

**М.А. ЙОХНА, к.т.н., професор,  
Хмельницький національний університет**

## ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ КОМПЛЕКСІВ

*Обґрунтовано актуальність проблеми міжнародного співробітництва у створенні і розвитку технологічних комплексів на базі передових у створенні інноваційних виробничих продуктів машинобудівних підприємств. Виділено ключові ланки в створенні інтегрованих технологічних комплексів, у тому числі – з міжнародною участю, де потрібна інституційна підтримка рішень, що перешикоджають нееквівалентний обмін і посиленню нерівноправності вітчизняних учасників технологічних ланцюжків і сприяють інноваційному технологічному розвитку національної економіки.*

**Ключові слова:** міждержавні інтегровані технологічні комплекси, інноваційний розвиток, ланцюжка створення цінності, нееквівалентний обмін, інституційне регулювання, переговорна сила економічних агентів.

Успішна інтеграція України у світовий економічний простір потребує постійного удосконалення інструментів управління економічними процесами, наближення їх до тих, що відповідають умовам розвиненої ринкової економіки. Це насамперед стосується формування інституційного середовища, адекватного завданням сталого економічного розвитку. Його важливими складовими є ті інституції, які забезпечують ефективні з погляду інтересів суспільства структурні зміни у економіці.

Одним з основних напрямків підвищення ефективності національної економіки є розробка і ефективне застосування новітніх науково-технічних досягнень, які стали можливими завдяки творчому опрацюванню отриманих у процесі наукового пошуку нових знань. До них належать і знання про найкращі способи виробництва товарів і послуг – технологічні знання, які мають бути покладені в основу технологічного оновлення національної економіки з урахуванням економічних законів і процесів суспільного розвитку.

Пошук оптимальних шляхів здійснення технологічного оновлення виробництва набуває особливої важливості у період виходу економіки із світової фінансово-економічної кризи. Криза з очевидністю засвідчила нездатність виробничих систем більшості вітчизняних підприємств підтримати попит на свою продукцію

не тільки на світовому, а й на внутрішньому ринку. І це безпосередньо стосується машинобудівних підприємств, які є початковою ланкою у ланцюжку технологічного оновлення виробничих систем інших суб'єктів господарської діяльності. Втрата здатності вітчизняного машинобудування виконувати цю роль фактично означає повну технологічну залежність економіки України від рішень і дій зовнішніх економічних агентів, а значить – втрату її економічної незалежності. Разом з тим, логіка і закономірності світового економічного розвитку показують, що саме в ці періоди з'являються принципово нові базові технології, які формують основу широкого діапазону продуктових та ринкових інновацій і дають початок економічному підйому. Тому проблема ефективного управління технологічним розвитком машинобудівних підприємств викликає значний науковий і практичний інтерес. Її вирішення потребує не лише продуманої стратегії самих підприємств, а й державного регулювання – з тим, щоб забезпечити вітчизняним підприємствам те місце в ланцюжках створення цінності, яке відповідає національним інтересам.

Пошуку шляхів вирішення даної проблеми присвячено багато публікацій науковців пострадянського простору. Зокрема, в Україні питаннями технологічного інноваційного оновлення національної економіки активно займаються О. Амоша, В. Шевченко [1], Б. Маліцький, О. Попович, В. Соловійов [2], Л. Федулова [3; 4], О. Дмитрук [5], Т. Цихан [6] та багато інших. Проте здебільшого питання формування принципових засад розвитку великих технологічних комплексів прямо чи опосередковано розглядаються вітчизняними науковцями з позицій власників капіталу – для зменшення трансакційних витрат при створенні технологічних ланцюжків. Водночас при їх створенні мало враховуються інтереси суспільства – і замість того, щоб прискорити структурний перехід національної економіки до вищих технологічних укладів, стати точками економічного зростання, багато таких підприємств стають додатковим джерелом викачу-

© М.А. Йохна, 2013

вання обмежених ресурсів тими учасниками, які мають найбільшу економічну владу.

Проблеми економічної влади та обумовленої нею нерівноправності суб'єктів господарювання все більше привертають увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. У працях В. Дементьєва [7], Р. Каплінські [8], М. Олсона [9], М. Ротбада [10] та ін. досить ґрунтовно досліджені концептуальні основи теорії економічної влади, роль і значення її у функціонуванні економіки, причини і наслідки нерівномірності розподілу доходів тощо.

Але все ще не достатньо вивченими залишаються питання, пов'язані з впливом економічної влади на форми і результати людської співпраці, зокрема, потребують поглибленого аналізу наслідки застосування економічної влади у «ланцюжках» прирощення вартості. Окресленню підходів до вирішення вказаних питань на прикладі машинобудівних комплексів і присвячена дана стаття.

Отже, метою даного дослідження визначено виділення тих ключових ланок у створенні інтегрованих технологічних комплексів, у тому числі - з міжнародною участю, де потрібна інституційна підтримка рішень, що перешкоджають посиленню нерівноправності вітчизняних учасників технологічних ланцюжків, а також - сприяють інноваційному технологічному розвитку національної економіки.

Поширення процесів глобалізації і зростання конкурентної боротьби у більшості виробничих секторів економіки дає підстави стверджувати, що тільки наявність великих технологічних корпорацій нині може забезпечити вирішення стратегічних завдань вітчизняної економіки – підвищення її конкурентоспроможності та прискорення темпів соціально-економічного розвитку на макрорівні.

Великі технологічні корпорації є найбільш ефективною частиною національних економік, джерелом більшості технологічних досліджень і відкриттів, виробником найбільш масової і якісної продукції. Поширюючи свій вплив через дочірні компанії на інші території, вони акумулюють грошові потоки, все більше концентруючи капітал і прирощуючи свою економічну владу. Це може загрожувати монополізацією у відповідних секторах економіки, тому очевидно, що діяльність корпорацій мусять знаходитися в полі зору держави і суспільства і підпадати під регулюючий вплив інституцій.

З іншого боку, регулюючий вплив держави має стосуватися не лише кінцевої проду-

кції, яка випускається на ринок після проходження за всіма ланками технологічного ланцюжка, як це передбачено чинним законодавством. На наш погляд, потребує втручання в інтересах суспільства і сам процес створення такого ланцюжка – з тим, щоб мінімізувати нееквівалентний обмін ресурсами між його учасниками, особливо за наявності у їх складі так званих «стратегічних інвесторів» з іноземним капіталом.

Опираючись на припущення, що на основі аналізу впливу економічної влади на поширення процесу нееквівалентного обміну можна визначити напрями удосконалення інструментів регулювання інтеграційних процесів у економіці, методологічною базою дослідження було обрано положення інституціональної економічної теорії щодо провідної ролі інституцій у створенні умов для досягнення узгоджених розв'язків і одержання прибутків при співпраці значної кількості людей.

У контексті розвитку технологічних комплексів це стосується насамперед аналізу «ланцюжків» прирощення вартості (цінності). За М. Портером, ланцюжок прирощення цінності охоплює усі види діяльності, необхідні для забезпечення проходження продуктом чи послугою повного циклу: розробка – проміжні стадії виробництва (включаючи поєднання фізичних перетворень і вкладу різних служб виробника) – доставка кінцевому споживачу – утилізація після використання [11]. Ініціаторами їх формування у виробничому секторі економіки є так звані «домінатори», тобто – власники найціннішого ресурсу, який надає кінцевій продукції найбільшої доданої вартості. В Україні таким ресурсом є капітал, економічна влада якого посилюється у разі співпадання вектора інтересів власника ресурсів із інтересами провідних політичних сил.

Характер поведінки «домінаторів» залежить, зокрема, від того, як довго вони розраховують залишатися у ланцюжку приросту цінності. У багатьох випадках економічна влада і міцніші переговорні позиції використовуються ними для прямого паразитування на суміжних ланках ланцюжка, аж до їх повного розорення. Яскравим прикладом такої поведінки є історія ПАТ «Укрелектроапарат», яке було навмисне доведено партнером по технологічному ланцюжку до межі банкрутства. У 90-ті роки під впливом підтриманих урядом настійливих пропозицій співробітництва із провідним європейським виробником трансформаторів – фірмою АВВ, – на базі заводу «Укрелектроа-

парат» було створене спільне підприємство. З боку керівництва заводу були великі сподівання на технологічне оновлення виробництва. Однак партнерство виявилось вигідним лише зарубіжному учаснику, який протягом майже п'ятирічного функціонування СП нав'язував українській стороні свої умови співробітництва, за якими вона тільки поглиблювала свої збитки. І лише після розірвання угоди про створення СП в судовому порядку через ознаки недобросовісного партнерства (завищення у 10 разів порівняно з ринковою ціною технологічної лінії, яка була внесена у статутний фонд СП як частка від АВВ) таке співробітництво було припинене. Нині ПАТ «Укрелектроапарат» – одне із успішних вітчизняних підприємств, продукція якого є конкурентоспроможною як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Нееквівалентний обмін у ланцюжку приросту цінності – це обмін з асиметрією вигод для його учасників, яка зафіксована у схемі розподілу доходів від спільної діяльності. При високому рівні нееквівалентності обміну, з часом, одні партнери цінового ланцюжка непомірно збагачуються, а інші – бідніють і можуть бути доведені до повного банкрутства. Тим більше, що в перехідний період домінуючими гравцями у ланцюжках часто стають не ті, хто цього заслужив завдяки підприємливості і новаторству, а ті, хто скористався політичною, адміністративною чи кримінальною владою, підкупом, шахрайством чи прямим насильством. Зазвичай такі не підтримують слабших, не управляють ними з метою підвищення ефективності і скорочення витрат, а займаються майже неприхованим грабіжництвом.

Встановлення еквівалентного обміну шляхом інституційного регулювання (розробки і впровадження «правил гри»), які б забезпечували відносно справедливий розподіл прибутків, сприяли вирівнюванню переговорної сили сторін у ланцюжку приросту цінності) справа не така вже й легка. Про це свідчать хоча б дотації сільгоспвиробникам у розвинених країнах. Держава вирішує проблему еквівалентності через прямий перерозподіл прибутків, відбираючи частину їх у «сильніших» і передаючи «слабшим», оскільки не в змозі через інституційні важелі встановити баланс економічної влади (переговорної сили) у стосунках економічних агентів, пов'язаних ланцюжками приросту цінності. Численність сільськогосподарських виробників, їх розпорошеність апріорі не дає можливості їм від-

тоювати свої інтереси в Україні, де, серед іншого, домінує ментальна установка «моя хата скраю».

Дещо іншою є ситуація у виробничому секторі економіки. Тут інформаційна складова господарської діяльності значно досконаліша, значно більшою є науковість кінцевого продукту, що створює необхідну основу для формування його споживчої цінності. Тому у цій сфері слід більш глибоко дослідити причини нерівності переговорної сили економічних агентів, визначити серед них ті, що можуть бути ідентифіковані як позитивні для суспільства (а значить – мають підтримуватися державою) і ті, що наносять йому шкоду, мультиплікуючи негативний досвід зловживання економічною владою.

І це особливо стосується міжнародного співробітництва у виробничому секторі економіки, зокрема, – інтегрування вітчизняних промислових підприємств у міжнародні науково-технологічні компанії. Побутує думка, що іноземці можуть лише перешкоджати виходу українських виробників на світові ринки, оскільки за кордоном ніхто не зацікавлений у появі нових конкурентів. Цю проблему потрібно розглядати в контексті місця, на яке претендує вітчизняний виробник у глобальних ланцюжках приросту вартості. Якщо є наміри зайняти домінуюче становище, то проблеми, які доведеться для цього вирішувати, будуть одні, а якщо – лише підпорядковане, то зовсім інші. У першому випадку потрібно розраховувати на власні сили, у другому – можна заручитися підтримкою домінуючих у ланцюжках суб'єктів і спробувати отримати від них фінансову, організаційну, технологічну, інформаційну, правову, маркетингову та іншу допомогу. Інше питання, чи варто входити у міжнародний розподіл праці у якості підпорядкованого, а якщо так, то на яких умовах. Воно у кожному окремому випадку має вирішувати з урахуванням всіх можливих вигод і втрат, опираючись при цьому на ті переваги конкретного підприємства, які можуть посилити його позиції у переговорах, збільшити його переговорну силу.

До найбільш позитивних проявів нерівності переговорної сили економічних агентів слід віднести передусім переваги у підприємницькому таланті, вмінні генерувати і реалізовувати інноваційні ідеї тощо, що дає змогу одержувати так звані підприємницький прибуток (за Й. Шумпетером). Так, японська Fujі's постачає багатопроектні пристрої американській фірмі SunMicrosystems, а одержує від неї

технологію виготовлення робочих станцій. Fuji's прагне використовувати укладені угоди для вдосконалення своїх продуктових ліній. Оскільки розробки обох компаній мають для них значну цінність, сприяючи отриманню ними конкурентних переваг в основній діяльності, переговорна сила обох учасників є рівноцінною, і такі угоди є взаємовигідними.

У вітчизняному бізнес-просторі такі позитивні переваги у веденні переговорів про міжнародне співробітництво має, передусім, авіабудування. КБ «Антонов» за політичної підтримки держави у відстоюванні взаємовигідних умов співробітництва з іншими країнами могло б стати потужною технологічною корпорацією і невичерпним джерелом отримання доходів саме завдяки здатності її працівників створювати і реалізувати продукцію з високою споживчою цінністю. Аналогічні переваги, сформовані внаслідок інноваційної монополії, має і корпорація «Мотор-Січ», двигунам якої досі не можуть знайти достойної альтернативи. Саме вони забезпечують позитивну з позиції інтересів компанії і, загалом, України нерівність переговорної сили і можливість отримання підприємницького прибутку протягом тривалого часу.

Наявність такої нерівності і такого прибутку стимулює підприємницьку та інноваційну активність та сприяє економічному розвитку у глобальних масштабах. Інноваційна активність, у разі інвестиційного підкріплення перспективних підприємницьких ідей може стати передумовою інвестування у масштабні інноваційні проекти, які з часом матимуть позитивний вплив на розвиток національної економіки. Однак при цьому, як справедливо вказує Р. Каплінські [8], не виключаються застій і деградація на окремих фірмах у деяких галузях чи навіть країнах.

Дещо інших рис проблема інвестиційної підтримки інновацій набуває у контексті глобалізації і міжнародного розподілу праці. Концентрація багатств у руках керівництва транснаціональних корпорацій розширює можливість розробки і випуску високотехнологічних інноваційних конкурентоспроможних товарів, але основна маса прибутків при цьому зазвичай залишається в одній чи декількох розвинених країнах. Це відбувається тому, що дочірні учасники ТНК, як правило, виконують складальні операції з імпортних комплектуючих, а зростання числа таких учасників посилює між ними конкуренцію і знижує прибутки.

До того ж, ТНК прагнуть зберегти своє

монопольне становище і всіма способами стримати конкурентів, не дозволити їм на рівних конкурувати з собою. Це обумовлює спрямовування інвестицій на захист інтелектуальної (промислової) власності, «розкручування» торгових марок, спорудження бар'єрів на шляху входження в галузь і на ринок тощо, а також на інституційні зміни, що допомагають зберегти і посилювати монопольне становище.

Всі ці способи можна вважати цілком цивілізованими в умовах розвиненого громадянського суспільства, представники якого здатні протистояти лобіюванню негативних з погляду інтересів суспільства інституційних змін. У протилежному разі, нерівність переговорної сили економічних агентів, зумовлена заступництвом політичної влади чи криміналу, традиціями, усталеними діловими практиками тощо призводить, зазвичай, до негативних наслідків.

Отже, регулювання державою діяльності інтегрованих технологічних комплексів має здійснюватися з метою недопущення поглиблення нееквівалентного обміну, при якому підпорядковані учасники цінкових ланцюжків розоряються і їхня ресурсна база підривається настільки, що вони практично перестають виробляти і укладати контракти.

Регулююча функція держави щодо стримування «апетитів» рентоодержувачів має здійснюватися насамперед через такі інституції, які б стимулювали збільшення кількості економічних гравців та посилення конкуренції на критичних стадіях ланцюжків. Це забезпечило б послаблення переговорних позицій «домінаторів» порівняно із сусідами по ланцюжку, оскільки у останніх розширюються можливості вибору контрагентів. За цих умов суб'єкти господарювання, які діють на підпорядкованих ділянках, можуть враховувати і використовувати інтереси домінуючих дійових осіб при вирішенні власних проблем та досягненні своїх цілей. Однак, збільшення чисельності господарюючих суб'єктів на критичній ланці ланцюжка може не дати бажаних результатів, якщо не буде діяти система інституцій, спрямована на попередження та усунення змов між ними.

Слід підкреслити, що в сучасних вітчизняних реаліях, за сильного представництва бізнесу у владі, держава (її органи), виступаючи суб'єктом інституційних змін, зазвичай представляє (захищає) інтереси великих компаній, особливо, якщо ці компанії транснаціональні і отримують ренту за рахунок своїх закордонних



партнерів. Це відбувається з різних причин. По перше, політики і урядовці зацікавлені у покращанні місця країни в міжнародному розподілі праці, у зростанні показників економічного розвитку, оскільки це характеризує ефективність їх роботи і зміцнює позиції у політичній та управлінській системах. По друге, за рахунок значних прибутків і оборотів таких компаній істотно поповнюється державний бюджет, що допомагає вирішувати соціальні проблеми. Крім того, ділячись частиною ренти з власним персоналом, ці компанії сприяють підвищенню рівня доходів і якості життя населення країни. Все це допомагає одержати підтримку електорату на виборах. По третє, представники великих компаній, лобіюючи власні інтереси можуть ділитися частиною ренти і з самими політиками та урядовцями, або ж самі входять у владу.

Однак суспільство отримує вигоду від нарощування потужності національних ТНК лише тоді, коли вони не паразитують на доступі до дешевих ресурсів, а грошові потоки від їх діяльності не осідають у офшорних компаніях, а вкладаються у нові розробки, які можуть стати новим центром створення доходів. Монопольного становища прагнуть всі, але держава через інституційну систему має підтримувати лише тих, які є інноваторами, коли національний виробник-інноватор досягає успіхів на міжнародних ринках, внаслідок чого відбувається притік капіталів у країну, збільшення податкових надходжень, зростання зайнятості та підвищення доходів тих, хто працює у компанії-інноваторі і для неї. Без створення для них преференцій, таких як система захисту прав інтелектуальної власності, особливих умов кредитування та оподаткування, страхування ризиків тощо суспільство не буде мати стимулів до технологічного та економічного прогресу.

Паралельно з цим можливе підтримання практики «примусення до інновацій» за допомогою контрактів між державою (в особі профільних відомств) і компаніями, що є лідерами на ринку високотехнологічної продукції [3]. Останні мають зобов'язатися в обмін на відповідні пільги і преференції (зокрема, цільові низьковідсоткові банківські кредити), на період дії заходів підтримки випустити на внутрішній ринок відповідний обсяг інноваційних технологій. У цей процес можуть інтегруватися інші учасники ринку інновацій – науково-дослідні організації, розробники устаткування та комплектуючих тощо. Таким чином, після закін-

чення дії контракту буде сформовано основу для виникнення нового інтеграційного утворення зі значно вищим технологічним рівнем.

Викладене вище дає підстави для таких висновків. Інтеграція підприємств за принципом технологічних корпорацій в Україні може стати потужним фундаментом для підвищення рівня технологічних укладів національної економіки. За умов макроекономічної невизначеності та обмеженої кількості капіталів, інтелектуальних і матеріальних ресурсів стає все більш очевидним, що лише великі, організаційно єдині технологічні формування здатні задовільно вирішувати завдання подальшого розвитку конкурентоспроможного виробництва і економіки України в цілому. Абсолютно неприпустимо розчленування технологічних комплексів на безліч дрібних виробників (як це відбулося у ході первинної приватизації), так як в масовості виробництва закладено багаторазове підвищення його ефективності.

При цьому для забезпечення ринкових конкурентних взаємин необхідно відстежувати, щоб по кожному типу продукції така корпорація не домінувала на ринку (для цього необхідно більш ефективно використовувати антимонопольне законодавство). Такий підхід вирішить проблему демонополізації виробництва, не виключаючи ефект масштабу.

Ланцюжки міждержавних технологічних корпорацій можуть об'єднувати окремі держави міцними зв'язками економічної зацікавленості. За наявності необхідного мінімуму технологічних корпорацій із сучасними наукомісткими технологіями може бути створено потужний виробничий скелет національної економіки країни, який забезпечить її конкурентоспроможність і сталий розвиток. Водночас, створенням необхідної кількості конкурентоспроможних на світовому ринку технологічних корпорацій держава забезпечить і базу для розвитку малого і середнього бізнесу – як учасників численних технологічних ланцюжків, які забезпечуватимуть їх комплектуючими виробами чи надаватимуть послуги допоміжного характеру, а також здійснюватимуть просування продукції на ринки. Тим самим забезпечуватиметься динамічність і різноманітність розвитку виробництва, гнучкість виробничих систем, підвищуватиметься їх здатність задовольняти існуючий і створювати новий споживчий попит. Проте необхідно, щоб такі ланцюжки формувалися на принципах конкуренції і взаємовигідного співробітництва, що сприятиме підвищенню рівня іновативності технологічно-

го оновлення виробничих систем суміжних галузей і сферах економічної діяльності.

Держава, формуючи пріоритети технологічного розвитку вітчизняних підприємств у напрямку переходу до вищих технологічних укладів і підкріплюючи ці пріоритети відповідними інституційними преференціями для посилення переговорної сили вітчизняних учасників міждержавних технологічних ланцюжків, тим самим відіграватиме важливу роль у прискоренні та підвищенні рівня інноваційності технологічного оновлення і технологічного розвитку національної економіки. Обґрунтування напрямів формування таких пріоритетів і можливостей їх законодавчого підкріплення і має стати темою наступних досліджень.

### Література

1. Амоша А. И. К формированию концепции государственного регулирования ускоренной адаптации предприятий к изменениям экономической среды / А. И. Амоша, В.В. Шевченко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: економічна. – Донецьк: ДонНТУ. – 2008. – Вип. 33-1(128). – С.5-10.
2. Маліцький Б.А. Перспективні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку України (Результати першого етапу прогнозно-аналітичного дослідження в рамках Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004-2006 роки) / Б.А.Маліцький, О.С. Попович, В.П. Соловійов. – К.: Фенікс, 2006. – 208 с.
3. Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ, 2006. – 627 с.

4. Технологічна модернізація промисловості України / за ред. Л.І.Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ, 2008. – 472 с.

5. Дмитрук О.Я. Технічне оновлення як складова розширеного відтворення підприємств машинобудівного комплексу в умовах інтеграції / О.Я. Дмитрук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 2, т. 1. – С.97-100.

6. Цихан Т.В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины [Электронный ресурс] / Т.В. Цихан // Центр политических технологий. – Режим доступа : <http://www.politcom.ru>.

7. Дементьев В.В. Экономика как система власти / В.В. Дементьев. – Донецк: Каштан, 2003. – 403 с.

8. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации: анализ цепочек приращения стоимости / Р. Каплински // Вопросы экономики. – 2003. – №10. – С. 4-26.

9. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходной период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста / М. Олсон // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31. Вып. 4. – С. 53-81.

10. Ротбад М. Власть и рынок: Государство и экономика / М. Ротбад. – Челябинск: Социум, 2003. – 415 с.

11. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / M. Porter. – N.Y.: The Free Press, 1980.

Статья поступила в редакцию 28.01.2013

**О.М. СОКОЛОВА, к.е.н., доцент,**  
Національна академія державного управління

### РОЗВИТОК РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІНСТИТУТУ ВЛАСНОСТІ

*Досліджено взаємозв'язок і взаємозалежність розвитку ринку інвестиційних товарів та трансформації відносин власності. Проаналізовано динаміку та структуру ринку інвестиційних товарів в Україні; виявлено причини його незадовільного стану. Обґрунтовано, що сталий економічний розвиток можливий лише за умови суттєвого зростання внут-*

*рішнього попиту на інвестиційні товари та запропоновано напрями, націлені на забезпечення неоіндустріального розвитку країни.*

**Ключові слова:** інститут власності, роздержавлення, ринок інвестиційних товарів, економічний розвиток.

© О.М. Соколова, 2013