло тому, що на 31 грудня 2002 р. співвідношення євро/долар становило 1,05. А в останні роки, особливо у 2008 р., євро переживає піднесення, а долар – тяжку кризу. Нині співвідношення євро і долара у зв'язку з глибокими кризовими процесами в окремих країнах ЄС змінюється на користь долара США.

21.5. СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

Як зазначалося, сучасне господарство є товарно-кредитним. Створення і розвиток національних грошово-кредитних систем у процесі інтернаціоналізації і глобалізації економіки виходить за національні межі, формується світова система кредитних відносин, світовий ринок позичкових капіталів і кредиту.

Міжнародний кредит – явище багатогранне. Він розрізняється за кредиторами і позичальниками – держави, банки, інші юридичні і фізичні особи країн, міжнародні організації, регіональні об'єднання держав, асоціації виробництв та експортерів, за призначенням – комерційний, безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею і послугами, фінансовий – валюта використовується на будь-які потреби, зокрема на погашення заборгованості, купівлю цінних паперів, інвестиції, та проміжний – призначений для змішаних форм вивезення капіталу, товарів, послуг.

Залежно від техніки надання розрізняють кредити наявними грошима (їх часто називають готівковими, хоча валюту з одного банківського рахунку на інший перераховують безготівковим способом), акцептні – у формі акцепту векселя імпортером чи банком, а також консорціумні кредити у формі депозитних сертифікатів, облігаційних позик та ін.

Серед кредиторів вирізняється Міжнародний валютний фонд, який надає цільові кредити. Наприклад, компенсаційний кредит надають країнам-членам цього фонду терміном до п'яти років для компенсації скорочення експортної виручки, зумовленої форс-мажорними обставинами, в тому числі непередбачуваним зниженням цін на світовому ринку. Кредит "стенд-бай" надається країнам-членам МВФ на певні, погоджені з фондом, цілі на підставі угод "стенд-бай" на 12 місяців, в окремих випадках терміном до трьох років. Спершу його використовували для резервування коштів аналогічно відкриттю кредитної лінії. Поступово цей вид кредиту пристосували до кредитування стабілізаційних програм, і він став інструментом економічного тиску та здійснення відповідної політики. Видається частинами, причому кожна наступна – лише за умови виконання країною відповідного етапу стабілізаційної програми. За угоди "стенд-бай" країна-член Фонду має право автоматично в будь-який час отримати іноземну валюту в межах заздалегідь узгодженої суми й протягом обумовленого терміну. Невикористана сума кредиту

по закінченні терміну повертається Фонду. На кредит “стенд-бай” припадає майже половина всіх його кредитних операцій.

Кредитні частки у Міжнародному валютному фонді – це принцип надання коштів МВФ державам–членам, що забезпечує жорсткіші умови надання кредитів із зростанням їх обсягів. Держава-член Фонду може вільно отримати кредит у межах резервної частки; позики у більших розмірах надаються чотирма рівними частинами (кредитними частками) і становлять 25 % квоти кожна. Отримання другої чверті кредиту пов’язано з жорсткішими умовами, і для отримання кожної наступної необхідно прийняття країною-боржником рекомендованих МВФ програм валютно-фінансової стабілізації.

У системі кредитів за призначенням важливе місце належить кредитуванню зовнішньої торгівлі. Воно відіграє велику роль у стимулюванні експорту та імпорту. Кредитування зовнішньої торгівлі означає можливість отримати товари, послуги та гроші з відстроченням платежу на певний термін. Спеціальні кредити для зовнішньої торгівлі дають змогу експортерам пропонувати не лише свій товар, а й відповідне фінансування його закупівлі.

Кредитування зовнішньої торгівлі особливо поширилось після Другої світової війни. З початку 1960-х років експортний кредит став нормою зовнішньої торгівлі багатьма видами товарів, зокрема машинами та устаткуванням. У наступні роки були створені спеціалізовані кредитні установи – комерційні, державні або напівдержавні експортно-імпортні банки, а також спеціальні державні та напівдержавні страхові установи. Функції кредитування і страхування зовнішньоторговельних кредитів закріплені, як правило, за різними інститутами. Це Департамент гарантій експортних кредитів – ДГЕК у Великобританії, Французька компанія страхування зовнішньої торгівлі – КАФАСЕ та ін. Але в окремих країнах вони об’єднуються в одній установі. Це Експортно-імпортний банк у США, “Контроль-банк” в Австрії.

Кредиторами у міжнародній торгівлі є фірми, комерційні банки, державні кредитні інститути. Так, кредит фірмовий (товарний або комерційний) передбачає надання фірмою-експортером однієї країни імпортеру іншої країни відстрочення платежу за придбані товари та послуги. Наприкінці 1990-х років фірмові кредити надавали на тривалий час, здебільшого на 2–7 років.

В цей же час швидко зростає роль банківського фінансування зовнішньої торгівлі. Це експортні кредити, що надаються фірмам-учасникам зовнішньоторговельних операцій або банком експортера банку імпортера для кредитування поставок. Крім експортних, банки надають валютні кредити – позику у певній валюті для погашення зовнішньої заборгованості.

Важливу роль у кредитуванні зовнішньої торгівлі відіграє держава, яка забезпечує довготермінове кредитування експорту і страхування експортних кредитів. Вона також сприяє комерційному і банківському кредитуванню експорту, надає кредити експортерам під низькі відсотки за рахунок державного бюджету, організує страхування фірмових і банківських експортних кредитів.

Розрізняють кредити експортеру і кредити імпортеру. Традиційно існує кредитування експортера, банком йому надається позика і відстрочення з платежів. З 1960 р. розвивається кредитування імпортера, тобто кредит, що надається банка-

ми країни-експортера безпосередньо іноземному покупцеві-імпортеру для того, щоб зарубіжний покупець розплатився з національним експортером.

В Україні формується національна система кредитування зовнішньої торгівлі. При Кабінеті Міністрів функціонує Валютно-кредитна Рада, яка вирішує питання надання гарантій або інших зобов'язань уряду України іноземним кредиторам для погашення заборгованості українських юридичних осіб. Створено Державний експортно-імпортний банк України (Ексімбанк).

Важливу роль в економічному розвитку відіграють фінансові форми кредитування, за яких отримана в кредит валюта використовується для задоволення різних потреб. В "Економічній енциклопедії" серед цих форм називаються й інвестиції. Тому цілком логічно постає питання, як співвідносяться між собою кредитування, вивезення капіталів та інвестиції? В економічній літературі ці процеси трактуються як окремі і незалежні. Хоча насправді і кредитні ресурси, і вивезений капітал можуть перетворюватися на інвестиції в економіку, служити розвитку економіки. Відмінність, якщо розглядати у загальному плані, є. Кредитні ресурси надходять за умови їх повернення з оплатою у вигляді відсотка. Капітал, який ввозиться в країну, вкладається в будівництво нових підприємств чи купівлю вже діючих для того, щоб одержати прибуток. Мета одна, хоча форми руху й оплата різні. Але поряд з підприємницькою формою вивезення капіталу, про яку йшлося, існує вивіз позичкового капіталу, який набуває кредитні форми – коротко- і довготермінові. У цьому разі має місце вивіз капіталу, але цей капітал набуває форми кредиту. У даному випадку вивіз капіталу і кредит – єдині за своєю сутністю. Аналогічно складається ситуація з інвестиціями. Прямі інвестиції, як і підприємницька форма вивезення капіталу, зовні не пов'язані з кредитними відносинами, хоча вони, як і за кредиту, є надходженням додаткового капіталу та його використання для розвитку виробництва. Портфельні інвестиції пов'язані з придбанням акцій підприємств і компаній, які забезпечують дивіденди, тобто відсотковий дохід. І в цьому випадку кредитний характер відносин очевидний. Тому господарська практика потребує глибокого розкриття взаємозв'язку і взаємодії таких важливих економічних процесів, як кредитування, вивезення капіталу та інвестиції.

21.6. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Важливою умовою відтворювальних процесів в країні є узгодження національних і зовнішньоекономічних відносин. До останнього часу в економічній теорії цій проблемі не приділялось уваги. Сучасна фінансово-економічна криза виявила, наскільки важливо раціонально поєднувати національні і зовнішньоекономічні зв'язки. Як засвідчила практика, питання узгодження внутрішніх і зовнішніх відносин є особливо актуальним для України.

Формування і регулювання цих зв'язків здійснюється на основі системи балансів міжнародних розрахунків, які відбивають співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї держави стосовно інших держав. Система міжнародних розрахунків включає: платіжний баланс, торговельний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів, розрахунковий баланс, баланс міжнародної заборгованос-

ті. Наявність значної кількості балансів відображає складність і багатоманітність зовнішньоекономічних зв'язків, їх велику роль в економічному і соціальному розвитку країни. Основу цієї системи балансів становить торговий баланс, який характеризує співвідношення між експортом та імпортом товарів. Якщо сума експортованих товарів перевищує обсяг імпортованих товарів за певний період (рік, квартал, місяць), то торговий баланс буде активний. Якщо навпаки – пасивний. Різниця між експортом та імпортом товарів виступає у формі сальдо торгового балансу, яке може бути активним чи пасивним. Торговий баланс характеризує надходження валюти від експорту і платежів за імпортом товарів, послуг тощо, відображає економічне становище країн, ступінь їх залежності від зовнішніх ринків, стану кон'юнктури, конкуренції.

Баланс поточних операцій відображає чистий експорт країн, тобто обсяг експорту товарів та послуг за вирахуванням імпорту і з доданням чистого доходу від інвестицій і чистих грошових переказів. Отже, баланс поточних операцій тісно пов'язаний з торговельним балансом, але враховує суму чистого доходу від експорту, чистого доходу від інвестицій та чистих грошових переказів.

Ще більш високий рівень підсумку зовнішньоекономічних зв'язків дає розрахунковий, або фінансовий, баланс. Він відображає співвідношення всіх грошових вимог, зобов'язань і матеріальних активів країни, що виникають внаслідок її торговельних, кредитних та інших зв'язків із зарубіжними країнами. Обсяги грошових вимог переважно визначаються як результат експорту товарів і наданих зовнішніх кредитів. У ньому також обліковують вартість майна, матеріальних цінностей, цінних паперів, обсяги прямих інвестицій, розміри клірингових рахунків тощо, які є власністю країни, але знаходяться на території інших держав. У пасиві розрахункового балансу представлені обсяги всіх грошових зобов'язань, матеріальних цінностей, інвестицій тощо, які є на території країни, але не належать їй. Основна величина всіх грошових зобов'язань визначається як результат імпорту товарів та використаних іноземних кредитів. Як бачимо, розрахунковий баланс базується на торговельному балансі, балансі послуг, балансі руху капіталів та ін. Структура розрахункового балансу в основному відповідає структурі платіжного балансу. Їхня відмінність полягає в тому, що розрахунковий баланс відображає не лише грошові розрахунки за певний період, а й кредитні операції незалежно від строків їх здійснення.

Платіжний баланс – це найбільш узагальнюючий документ, в якому повною мірою відбиваються зовнішньоекономічні зв'язки країни. Він підсумовує потоки валютних платежів, які отримує країна з-за кордону і здійснює платежі за кордон у процесі зовнішньоекономічної діяльності за певний період часу (рік, квартал, місяць). Платіжний баланс відображає лише платежі, що фактично відбулися, за операції між суб'єктами – громадянами, підприємствами, державними органами країни та іноземними суб'єктами. Кредитні операції, які реально неоплачені у даному періоді, платіжний баланс не враховує. Як уже зазначалося, зобов'язання по кредитах обліковує розрахунковий баланс.

Платіжний баланс включає баланс поточних операцій (або поточний платіжний) і баланс руху капіталів, тобто поточні зовнішньоекономічні операції (зовнішня торгівля товарами, послугами (фрахт, страхування, туризм і т. ін.), виплати по інвестиціях (надходження валюти в країну від капіталовкладень за кордоном і від-

плив валюти у вигляді відсотків, дивідендів іноземним інвесторам, грошові перекази приватних осіб, громадських організацій, державних установ). Сума цих статей становить сальдо поточного платіжного балансу. Якщо у підсумку надходження перевищують витрати, утворюється додатна величина, то платіжний баланс активний, а від'ємна величина – сальдо, а значить, весь платіжний баланс пасивний, дефіцитний. Перевищення валютних надходжень від експорту та інших зовнішньоекономічних операцій витрат валюти за імпорт та інші послуги визначає платіжний баланс як активний. І навпаки. Платіжний баланс засвідчує, чи країна забезпечує виробниче і невиробниче споживання за рахунок національного виробництва, чи країна споживає більше, ніж виробляє. Якщо країна закуповує за кордоном більше, ніж експортує, виникає дефіцит валюти, який вона у кращому випадку покриває за рахунок іноземних інвестицій (купівля іноземцями нерухомості, фінансових активів, будівництво об'єктів, створення спільних підприємств тощо), а у гіршому випадку змушена брати позики за кордоном, аби погасити борг.

Платіжний баланс тісно пов'язаний з балансом руху капіталів. Сальдо цього балансу показує величину чистого припливу чи відпливу капіталу. Коли платіжний баланс дефіцитний, тобто чистого припливу капіталу бракує для покриття імпорту, різниця покривається за рахунок офіційних резервів, тобто золотовалютних резервів країни.

Теорія і практика механізмів регулювання зовнішньоекономічних відносин, перш за все платіжний баланс, мають велике народногосподарське значення. Тривалий дефіцит платіжного балансу поглинає золотовалютні резерви. Коли країна вже неспроможна перекривати пасив платіжного балансу з офіційних резервів, обмінний курс її валюти знижується, що зумовлює зростання цін на товари на внутрішньому ринку, знецінення національної грошової одиниці. Великий дефіцит платіжного балансу США у 50–60-х роках ХХ ст. призвів не лише до втрати ними золота на суму 11,3 млрд дол., а й став головною причиною краху Бреттон-Вудської валютної системи.

Дефіцит платіжного балансу обмежує можливості держави в регулюванні економіки. Проводячи політику стримування номінальної платоспроможності для боротьби з інфляцією, уряд має зважати на величину дефіциту платіжного балансу, оскільки це може призвести до вилучення із національного господарства сукупного попиту більше, ніж передбачалося політикою стримування. Це може спричинити згортання виробництва, зменшення робочих місць. Компенсувати відплив платоспроможного попиту через дефіцит платіжного балансу уряд може лише за допомогою іноземних позик. А це зовнішні борги, які ще більше ускладнюють ситуацію. Тому дотримання платіжного балансу – не лише запорука нормальних зовнішньоекономічних відносин, а й важлива умова успішного розвитку національної економіки. У цьому плані досить показовий досвід України. Протягом 1999–2005 рр. в Україні було позитивне сальдо торговельного балансу, тобто експорту-імпорту товарів і послуг.

Із табл. 21.1 бачимо, що протягом 1999–2005 рр. при коливанні сальдо платіжного балансу від 0,9 % у 2005 р. та 1,6 % у 2001 р. до 5,5 % у 1999 р. і 4,4 % у 2002 р. воно було позитивним. Це пояснювалось тим, що у ці роки кон'юнктура на ринку була сприятливою. Наш експорт успішно реалізувався, ціни на металургійну й іншу

Таблиця 21.1

Сальдо торговельного балансу України, %

Показник	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	I кв. 2009
Сальдо експорту-імпорту товарів і послуг	55,5	55	11,6	44,4	22,6	77,6	00,9	-2,8	-5,7	-8,1	-3,6

Джерело: Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – С. 22.

продукцію були вигідними. Все це уможливило позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Але згодом підвищення споживчого та інвестиційного попиту, зростання цін на енергоресурси зумовили прискорене зростання імпорту. Перевищення імпорту над експортом спричинило від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі. Якщо у 2006 р. сальдо становило 2,8 %, то у 2008 р. воно збільшилось майже втричі і досягло 8,1 %. Це стало головною причиною дефіциту балансу поточних операцій, який у 2008 р. досяг 12,9 млрд дол. США, що становило 7,1 % ВВП. Значення цих показників зростає, якщо їх порівняти з ситуацією у 2007 р., тобто напередодні кризи. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу у цьому році становило 5,3 млрд дол. США, тобто 3,7 % ВВП. Інакше кажучи, розгортання кризи зумовило зростання дефіциту майже у 2,5 раза.

Однією з головних причин дефіциту платіжного балансу став розрив між експортом та імпортом. Сальдо торговельного балансу зросло до 8,1 %, що сумарно становило 17 млрд дол. Дефіцит торговельного балансу був посилений від'ємним сальдо доходів до 1,5 млрд дол. США.

Дефіцит поточного рахунку до осені 2006 р. покривався обсягами іноземних інвестицій та запозиченнями приватного сектора. Однак розгортання світової фінансово-економічної кризи, посилення її впливу на економіку України з вересня 2008 р. зумовило зменшення надходжень довгострокового капіталу, значний вплив короткострокових фінансових ресурсів, спад експортних надходжень. Якщо у 2000–2004 рр. 1 дол. США дорівнював 5,4 та 5,3 грн, то у 2006 р. курс гривні навіть підвищився і у 2005–2007 рр. дорівнював 5,05 грн¹. Поглиблення дефіциту платіжного балансу зумовило падіння облікового курсу гривні, її знецінення. Наприкінці 2008 р. і на початку 2009 р. курс долара підвищився, а гривні – знизився. Обмінний курс 1 дол. США дорівнював 8 грн і більше. Всі ці негативні процеси зумовили значне погіршення фінансового рахунку. У 2008 р. додатне сальдо складало 9,5 млрд дол., що на 37,1 % менше, ніж у попередньому році. У 2007 р. цей показник дорівнював 15,1 млрд дол. Істотне зменшення додатного сальдо відбулося через вплив коштів. У IV кв. 2008 р. “відплили” 6,1 млрд дол. Таке становище утворилося в роки, які передували кризі, коли дефіцит платіжного балансу зростав (2006–2008 рр.). В ході кризи створилася цікава ситуація. Падіння експорту, зменшення надходжень валюти неминуче зумовили скорочення імпорту, закупівлі товарів за кордоном, що позитивно

¹ Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2008. – С. 69.

вплинуло на баланс поточного рахунку. У серпні 2009 р. дефіцит зменшився до 44 млн дол. (і це після 12,9 млрд дол. від'ємного сальдо поточного рахунку у 2008 р.) порівняно з 348 млн дол. у липні 2009 р. Водночас почав відновлюватися експорт товарів. У серпні 2009 р. він перевищував рівень липня цього року на 6,6 %. Це було досягнуто внаслідок збільшення експорту чорних металів, продукції аграрно-промислового комплексу. Імпорт залишався незмінним (у його зменшених обсягах). Здавалось би, криза сприяла досягненню рівноваги. Але виявляється не все так просто. Від'ємне сальдо фінансового рахунку значно збільшилося, досягло – 2,6 млрд дол. порівняно з – 595 млн дол. у липні. Що викликало ці процеси? Виявляється, що суб'єкти української економіки змушені були у визначені угодами строки погашати зовнішні зобов'язання. Це суб'єкти сектора державного управління, інших секторів, банки. На них припадало сальдо в –1,7 млрд дол. Від'ємне сальдо платіжного балансу у –2,6 млрд дол. частково погашалося за рахунок загального розподілу Міжнародним валютним фондом Спеціальних прав запозичень (СДР) на суму 1,6 млрд дол. В кінцевому підсумку слід зазначити, що зовнішня торгівля України вузькоспеціалізована, головними предметами експорту є металургійна, хімічна продукція і продукція машинобудування. Утворилась експортно орієнтована модель економіки, яка означає глибоку залежність від кон'юнктури ринку, попиту на ці види продукції, рівня цін. Тривалий час (1999–2004 рр.) в умовах сприятливої ситуації на світових ринках зовнішньоторговельний оборот швидко зростав і досяг відносно великих обсягів. Як частка ВВП він у ці роки становив 111,6 %. Ситуація ускладнилась у 2005–2008 рр., коли ця частка знизилась до 98,9 %¹. Вже тоді виявилась низька диверсифікація структури експорту, його обмеженість двома-трьома групами товарів. Так, у 1999–2008 рр. частка металургійної продукції в середньому становила 42,1 %, машинобудівної – 14,1 % загального обсягу експорту. Причому ринок збуту цієї продукції обмежується переважно країнами СНД. На хімічну продукцію припадало 8,7 %, сільськогосподарську – 8,8 %. Така вузька структура експортної продукції робить економіку вразливою щодо змін кон'юнктури ринку, а тим більше до розгортання кризи.

Сучасна фінансово-економічна криза з усією гостротою поставила проблему істотного удосконалення структури економіки, а на перших порах її переорієнтації на внутрішній ринок, зменшення імпортозалежності країни, розширення структури експорту та його географії.

Таким чином, зовнішньоекономічні зв'язки і механізм їх реалізації, особливо платіжний баланс – це один із ключових факторів регулювання економіки, забезпечення її або успішного розвитку, або виникнення кризи. Невипадково провідні економісти вважають, що незадовільний стан платіжного балансу став одним з основних факторів кризового падіння економіки України². Тому дотримання платіжного балансу, а це досягається удосконаленням економіки, є важливою умовою її розвитку і збагачення країни.

¹ За даними щоквартального аналітично-статистичного видання НБУ «Платіжний баланс і зовнішній борг України» за 2004–2008 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/publication>.

² Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – К., 2009. – С. 22.

Суперечності глобалізації світової економіки

22.1. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРИНЦИП ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Як всяка досконала економічна теорія, теорія інформаційного, постіндустріального, суспільства діє як у вертикальному, тобто історичному, так і в горизонтальному, тобто світовому, вимірі. Головним методологічним принципом постіндустріальної теорії є те, що вона розглядає суспільно-економічний розвиток через призму зростання та вдосконалення продуктивних сил, більше того, технологічної організації суспільного виробництва, технологічного способу виробництва. Це найглибші основи організації суспільства та його економіки.

Надійність методологічних принципів теорії постіндустріального суспільства полягає в тому, що принцип технологічної організації суспільного виробництва застосовується не лише до історичної періодизації розвитку суспільства, а й забезпечує визначення рівня суспільно-економічного розвитку кожної країни за секторним методом. Згідно з цим методом суспільне виробництво виступає як певні сектори: первинний (сільське господарство), вторинний (промисловість) і третинний (сфера послуг). Закономірна зміна місця і ролі секторів визначає зміну стадій суспільно-економічного розвитку. Так, домінування сільського господарства і добувної промисловості є визначальною ознакою доіндустріального суспільства, яке використовує природну енергію сонця, води і вітру. Для нього характерні архаїчні економічні відносини, ручна малопродуктивна праця.

Індустріальна стадія, зумовлена промисловою революцією кінця XVIII – початку XIX ст., характеризується створенням і домінуванням великого машинного виробництва, що прискорює науково-технічний прогрес, забезпечує швидкий розвиток продуктивних сил. Одночасно поглиблення поділу праці перетворює робітника на часткового робітника, додаток машини.

На зміну особистій залежності, характерній для доіндустріального суспільства, приходять юридична, формальна свобода.

Але робітник, позбавлений засобів виробництва, виявляється фактично залежним від капіталіста, власника засобів виробництва. Отже, для індустріальної стадії характерне панівне становище промисловості (вторинного сектора).

Постіндустріальне суспільство виникає на основі науково-технічної революції, яка забезпечує високе зростання продуктивності праці у матеріальному виробництві, відносно (а потім і абсолютне) зменшення зайнятих у ньому і прискорений розвиток сфери послуг – науки, інформації, освіти, культури. Ця сфера стає домінуючою і визначальною в економіці. Інформація, наука, знання перетворюються на основні джерела зростання економіки та її ефективності. Новий технологічний спосіб виробництва, нові інформаційно-інтелектуальні технології формують і нову людину як вільну індивідуальність. Праця з необхідності все більше перетворюється на творчу діяльність. “В аграрній економіці, – пише Т. Стоуньєр, – господарська діяльність була переважно пов’язана з виробництвом достатньої кількості продуктів харчування, а лімітуючим фактором, звичайно, була доступність доброї землі. В індустріальній економіці господарська діяльність була переважно виробництвом товарів, а лімітуючим фактором – найчастіше капітал. В інформаційній економіці господарська діяльність – це головним чином виробництво і застосування інформації з метою зробити усі інші форми виробництва ефективнішими і тим самим створити більше матеріального багатства. Лімітуючий фактор тут – наявні знання”¹.

Теорія постіндустріального суспільства є методологічною основою не лише розкриття закономірностей цивілізаційного прогресу, а й характеристики сучасного етапу на основі технологічної організації суспільства, технологічного способу виробництва. Саме цей критерій сьогодні визначає поділ світу. Меншу частину планети, приблизно з 15 % населення, становлять розвинуті країни, які перейшли на новий технологічний спосіб виробництва. Друга частина – з приблизно половиною населення – живе в індустріальній системі і може впроваджувати новітні технології. Решта планети, населена приблизно третиною жителів, є технологічно відірваною: вона і сама не створює інновацій, і не впроваджує іноземні технології. Причому технологічно відірвані регіони не збігаються з національними кордонами. Це південна Мексика, частина тропічної Центральної Америки, країни, що прилягають до Андів, переважна частина тропічної Бразилії, тропічна частина Африки, частина території колишнього СРСР, Азії з окремими штатами Індії, Лаос і Камбоджа, а також окремі провінції Китаю. Це означає, що сучасний світ являє собою єдність трьох суспільств, які характеризують історію цивілізації: інформаційного, постіндустріального, індустріального і доіндустріального. Розвинуті країни вийшли на вищу, постіндустріальну, стадію, в їхній економіці величезну роль відіграють інформація і знання, інформаційно-інтелектуальні технології. Вони домоглися найвищих досягнень у розвитку економіки і зростанні добробуту населення.

¹ Стоуньєр Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньєр // Новая технократическая волна на Западе / под ред. П. С. Гуревича. – М. : Прогресс, 1986. – С. 392–409.

Значна частина країн і половина населення живе в індустріальному суспільстві, яке базується на крупному машинному, тобто індустріальному, виробництві. Ці країни здійснюють індустріалізацію і використовують більшою чи меншою мірою інформаційно-комунікаційні технології, хоча панує індустріальна техніка і технологія. В той же час величезна кількість країн світу перебувають на доіндустріальній стадії суспільно-економічного розвитку з притаманною для неї основною формою існування – взаємодія з природою, використання енергії від “живих акумуляторів” (м’язи людини і тварин, енергія сонця, вітру і води), примітивні способи виробництва, що визначає і низький обсяг продукції, і незадовільні умови життя та праці людей. Інакше кажучи, ці три великі частини сучасного світу представляють різні епохи. Тому й відмінності між ними, прямо скажемо, епохальні. Це знаходить вияв у такому узагальнюючому показнику, як виробництво ВВП на душу населення у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються.

Отже, сучасний світ являє собою єдність країн постіндустріального, індустріального і доіндустріального ступенів розвитку, що віддзеркалюється в обсягах виробництва ВВП на душу населення.

Як бачимо з табл. 22.1, країни, що розвиваються, у 1980 р. виробляли ВВП на душу населення майже в 9 разів менше, ніж розвинуті; у 1990 р. – у 9,5, у 2000 р. – 7,5, у 2005 р. – в 6,4 раза. За прогнозом, що дається у цій таблиці, у 2010 р. розрив становитиме 6,9 раза і у 2020 р. – 4,7 раза. Незважаючи на скорочення за 1980–2005 рр. майже вдвічі, розрив між розвинутими країнами і тими, що розвиваються, у 2020 р. буде значний. Не можна не звернути уваги на те, що за 1980–2005 рр., тобто за чверть століття, розрив зменшився із 9 разів до 6,4 раза, тобто в 1,4 раза, а за 2005–2020 рр. має зменшитися в 1,36 раза, тобто трохи менше, ніж у попередньому періоді. До того ж треба враховувати, що перший період тривалістю у 25 років, а другий – у 15. Це дає підставу вважати прогноз доволі оптимістичним.

Таблиця 22.1

Виробництво ВВП на душу населення за ПКС 2005 р., тис. дол. США

Регіон	1980	1990	2000	2005	2010	2020
Світ загалом	6,2	7,1	8,3	9,6	11,3	15,9
Розвинуті країни	21,0	26,6	31,9	34,2	38,7	49,3
США	25,3	32,1	38,8	42,2	49,4	63,7
Японія	18,6	25,8	28,9	30,8	34,0	42,4
Зона євро	19,3	23,6	27,7	29,1	31,6	39,6
Країни, що розвиваються	2,4	2,9	4,2	5,3	6,6	10,4
СНД	10,7	10,2	5,8	8,2	11,1	19,8
Росія	13,4	13,0	8,0	11,0	15,0	26,8
Україна	11,2	10,9	4,5	6,7	9,5	17,1

Джерело: Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А. А. Дынкина; ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007. – 429 с.

22.2. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПІРВИ МІЖ РОЗВИНУТИМИ ТА ЕКОНОМІЧНО ВІДСТАЛИМИ КРАЇНАМИ

Як було доведено вище, між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, існує глибокий технологічний та економічний розрив. Але у наведених матеріалах взято країни, що розвиваються, як щось ціле і однорідне. Насправді ця величезна група країн, а їх 140, характеризується глибокими відмінностями.

За останні десятиріччя 15 країн, що розвиваються, зробили позитивний ривок, здійснили індустріалізацію своєї економіки і перетворились на 15 “нових індустріальних країн”. За показниками економічного розвитку вони наближаються і навіть перевершують деякі розвинуті країни. До цієї групи примикають країни – експортери нафти (Саудівська Аравія, Кувейт, Об’єднані Арабські Емірати та ін.). ВВП на душу населення у деяких з цих країн, наприклад, у Саудівській Аравії, перевищує аналогічний показник найрозвинутіших країн світу. На другому місці Аргентина, Бразилія, Мексика, Південна Корея, Сінгапур та ін. За багатьма економічними показниками вони значно переважають інші країни, що розвиваються, а за деякими (темпи зростання ВВП, експорт) випереджають провідні держави світу. Хоча традиційно ці країни відносять до країн, що розвиваються, але фактично вони перейшли в іншу групу. Уже сама назва “нові індустріальні країни” свідчить про їхню належність до індустріального суспільства. І тут справа не у формальній належності. Залишаючи їх у групі країн, що розвиваються, ми свідомо за рахунок їхніх досягнень в економічному розвитку завищуємо показники розвитку всієї групи країн і принижуюмо гостроту проблеми.

Друга, найчисельніша група – країни середнього рівня розвитку. Рівень доходу на душу населення на початку ХХІ ст. становив тут до 1300 дол. США. Ці країни не минули стадії індустріалізації, переважна більшість населення зайнята у сільському господарстві й виробництвом мінеральної сировини; експорт продукції має монокультурний характер (какао, банани, окремі види сировини: каучук, залізна руда тощо). Це призводить до нестійкості їхнього економічного становища, на яке негативно впливає постійна зміна кон’юнктури на світових товарних ринках. Річ у тім, що зниження матеріало- та енергомісткості економіки розвинутих країн зумовило зменшення значення природної сировини у міжнародній торгівлі, а отже, зниження цін на більшість сировинних товарів. На окремі види мінеральної та сільськогосподарської сировини вони були найнижчими за останні 50 років. Все це загрожує багатьом країнам переходом до групи найменш розвинутих країн.

Третя група – найменш розвинуті країни за класифікацією ООН; на початку 1980-х років до цієї групи належала 31 держава Африки й Азії зі щорічним доходом на душу населення менше 360 дол. На початку 1990-х років їх було до 40, а ВНП на душу населення в них складав 440 дол. Вони виробляють всього 5 % світових товарів і послуг, хоча в них проживає третина всього населення планети. До цих держав належать найбільші аграрні країни, позбавлені більш-менш значних запасів мінеральної сировини. Для їхньої економіки властиві нульові і навіть мінусові темпи. За такими показниками у 1951–1999 рр. розвивалися 24 країни, у тому

числі у 1971–1980 рр. – 21; у 1981–1990 рр. – 54, а в 1991–1999 рр. – 28 країн. Як бачимо, число таких країн спочатку збільшилось у 2,5 раза, потім скоротилось, але істотно переважало початковий показник.

У цілому по країнах, що розвиваються, ситуація така: у другій половині 1990-х років у 54 країнах ВВП на душу населення складав 765 дол. США на рік і менше; у 47 країнах – 766–3035; у 26 країнах – 2385, а у 18 наймогутніших країнах – понад 9386 дол. на рік.

Отже, аналіз свідчить, що диференціація країн, що розвиваються, поглиблюється: спостерігається бурхливе зростання “нових індустріальних країн” і стагнація, навіть деградація найбідніших країн. Тому ще раз підкреслимо, що необхідно змінити підходи до оцінки економічного розвитку країн, що розвиваються, відповідно до їхнього реального становища. Це дасть змогу реально оцінити його, глибше розуміти фактичне становище і шляхи подолання економічної відсталості.

Характерною ознакою економіки країн, що розвиваються, є не лише її багатокладність, а збереження таких архаїчних форм, як общинно-патріархальний, напівфеодальний уклади. Вони навіть переважають у країнах Азії і Африки. Під впливом розвитку товарно-грошових відносин відбувається поступове їх перетворення на дрібнотоварний уклад. Разом з тим розвивається і приватнокапіталістичний уклад, він все частіше стає провідним, все активніше впливає на зміни у докапіталістичних укладах. Державний сектор економіки у країнах, що розвиваються, є складним явищем у соціально-економічній сфері. З початку 60-х років ХХ ст. переважно в економіці “нових індустріальних держав” активно долаються докапіталістичні форми господарювання й утверджуються тенденції капіталістичного розвитку, що знайшло вияв у концентрації виробництва і капіталу, злитті банківського і промислового капіталу, створенні національних монополістичних об’єднань, формуванні національного фінансового капіталу. Досвід “нових індустріальних країн” на практиці довів, що подолання економічної відсталості, істотне поліпшення становища у міжнародному поділі праці для країн, що розвиваються, можливі лише на шляху індустріального розвитку, здійснення індустріалізації та інформатизації економіки. Це насамперед створення і розвиток промисловості, особливо обробної. Найшвидшими темпами розвивалася промисловість Південної Кореї, Тайваню, Малайзії, Таїланду, Індонезії, Марокко, Мексики, Аргентини, В’єтнаму, Індії, що змінює структуру економіки, долає її аграрну спрямованість. Особливо важливим є досвід “східноазійських країн”, які зосередилися на розвитку технічно складних і наукомістких виробництв. Друге покоління “нових індустріальних країн” – члени АСЕАН розгорнули виробництво наукомісткої електроніки. А Індія найкращим чином проявила себе в освоєнні біотехнологічної і фармацевтичної промисловості, стала світовим лідером з виробництва програмного забезпечення.

Другою важливою умовою подолання відсталості і виходу на позиції світового прогресу є перебудова міжнародних економічних відносин на принципах справедливості. Розвинуті країни зосередили економічну і фінансову діяльність, досяг-

нення науки і техніки, сучасної технології, розробили і широко застосовують сучасний менеджмент і маркетинг для зміцнення економічної могутності. Тим часом економічна відсталість більшості країн, що розвиваються, успадкована від колоніального режиму, зумовила економічну, технічну і фінансову залежність цих країн від розвинутих. Цей глибокий технологічний і економічний розрив не лише з недостатньою енергією долається, а навпаки, використовується транснаціональними корпораціями для збільшення своїх прибутків. Наприклад, в економіці “нових індустріальних держав” іноземний сектор, створений, як правило, ТНК, дає 1/3 ВВП країн. Здавалось би, позитивний вплив, але насправді це вигідний бізнес на основі використання дешевої робочої сили, пільгового використання природних ресурсів і т. ін.

До того ж ця вигода примножується обміном, який фактично означає економічне пограбування слаборозвинутих країн. ТНК встановлюють монополю високої ціни на продукцію, яку вони експортують у країни, що розвиваються, і монополю знижують ціни на сировину та іншу продукцію цих країн. “Ножиці цін” діють на їхню користь. Нееквівалентність і несправедливість обміну посилюється тим, що ТНК, прагнучи зберегти монополюне становище, всіляко уникають продажу найновішої технології країнам, що розвиваються, і тим самим не лише зберігають, а навіть посилюють свої переваги на світовому ринку, підвищують не тільки конкурентоспроможність, а й економічну владу над слаборозвинутими країнами. Саме цим пояснюється те, що 2/3 іноземної технології передається внутріфірмовими каналами, через численні філії ТНК. І все ж, незважаючи на перепони, передова технологія доходить до країн, що розвиваються, і сприяє долученню їх до системи міжнародного поділу праці, скороченню технологічного розриву. Лібералізація торгівлі новими технологіями, розширення доступу до них слаборозвинутих країн – необхідна умова подолання відсталості, виходу цих країн на шлях прогресу.

Нееквівалентний обмін, постколоніальний характер міжнародних економічних відносин між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, знайшли концентрований вираз у кризі заборгованості останніх. Ця криза назривала протягом тривалого часу. Особливо швидко вона зростала у другій половині 70-х – на початку 80-х років ХХ ст., значно посилювався дефіцит торговельних і платіжних балансів більшості країн, що розвиваються. Цьому сприяло посилення експансії позичкового капіталу, ускладнення умов кредитування, величезні військові витрати. Енергетична криза 1979–1980 рр., економічна криза 1980–1982 рр. розхитали економіку більшості країн Азії, Африки та Латинської Америки, призвели до неплатоспроможності багатьох із них. На початку 2000 р. зовнішній борг країн, що розвиваються, досяг 2,5 трлн дол. США. Більшість слаборозвинутих країн економічно неспроможні сплатити величезний борг і відсотки по ньому. Країни, що розвиваються, опинилися у становищі, коли їхній економічний розвиток неможливий без зовнішній джерел фінансування. Подолання кризи заборгованості потребує перебудови міжнародних економічних відносин, створення такої системи, яка б не гальмувала розвиток молодих держав, а навпаки, сприяла їх економічному, со-

ціальному, науково-технічному і культурному розвитку. Для цього потрібні глобальні і кардинальні рішення, які б усунули нееквівалентний обмін, повністю або частково анулювали борги найменш розвинутих країн, скасували частину боргів, породжених “плаваючими” відсотковими ставками, пов’язували платежі по боргах з експортними надходженнями, радикально поліпшили умови надання позик країнам, що розвиваються, значно збільшили надходження коштів каналами державної допомоги. Такі рішення відповідають не тільки інтересам країн, що розвиваються, а й розвинутих країн. Саме в такий спосіб можна ліквідувати злиденність та відсталість цих країн і разом з тим відвернути економічну і військово-політичну катастрофу, яка загрожує усьому світовому співтовариству. Лише в такий спосіб можна забезпечити подальшу інтеграцію цих країн у систему світогосподарських зв’язків та прискорення їх соціально-економічного розвитку, піднести світове господарство і систему міжнародних відносин на рівень, який відповідає природі та особливостям постіндустріального суспільства, потребам розвитку людини, розкриттю її здібностей і талантів, широкому прояву її творчості.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Чухно Анатолій Андрійович
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Том 2

Редактор
В. О. Коваленко

Коректор
Н. Г. Пузиренко

Комп'ютерна верстка
Г. Г. Пузиренка

Відповідальний за випуск
Н. А. Боровик

Підп. до друку 29.09.2010. Формат 70×100/16. Папір офсетний № 1. Друк офсетний.
Гарнітура "Warnock Pro". Ум. друк. арк. 51,03. Обл.-вид. арк. 47,16.
Наклад 500 прим. Зам. 973К.

Оригінал-макет підготовлено науково-редакційним відділом
Академії фінансового управління Міністерства фінансів України;
04119, м. Київ, вул. Дегтярівська, 38–44, тел./факс (044) 277-51-15.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 3536 від 28.07.2009 р.

Віддруковано на ЗАТ "ВПОЛ",
03151, м. Київ, вул. Волинська, 60.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
серія ДК № 752 від 27.12.2001 р.