

8. Зомчак, Л.М. Моделювання динамічних характеристик фінансових активів в умовах стохастичного середовища: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.11 [Текст] / Л.М. Зомчак; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2008. – 20 с.

9. Андрошук, Т.О. Моделі в фінансовій математиці та математичній статистиці із залученням дробового броунівського руху: автореф. дис... канд. фіз.-мат. наук: 01.01.05 [Текст] / Т.О. Андрошук; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2008. – 22 с.

10. Сидоренко, О.М. Моделі і методи автоматизованого управління портфелем цінних паперів на фондовому ринку: автореф. дис... канд. техн. наук: 05.13.06 [Текст] / О.М. Сидоренко; Нац. аерокосм. ун-т ім. М.С.Жуковського "Харк. авіац. ін-т". – Х., 2008. – 18 с.

11. Динамика изменения индекса ПФТС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://currency.in.ua/stock/>>

12. Фондовый рынок Украины в 2008 році [Електронний ресурс]. – К.: ПФТС, 6 с. – Режим доступу: <http://www.pfts.com/files/file/files/year_reports/2008_ukr.pdf>

13. Річний звіт ПФТС за 2007 р. [Електронний ресурс] – К.: ПФТС, 48 с. – Режим доступу: <http://www.pfts.com/files/file/files/year_reports/PFTS-2007_Ukr.pdf>

14. Правила розрахунку індексу ПФТС: затверджено рішенням Ради ПФТС від 10.10.08 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <www.pfts.com/uk/indexes/?get_file=159>

15. Макроекономічні показники [Электронный ресурс] // Статистика НБУ. – Режим доступу: <<http://www.bank.gov.ua/Statist/Macro.htm>>

16. Семенова Т.В. Влияние процессов глобализации на инвестиционную политику Украины // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 84. – Донецк, ДонНТУ, 2004. – С.37-4.

17. Гизатулин А.М. Выбор критерия распознавания трендов ценовых биржевых графиков при применении метода скользящей авторегрессии // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 68. – Донецк, ДонНТУ, 2003. - С.118-124.

Статья поступила в редакцию 19.11.2008

Ю.В. КИНДЗЕРСЬКИЙ, с.н.с., к.е.н.,

Інститут економіки та прогнозування НАН України (м. Київ)

ДЕРЖАВНА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Вітчизняна промисловість є однією з найбільших сфер суспільного виробництва в національній економіці. На кінець 2007 р. на 54,9 тис. промислових підприємств виробляли 46,1% загального обсягу випуску продукції економіки, створювали 32,2% валової доданої вартості, надаючи при цьому робочі місця для 3,7 млн найманих працівників, або 40,7% від загальної кількості в економіці, залучаючи у свій оборот 31,6% основних засобів економіки, 34,1 інвестицій, 55,8% спожитої в країні електроенергії [1, с.14-15].

Зростання промислового виробництва, що спостерігається з 1999 р. із серед-

ньорічним темпом близько 10%, дозволило до кінця 2007 р. збільшити обсяги виробництва більш ніж удвічі й нарешті відновити й перевищити (на 8,1%) рівень виробництва 1990 р. За середньорічними темпами зростання у зазначений період вітчизняна промисловість знаходилася серед світових лідерів. Проте такого зростання вдалося досягти в першу чергу завдяки посиленню експлуатації наявних сировинних і матеріально-технічних ресурсів та застарілих технологій без якісного оновлення виробничого апарату. На фоні дина-

© Ю.В. Кіндзерський, 2008

мічного зростання, на жаль, не вдалося подолати низку серйозних проблем, що накопичились у вітчизняній промисловості за роки реформ. Відсутність виваженого підходу до їх розв'язання дала ознаки з другої половини 2008 р., коли у світі з'явилися ознаки початку глибокої довготривалої фінансової та економічної кризи, яка безпосередньо зачепила й Україну. Більшість вітчизняних підприємств одразу відчули на собі черговий «кризовий подих» і рефлекторно почали скорочувати виробництво.

Однією з основних проблем вітчизняної промисловості є значні структурні диспропорції у виробництві, які за останні десятиліття лише поглибилися. Промислове виробництво в Україні набуло яскраво вираженої сировинної орієнтації, тоді як частка технологічно-складних фондостворюючих інвестиційних галузей та галузей з виробництва товарів народного вжитку різко скоротилася. Практично все виробництво відбувається на технічно відсталій, морально застарілій виробничій базі, створеній ще за радянських часів 30–50 років тому. За період реформ практично не збудовані нові прогресивні виробництва. Експорт сировини та продуктів первинної обробки став чи не найбільшим джерелом формування валової доданої вартості. Вітчизняна економіка стала надзвичайно вразливою і залежною від зовнішньої кон'юнктури, різкі коливання якої одразу позначалися на станові українського виробництва. Сировинний ухил виробництва не створює підстав для кардинального збільшення рівня доходів населення і продуктивності праці, вирішення наболілих соціальних питань, що негативно відображається на ситуації в соціальній сфері та провокує соціальні невдоволення і конфлікти. Сировинний ухил експорту створив нерівні торговельно-економічні відносини з високорозвиненими країнами, які почали диктувати Україні умови її розвитку й виробничої орієнтації.

Держава практично не має відчутного впливу на процеси, що відбуваються в промисловості. В державницьких колах не сформовано розуміння змісту та значення промислової політики у розбудові націона-

льної промисловості. Розробка такої політики, параметри якої адекватно відповідали б задачам розвитку промислового комплексу відповідно до цілей розвитку українського суспільства, не здійснюється. Саме це зумовило формулювання мети даної статті, яка полягає у визначенні категорії «промислова політика», уточненні її змісту, цілей та інструментів, що може стати науковим підґрунтям для практичної розробки такої політики в Україні.

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

Варто звернути увагу на те, що промислова політика притаманна лише для держави сучасного типу, яка представляє собою абстрактну корпорацію, з власним юридичним оформленням і закріпленим правовим статусом (безвідносно до окремих державних лідерів), що включає у себе уряд і сукупність громадян, які формалізують свої стосунки на усному взаємному визнанні, має визначені кордони та визнається іншими аналогічними державами[2].

Термін «промислова політика» був запозичений із економічної літератури розвинених країн Заходу як переклад терміну «industrial policy». Проте вітчизняне розуміння промислової політики дещо відрізняється від розуміння industrial policy на Заході, де сам термін «industry» означає будь-який вид економічної діяльності, а не лише промисловість. «Industrial policy» в західній теорії та практиці більше відповідає нашому розумінню галузевої чи секторальної та структурної політики. Він означає заходи держави щодо підтримки та

розвитку конкретних секторів економіки й подолання структурних криз за рахунок:

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

– по-друге, завершення структурної перебудови промисловості в рамках забезпечення системного поєднання у ній її технологічної, галузевої, організаційної, управлінської та інституціональної структур в періоди міжциклічних переходів[3; 4].

Слід звернути увагу, що і розуміння структурної політики у нас поки не набуло, того значення, яке прийнято на Заході. Частина вітчизняних і російських дослідників розглядають її переважно у галузевому контексті, а саме у зміні співвідношень між окремими галузями економіки та промисловості. Інша частина схиляється до сприйняття структурної політики у її західному варіанті – інституціональному, тобто у розрізі реформування власності, земельних відносин, організації державного управління, підтримці малого та середнього бізнесу тощо. Відсутність такої єдності у розумінні структурної політики також розділяє дослідників на тих, хто вважає її частиною промислової політики, оскільки остання змінює співвідношення між галузями [3;5;6], і тих, хто розглядає її як самостійний напрям політики, що трансформує основні інститути суспільства [7; 8; 9].

Багато дослідників ототожнюють поняття промислової політики з механізмами її реалізації. Зокрема, наприклад Б.Кузнецов під нею розуміє «комплекс дій держави, націлених на зміну структури економіки за рахунок створення більш сприятливих умов для розвитку окремих (пріоритетних) секторів і виробництв» [4]. Ю.Кузнецов і В.Завадніков розглядають промислову політику як «сукупність дій держави як інституту, застосовуваних для здійснення впливу на діяльність господарюючих суб'єктів (підприємств, корпора-

цій, підприємців тощо), а також на окремі аспекти цієї діяльності, пов'язані з придбанням факторів виробництва, організацією виробництва, розподілом і реалізацією товарів та послуг в усіх фазах життєвого циклу господарюючого суб'єкта і життєвого циклу його продукції» [9;10].

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

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

Ми також підтримуємо погляди тих авторів, які пропонують розглядати промислову політику у системному ключі. Так, академік РАН О.Татаркін вважає, що «...у сучасних умовах промислова політика представляє собою складову частину стратегії суспільного розвитку, засновану на системі стосунків між державними та муніципальними органами влади, господарюючими суб'єктами, науковими і громад-

ськими організаціями з приводу формування структурно-збалансованої, конкурентоспроможної промисловості, інтелектуальне ядро якої представлено передовим технологічним укладом» [3].

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

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

Мета промислової політики визначається в загальній ієрархії цілей розвитку суспільства та економіки у певний проміжок часу чи горизонт планування і є обов'язковою і невід'ємною складовою цієї ієрархії. Це пояснюється тим, що промислове виробництво з початку свого зародження завжди виступало і надалі виступатиме матеріальною основою задоволення суспільних потреб, чинником формування суспільних відносин та інститутів як на ін-

дустріальному, так і постіндустріальному етапах розвитку людської цивілізації.

У загальному вигляді мета промислової політики полягає у створенні конкурентоспроможного всередині країни та на світовому ринку промислового комплексу та його окремих суб'єктів, здатних максимально повно і якісно забезпечити задоволення потреб суспільства, його добробут, підтримувати сталість економічної системи, її безперервне розширене відтворення та поступальний розвиток, протистояти зовнішнім і внутрішнім економічним, військовим, техногенним, екологічним та ін. загрозам та шокам на основі оптимального розподілу та використання власних і запозичених ресурсів. Приводом для проведення державою промислової політики, як правило, виступають розуміння національної безпеки, необхідність забезпечення довгострокових стратегічних інтересів країни у геополітичному, економічному, технологічному, соціальному розрізах, чого ринок не може задовольнити через більш короткий горизонт планування і дещо інші цілі, якими керуються суб'єкти господарювання у своїй діяльності, високі соціальні витрати "невтручання" в економічний розвиток тощо.

Загалом вибір і конкретизація цілей промислової політики з точки зору можливості їх досягнення має здійснюватися на основі детального аналізу чотирьох ключових систем, що складають ядро будь-якої державної політики, у розрізі їх окремих складових елементів та інституціонально-організаційного оформлення взаємозв'язків між ними, зокрема [3]:

– системи суб'єктів як сукупності державних та місцевих органів влади, господарюючих суб'єктів, наукових, навчальних і громадських організацій, що здатні впливати на розвиток промисловості;

– системи державного нормативно-правового та організаційно-управлінського забезпечення, що впливає на прийняття суб'єктами рішень щодо розвитку промислового комплексу;

– системи об'єктів як сукупності підприємств, організацій, установ, юридичних

та фізичних осіб, що реалізують відтворювальні функції в промисловості;

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

Проведення промислової політики здійснюється шляхом впливу держави на окремі елементи економічної системи країни, що формують мотивацію суб'єктів господарювання, зокрема у напрямках визначення їх правового та майнового статусу, організації управлінських і виробничих процесів у середині підприємства, умов взаємодії з контрагентами та державою, ресурсним забезпеченням, умовами реалізації продукції чи послуг суб'єктів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Набір засобів забезпечення такого впливу становлять інструментарій промислової політики. Він визначається цілями та задачами цієї політики з урахуванням стратегії розвитку країни в цілому й формує відповідну модель промислової політики.

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

Ряд дослідників для класифікації використовують критерій домінування у моделі одних інструментів і механізмів політики над іншими. За таким підходом розглядають такі моделі промислової політики, як «жорстка» (синоніми – «вертикальна», «активна») та «м'яка» (синоніми – «горизонтальна») ¹ (табл. 1).

Модель «жорсткої» промислової політики має на меті розвиток окремих пріоритетних секторів економіки за допомогою розподілу чи перерозподілу ресурсів для виробничої діяльності, що здійснюється безпосередньо державою. До засобів чи інструментів, що домінують при проведенні такої політики, належать пряме та не-

пряме бюджетне субсидування² та кредитування галузей, підприємств, регіонів, прямі державні інвестиції, компенсація відсоткових ставок із бюджету по кредитах комерційних банків, надання державних гарантій по позиках суб'єктів, субсидування експорту, захисні імпорتنі мита, створення державних підприємств чи спільних підприємств за участю державного капіталу тощо.

Серед класичних методів, що застосовуються в моделі «жорсткої» промислової політики, можна виділити [9; с.10-12]:

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

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

² Пряме субсидування передбачає надання субсидій шляхом виділення коштів безпосередньо з бюджету; тоді як непряме – шляхом недоплати у бюджет коштів від окремих галузей чи суб'єктів у вигляді надходжень від податків, зборів та обов'язкових платежів, що має місце при наданні їм податкових пільг.

¹ Татаркин А., зазн. праця.

Таблица 1

Класифікація моделей промислової політики

Критерій виділення моделі	Вид моделі промислової політики та її характерна ознака
Домінування певного набору інструментів у проведенні промислової політики, що дозволяють або не дозволяють державі здійснювати прямий розподіл чи перерозподіл ресурсів країни на користь окремих суб'єктів	«Жорстка» («вертикальна») – передбачає здійснення державою прямого перерозподілу ресурсів країни; «М'яка» («горизонтальна») – уникає прямого перерозподілу ресурсів, натомість забезпечує створення для усіх суб'єктів сприятливих умов для започаткування та ведення бізнесу, формування довгострокових конкурентних переваг
Домінування певних цілей розвитку промисловості	Експортно-орієнтована – усебічна підтримка виробництв, чия продукція призначена для експорту в ущемлення розвитку виробництв для внутрішнього споживання, відкритість національної економіки та її залежність від коливань світової кон'юнктури; Імпортозаміщення – орієнтація на розвиток внутрішнього виробництва та мінімізація потреб в імпорті, автономність національної економіки та її неефективність унаслідок послаблення конкурентного тиску з боку іноземних виробників; Інноваційна – всебічна підтримка державою розробки та впровадження інноваційних продуктів і технологій вітчизняними виробниками, що дозволяє їм отримувати стійкі довгострокові конкурентні переваги як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку в умовах відкритої національної економіки
Стратегічне бачення країни в міжнародному економічному просторі і геополітичному вимірі	Захисна – закріплює усталену структуру виробництва, обмежує доступ іноземних виробників на внутрішній ринок; Адаптивна – пристосовується до потреб світового ринку в межах наявних внутрішніх можливостей та способів виробництва; Ініціативна – активно видозмінює структуру внутрішнього виробництва у бік формування ядра прогресивного технологічного устрою і стійких довгострокових конкурентних переваг виробників, використовуючи можливості міжнародної інтеграції

Джерело: складено автором за [3; 11; 12].

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

– допомога у науково-дослідній діяльності, яку ведуть фірми або вищі навча-

льні чи науково-дослідні заклади на договірній основі за умови, що така допомога обмежується винятково витратами на дослідницький персонал, обладнання для НДДКР, науковий консалтинг, деякими іншими витратами на організацію та проведення НДДКР;

– впровадження законодавчих норм, покликаних зменшити ризики від виробничої діяльності (наприклад, заміна ліцензування та сертифікації альтернативним

страхуванням ризиків, що можуть виникнути внаслідок виходу на ринок неякісного товару чи використання у його виробництві технології, що забруднює навколишнє середовище);

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

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

– навчання та перекваліфікація робочої сили та управлінців;

– підтримка малого бізнесу;

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

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

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

Слід відзначити, що більшість цих засобів передбачені як єдино можливі для застосування в країнах – членах Світової організації торгівлі (див., зокрема [13]).

Виходячи з цільових орієнтирів розвитку промисловості, що ставляться державою, виділяють також такі моделі промислової політики, як [11]:

– експортно-орієнтована модель;

– модель імпортозаміщення;

– інноваційна модель.

Експортно-орієнтована модель націлена на всебічне стимулювання виробництва, чия продукція призначена в основному для експорту. Серед засобів стимулювання експортних галузей використовуються інструменти як «жорсткої», так і «м'якої» моделей промислової політики. Окрім прив'язки до світової кон'юнктури і занепаду виробництва для внутрішнього ринку, як зазначалося вище, існують інші недоліки цієї моделі, пов'язані, насамперед із структурою експорту. Так, якщо експорт має сировинний ухил, це призводить до примітивізації власного виробництва, скорочення ланцюга й відповідно розмірів доданої вартості, створюваної всередині кра-

їни, відтоку висококваліфікованих кадрів з обробних галузей, зниження кваліфікації й деградація трудових ресурсів й відповідно загальне зменшення рівня доходів населення. В стратегічній перспективі сировинний ухил відкидає потребу у отриманні нових знань, оскільки найбільш інтенсивно вони накопичуються саме в обробних галузях. Стагнація останніх провокує прогресуюче відставання від світових технологічних тенденцій, а також зумовлює необхідність імпортувати нову техніку, що ставить країну у повну зовнішню технологічну залежність й унеможливорює будь-які інноваційні прориви.

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

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

Модель імпортозаміщення передбачає превалювання розвитку внутрішнього

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

Інноваційна модель промислової політики поєднує у собі позитивні риси як експортної, так і імпортозаміщуючої моделей, проте практична позбавлена їх негативних рис. Інновації призводять до якісних позитивних змін як виробничо-технологічному та організаційно-управлінському, так і у соціально-трудоному потенціалах, забезпечуючи їх безперервне відтворення. Слід відзначити, що в економіці, організованій на виключно ринкових принципах господарювання, позбавленої державного регулювання, процес генерування і впровадження інновацій є внутрішньо суперечливим. З одного боку, в такій економіці формуються фактори, що стимулюють інноваційну діяльність, зокрема постійний пошук компаніями засобів підтримання власної конкурентоспроможності і підвищення ефективності виробництва, що примушує їх звертатись до новацій, як у продуктах й технологіях, так і у організації управління виробництвом та збутом. З іншого – у виробників домінують короткострокові, кон'юнктурні інтереси при здійсненні своєї господарської діяльності,

тоді як розробка і впровадження інноваційних продуктів і технологій займає значно більший часовий лаг, ніж виробничий цикл у рамках якого відбувається задоволення цих інтересів. Тому основним завданням інноваційної моделі промислової політики є створення умов, які б дозволяли по-перше, підтримувати інноваційний процес до стадії проектної готовності нового продукту, тобто на час, коли він виходить за межі виробничого циклу, а тому мало привабливий для компаній з точки зору здійснення витрат на нього, та, по-друге, створення стимулів останнім для впровадження готового інноваційного продукту чи технології.

За характером стратегічного бачення країни в міжнародному економічному просторі виділяють такі моделі промислової політики, як захисну, адаптивну, ініціативну [12]. Ці моделі переважно відповідають вищезрозглянутим моделям експортної орієнтації, імпортозаміщення та інноваційній. Так, захисна промислова політика орієнтується на збереження усталеної структури промисловості, підтримку зайнятості, захист вітчизняних виробників від іноземних конкурентів. Вона певною мірою пересікається із моделлю імпортозаміщення з усіма її перевагами і недоліками. Адаптивна промислова політика має на меті пристосування промисловості до структури й динаміки попиту на світовому ринку, зміни умов господарювання на ньому. Ця політика за своїми ознаками нагадує експортно-орієнтовану модель. Ініціативна модель передбачає використання засобів, що дозволяють інтенсивно впливати на зміну технологічного рівня промисловості, її організаційну, управлінську та виробничу структуру, виходячи з бажаного перспективного бачення промисловості у майбутній середньостроковий чи довгостроковий період. Ініціативна промислова політика має всі ознаки інноваційної моделі промислової політики.

Розглянуті моделі промислової політики на практиці в чистому вигляді можуть і не використовуватися. Як правило, значно частіше держава сполучає декілька моделей залежно від тих цілей і пріоритетів,

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

Серед аргументів «за» такі [4; 14]:

– наявність «провалів» ринку – не-ефективної конкуренції, відсутності стимулів для виробництва товарів суспільного споживання, негативних екстерналій, неповних ринків, неповноти (асиметрії) інформації, безробіття, інфляції, дисбалансів (структурних, відтворювальних, монетарних тощо). Ринкові механізми ефективно знімають структурні дисбаланси тільки при відносно невеликих відхиленнях від оптимуму. Ліквідація "глобальних" дисбалансів вимагає спеціальних, позаринкових заходів³;

– часові горизонти прийняття рішень ринковими суб'єктами "коротші" за тих, що необхідні для прийняття оптимальних рішень⁴;

– соціальні і політичні витрати ринкової саморегуляції без застосування спеціальних заходів можуть виявитися вище,

ніж дозволяє міцність соціально-політичної системи⁵;

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

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

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

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

– припускає "нерівні правила гри", створює можливості для лобювання і корупції;

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

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

Вважаємо, що наведені аргументи «проти» промислової політики щодо неоптимального розподілу ресурсів державою, неможливості визначення нею реальних точок зростання і встановлення нерівних умов господарювання виглядають недостатньо вмотивованими. Виникає питання, чому приватний суб'єкт здатен більш точно визначити точки зростання, якщо інформація про ринок, якою він володіє, є асиметричною, при чому її рівень тим більше для кожного суб'єкта, чим менший його розмір і більша кількість суб'єктів, представлених на ринку. Держава у своєму розпорядженні має значно більше засобів, щоб більш достовірно оцінити ринок і можливості його розвитку, й для неї рівень асиметричності буде значний менший, ніж для окремого суб'єкта, що відповідно означатиме різну точність прогнозів, зроб-

³ Прикладом різкої зміни зовнішніх умов функціонування можуть служити падіння попиту на озброєння після закінчення Другої світової війни, що зажадало спеціальних заходів для конверсії оборонної промисловості. Інший приклад – енергетична політика урядів розвинених країн після різкого підвищення цін на енергоресурси в 70-х рр. ХХ ст.

⁴ Наприклад, фінансування досліджень і розробок у секторах, які не можуть забезпечити платоспроможний попит і спрямовані на вирішення довгострокових завдань заміни невідтворюваних ресурсів; фінансування прикладних досліджень у сфері сільського господарства в країнах, де фермерська організація не дозволяє мати "внутрішню науку" і генерувати платоспроможний попит; введення позаринкових механізмів, які стимулюють зміну технологій з екологічних міркувань; довгострокові проекти в сфері розвитку інфраструктури, недоліки якої можуть в майбутньому виявитися обмеженням економічного зростання; стимулювання збільшення підготовки кадрів, дефіцит яких очікується на ринку в середньостроковій або довгостроковій перспективі тощо.

⁵ Прикладом може бути протекціоністська політика стосовно сільського господарства в європейських країнах, заборонні бар'єри для імпорту товарів легкої промисловості тощо.

лених державою і окремими суб'єктами. Ці самі аргументи можна навести щодо нібито генерування державою більш істотних дисбалансів порівняно із ринком. Аргумент, що промислова політика створює підґрунтя для корупції і лобізму, не витримує критики, оскільки будь-які правила гри, що встановлює держава, завжди супроводжувалися лобіюванням певних груп інтересів, зацікавлених у цих правилах. Слід відмовитися від наївного підходу до бачення держави як інституту справедливості для всіх при ліберальних концепціях розвитку, оскільки державна влада, що значною мірою може розглядатися як уособлення держави, у будь-якому суспільстві є віддзеркаленням тих груп інтересів, в тому числі з бізнесу, що здобули у боротьбі з іншими групами легітимні права на управління країною. Ця теза посилюється обставиною, що саме сучасні транснаціональні корпоративні структури є найбільш зацікавленими і найбільш впливовими групами, що лобіюють свої інтереси у владі, а тому припускати, що їм не потрібна промислова політика, невиправдано. Будь-які рішення держави щодо вибору точок зростання можна сміливо розглядати як вибір, зроблений групою інтересів, в тому числі бізнес-групою, що перебуває при владі, а отже, стверджувати, що держава гірше визначає сфери прикладання капіталу, ніж бізнес, також не зовсім виправдано.

Отже, незважаючи на всі складності й обмеження, що супроводжують промислово-політику, на нашу думку, розробляти її доцільно, оскільки це дозволить звести воедино інформацію про конкурентоспроможність галузей і секторів, зменшити ступінь суб'єктивності в прийнятті рішень про стимулювання тих або інших секторів; спонукатиме розробляти комплексний довгостроковий соціально-економічний прогноз розвитку країни, який може дати важливі орієнтири для бізнесу; створює реальну основу для спільної роботи бізнесу і влади, пошуку взаємних інтересів і налагодження конструктивного діалогу.

Література

1. Промисловість України у 2001–2007 рр.: Статистичний збірник / Держкомстат України. – К., 2008. – С. 14-15.
2. Доклад о промышленной политике Российской Федерации (проект) / Комитет по промышленной политике Совета Федерации Федерального Собрания РФ. – 2006. – 22 с. [Электронный ресурс]. – Доступный из сайта «Горизонты промышленной политики» <<http://www.prompolit.ru>>.
3. Татаркин А. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 1. [Электронный ресурс]. – Доступный з <http://www.uptp.ru/articles-all/articles-all_3721.html>.
4. Кузнецов Б. Нужна ли России промышленная политика? / Материалы семинара "Стратегия развития", Высшая школа бизнеса МГУ, 17.12.2001. [Электронный ресурс]. – Доступный з: <<http://www.prime-tass.ru/documents/documents/20011218/20011218.asp>>.
5. Лувер Э. Россия: настоятельная необходимость в амбициозной промышленной политике / Доклады РЕЦЭП. – 2005. – №5 (9). – С.113–150.
6. Политика промышленная // Экономическая энциклопедия / Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: "Изд-во "Экономика", 1999. – С. 577.
7. Алиев Б.Х. Промышленная политика и экономика. – М.: ЗАО "Изд-во "Экономика", 2000. – 103 с.
8. Мау В. Догоняющая модернизация в современной России // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 13–16.
9. Кузнецов Ю. Промышленная политика и международные отношения / в кн. Промышленная политика и международные отношения. В 2-х кн. / под общ. ред А.И.Левенчука. – Челябинск: Социум, 2005; Кн. 1. Международная торговля. – С. 1–18.
10. Завадников В. Промышленная политика государства / Вестник Совета Федерации. – 2007. – №7. – С.32–37. [Еле-

ктронний ресурс]. – Доступний з <<http://www.council.gov.ru>>.

11. Комогорцев А.В., Ферова И.С. Модели промышленной политики в контексте современных траекторий развития экономики. [Електронний ресурс]. – Доступний з сайту Бібліотеки Красноярського державного університету. <http://library.krasu.ru/ft/ft_articles/0114692.pdf>.

12. Ленский Е. Государственная промышленная политика: какой ей быть? // Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета. – 2001 г., №8–9

(19–20). [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.promved.ru/aprel2_2001_03.shtml>.

13. Угода про субсидії та компенсаційні заходи / у кн. Система світової торгівлі ГАТТ/СОТ в документах. – К., УАЗТ, 2000. – С. 226–227.

14. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора / пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К., Основи, 1998 – С. 103–113.

Статья поступила в редакцию 22.11.2008

О.В. КЕНДЮХОВ, д.е.н., професор,

О.Ю. БОСНКО, к.е.н., доцент,

Донецкий национальный технический университет

ЕФЕКТИВНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У БРЕНДИНГУ

Торговельні марки є одним із найкращовніших активів фірми, і керівництво багатьох компаній усвідомлює, що цю цінність можна і потрібно використовувати для одержання додаткового доходу. Завдяки ефективному використанню марочних активів цим компаніям вдається забезпечувати високі темпи економічного зростання. Як відзначає С.М. Девіс, компанії, менеджери яких не приділяють належної уваги розвитку своїх торговельних марок, приречені на посередні фінансові результати [1, с.13].

У перекладній літературі з маркетингу найчастіше під торговельною маркою розуміється ім'я, знак, символ або їхнє сполучення, використовувані для того, щоб відрізнити товари чи послуги, вироблені однією фірмою, від аналогічних товарів інших фірм. При цьому дослідники розглядають торговельну марку насамперед як засіб ідентифікації. Але чи оцінювалися б деякі торговельні марки у сотні мільйонів доларів, якби вони були просто засобом ідентифікації? Очевидно, що сильна торговельна марка є щось більше для споживача, ніж засіб ідентифікації товару.

Гносеологію торговельної марки допомагає розкрити визначення, запропоноване П. Діксоном: “Торговельна марка яв-

ляє собою не що інше, як заступник великого обсягу інформації і спосіб більш простого й ефективного поводження з нею. За допомогою асоціації з товаром чи послугою вона повідомляє споживачу інформацію про товар, будь то якість, надійність, майстерність виготовлення, стиль, статус або споживча цінність” [2, с.189].

Тобто, для споживача торговельна марка виступає як інструмент ухвалення рішення. В умовах зростаючого динамізму та диференціації продуктів і ринків одними з найважливіших факторів виступають витрати вибору, витрати, пов'язані з прийняттям рішень.

Цінність торговельної марки формують шість основних джерел:

1. Досвід використання. Якщо виробити під деякою торговельною маркою за довгі роки зарекомендували себе із кращого боку, марка здобуває додану цінність як знайома і надійна. Навпаки, торговельні марки, які часто не відповідали чеканням споживача або через недостатню рекламну підтримку вийшли з його поля зору, не мають подібних позитивних асоціацій. У 60-70-ті роки репутація торговельних марок британської автомобільної промисло-

© О.В. Кендюхов, О.Ю. Боснко, 2008