

інвестицій на розвиток українського бізнесу з урахуванням інноваційного потенціалу та підтримання конкурентоздатності українських виробників. Зовнішня фінансова інтеграція України доступна лише обмеженому колу суб'єктів підприємницької діяльності, а внутрішня фінансова інтеграція не гарантує швидкого здефлевіння кредитних ресурсів для

вітчизняного підприємницького середовища.

Для активізації прямого іноземного інвестування необхідно в першу чергу розв'язати проблеми макроекономічної стабілізації, активізувати процес регулювання інвестиційної діяльності, створити привабливий інвестиційний клімат, суворо дотримуватись визначених пріоритетів у розвитку національної економіки.

1. *Стеченко Д.М.* Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посібник. — К.: Вища шк., 2002. — 254 с.
2. *Політанська О.Л.* Забезпечення інноваційного розвитку економіки України в умовах глобалізації // Інноваційні процеси економічного розвитку: Вітчизняний та зарубіжний досвід: Тези доп. — Тернопіль: ТНЕУ, 2007. — 260 с.
3. *Статистичний щорічник України за 2005 рік /* За ред. О.Г.Осауленка. — К.: Консультант, 2006. — 576 с.
4. *Борсук В.О., Борсук С.В.* Деякі аспекти залучення іноземних інвестицій в економіку України // Наукові записки. Зб. наук. праць. — Тернопіль: Вид-во «Економічна думка», 2004. — Вип. 13. — 144 с.
5. *Сахаров Д.М.* Финансовая политика государства в свете проблем глобализации // Финансы. — 2003. — № 2. — С.79—80.
6. www.minfin.gov.ua.
7. <http://ukstat.kmu.gov.ua>.
8. *Куриляк В.С.* Міжкультурний менеджмент. — Тернопіль: Астон, 2004. — 239 с.
9. *Федулова Л.* Управління інноваційним розвитком регіону // Регіональна економіка. — 2005. — № 2. — С.37—47.

І.В. Галенко,

керівник секції Спілки товаровиробників України, канд. техн. наук

О.П. Казьміна,

мол. наук. співроб. Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України

Захист внутрішнього ринку як одна з передумов інноваційного розвитку

Коли „ліберальні” економісти розмірковують про „відкритий” ринок, то якось із самого початку з поля диспутів „випадає” той факт, що на дверях їх розвинутих економік висить не якийсь там амбарний замок, а ціла система замків для банківських сейфів. І з позицій „мій дім — моя фортеця” західні та українські прозахідні „ліберальні” економісти повчають економічну еліту

„відкритості” та „лібералізму”. Але як тільки український експортер спробує постачати продукцію власного виробництва на західний ринок, йому відразу „відкрито” пропонується обмежений набір „відкритих” правил, згідно з якими ця продукція може бути або тільки сировиною чи напівфабрикатом, або в результаті експортної операції кошти не повертаються в економіку країни-

експортера, або замість повернення грошей в країну-експортера з метою витіснення національного виробника з власних внутрішніх ринків здійснюється товарна інтервенція більш якісної та більш високотехнологічної продукції.

У даній праці на прикладі титанової (ТС) підгалузі кольорової металургії автори намагаються показати деякі наслідки відсутності системного аналізу процесів в економіці України та обумовленої цим фактором розбалансованості системи управління економікою. У свою чергу неефективне регулювання економічних процесів в майбутньому може призвести до ланцюгової втрати багатьох високотехнологічних галузей і стане одним із факторів перетворення України в сировинно-ресурсний придаток високорозвинутих країн. Водночас організаційно-методологічні підходи до відродження однієї ключової галузі можуть бути використані стосовно інших 22 базових галузей промисловості України. Наведено практичний приклад нового підходу у захисті внутрішнього ринку та відновленні робочих місць.

Окрім вирішення управлінських завдань у промисловості, дослідження порушених проблем можуть дозволити побудувати більш ефективні вертикально інтегровані моделі підприємницької діяльності на основі промислової кооперації різних за масштабами та формами власності підприємств, більш деталізовано вибудувати промисловий кластер або інноваційну мережу. Завдання пошуку консенсусу або балансу економічних інтересів між споживачами продукції та виробниками або власниками і найманими працівниками актуальне для будь-якої моделі економіки, а сама модель розвитку

економіки, на нашу думку, повинна будуватися на основі такого консенсусу або балансу.

Реальний стан ТС підгалузі показано в [1,2]. У [3] зроблено спробу запропонувати шляхи виходу з кризи. Проте, як показав досвід, країна ще була не готова до розуміння того, що капіталізм ніхто не відміняв і пріоритетом суспільства є формування внутрішнього ринку в нових умовах і на нових засадах: якщо будуть виробничі робочі місця, то можливе соціальне спрямування бізнесу. Після різкої зміни макроекономічної ситуації в Україні гостро постало питання наповнення бюджету для виконання соціальних програм у 2006 і наступних роках. Проблеми негативних наслідків зростання ціни на газ та відкриття у 2005 р. внутрішнього ринку через інерцію досі відкладаються на більш пізні періоди, що, з одного боку, дає уряду час для вжиття дієвих заходів, а, з іншого боку, дозволяє надто активним імпортерам добити залишки високотехнологічних сегментів промисловості України і зайняти їх місце на ринку [4].

Особливе значення і важливість ТС підгалузі полягають в тому, що титанові сплави використовуються для виготовлення ріжучих, руйнуючих, формуючих робочих частин інструментів та конструкційних деталей машин. За своєю номенклатурою вироби з твердих сплавів нараховують більше 10 000 стандартизованих форм і типорозмірів та використовуються практично в усіх сферах життєдіяльності людини. За даними Харківського НДІ технології машинобудування, при підготовці серійного виробництва складних конструкцій машин трудомісткість проектування і серійного виготовлення спеціального інструменту складає 20—75% загальної

трудомісткості, а вартість його — 85% загальної суми витрат на технологічну підготовку виробництва нової продукції [5]. Приблизно 1/13—1/17 частину витрат підприємства складають витрати на інструмент. Трудомісткість випуску інструменту складає від 4 до 12% трудомісткості виготовлення основної продукції. У свою чергу витрати, пов'язані з виготовленням інструменту і технологічного оснащення, складають від 3 до 10% собівартості продукції, а оборотні кошти, вкладені у його придбання і виготовлення, займають 12—25% загальної суми оборотних коштів підприємства. На деяких підприємствах вартість інструментарію, що знаходиться в обігу, досягає 25—32% балансової вартості устаткування.

Отже, ТС підгалузь є не тільки важливим сегментом промислового виробництва, а й одним з ключових факторів конкурентоздатності й інноваційності промисловості та економічної безпеки країни. Тому пріоритетною ціллю суспільства є визнання особливого статусу твердосплавної підгалузі та запровадження усіх можливих згідно правил СОТ механізмів захисту внутрішнього ринку твердих сплавів. Серед основних механізмів формування внутрішнього ринку, а отже, і захисту від недобросовісної конкуренції з боку іноземних виробників та державного недбалства можна виділити наступні:

- ❖ *антидемпінгові розслідування;*
- ❖ *включення твердосплавних підприємств до регіональних програм розвитку малого підприємництва;*
- ❖ *державне субсидування наукових розробок у галузі матеріалознавства та нових технологій;*
- ❖ *формування державного стабілізаційного фонду імпортих рідкоземельних матеріалів (вольфрам, ко-*

бальту, нікелю);

- ❖ *впровадження системи поводження з брухтом твердих сплавів;*
- ❖ *спрямування бюджетних коштів на закупівлю твердих сплавів та інструментів виключно вітчизняного виробництва тощо.*

Для більш глибокого дослідження та, як наслідок, більш ефективного запровадження наведених та інших механізмів формування внутрішнього ринку твердих сплавів слід розглянути та проаналізувати моделі організації виробництва і використання твердих сплавів у вітчизняній практиці. Такий аналіз, на нашу думку, дозволить краще зрозуміти необхідність державного регулювання та роль посередників між роботодавцями та працівниками.

Як було вище сказано, в спеціалізованій літературі достатньо глибоко розглянуто стан ТС підгалузі, проблеми і підходи до їх зняття з позицій, коли працювали механізми СНД: митно-тарифні правила, статистика ЗЕД, міжгалузева кооперація та інше. Проте, як показала практика, ситуація змінилася докорінним чином і для прийняття більш ефективних управлінських рішень необхідно дослідити моделі організації твердосплавного виробництва у різні періоди на прикладі взаємозв'язків і взаємодії з головним споживачем ТС — інструментальною підгалуззю машинобудування згідно з підходами, викладеними, наприклад, у [6].

Сьогодні більшість твердосплавних дільниць або припинили роботу, або працюють епізодично і за межею рентабельності, тоді як забезпечення виробництва сучасними високоякісними твердосплавними виробами є однією з гострих проблем української промисловості [7]. Технологічне

оновлення фактично припинилося на початку 90-х років минулого століття. Зменшено обсяги робіт по розробці нових матеріалів та інструментів на їх основі. Існуючий парк верстатів механічної обробки не дозволяє забезпечити випуск ТС продукції із задовільними показниками ціни та якості. Не покращили ситуацію в галузі й урядові доручення щодо відродження та розвитку вітчизняного виробництва ТС. У цілому досі не знято технологічні, фінансові, маркетингові, управлінські проблеми, вирішення яких матиме позитивний вплив на роботу підприємств металообробної, машинобудівної, гірничодобувної, деревообробної та інших галузей промисловості України [8]. Недолугі керманічі „не помітили”, що на зміну військово-політичному протистоянню „двох світів” прийшла не демократія, а конкуренція.

За формальними ознаками згідно з факторами виробництва Україна досі значиться країною з розвинутою промисловістю. Виробництво сучасних інструментів — високотехнологічний наукоємний багатоаспектний і різноплановий процес, в ході якого виготовляється широка гама виробів у десятки тисяч найменувань, зовнішньоторгівельний оборот яких склав у 2005 р. біля 64 млн. дол. США (таблиця). Звісно, слаборозвинутим країнам інструментальне виробництво не під силу, бо однією з його ключових складових й сьогодні залишаються матеріали і вироби з ТС. У 2005 р. в імпорті частка інструментів з робочою частиною з металокераміки зросла до 146 т проти 97,3 т у 2004 р. і 122 т у 2003 р. і платили за нього вже майже вдвічі більше. Однак середня вартість інструментів у перерахунку на один кілограм може свідчити або про їх якість, або про за-

явлену митну вартість та „компетентність” митників. Рисунок наочно дозволяє побачити ще одну особливість експортно-імпортних операцій. Якщо у 2003 році експорт інструментів з робочою частиною з металокераміки був фактично відсутній, то з 2004 року його обсяги починають стрімко зростати. Однією з причин може бути реекспорт через митну територію України під виглядом продукції українського виробництва. Очевидно, що обстеження умов торгівлі ТС на основі порівняння експорту й імпорту з митної території України за даними митних органів може бути одним з адекватних методів аналізу стану галузі та якості послуг системи державного управління.

Загальна методика розрахунку індексів цін, фізичного обсягу та умов торгівлі розроблена з метою визначення ефективності зовнішньої торгівлі країни за допомогою кількісної оцінки ступеню, в якому ціни, призначені при експорті товарів, співвідносяться з цінами імпорту товарів протягом певного часу в порівнянні з базисним періодом. Зазначені показники дають можливість визначити вплив змін цін на товари, які експортуються (імпортуються), на стан внутрішньої економіки країни, вони можуть бути використані як дефлятор фактичних обсягів експортно-імпортних потоків при розрахунках валового внутрішнього продукту.

Зміна загальної вартості товарів за певний період аналізується за допомогою індексів цін та індексів фізичного обсягу. Зазначені індекси можуть обчислюватися як за всім обсягом експорту та імпорту розділу Української класифікації товарів у зовнішньоекономічній діяльності (УКТ ЗЕД), так і за товарною групою в цілому, і за кожним товаром зокрема. Вартість товарів у розрахунках



Динаміка експорту й імпорту інструментів за роками

індексів середніх цін (середньої вартості одиниці товару) визначається за цінами контрактів, приведених до умов поставки СІФ щодо імпорту товарів, до умов поставки ФОБ при експорті товарів. Для розрахунків використовуються середньорічні показники експорту (імпорту) однорідних товарів (підсубпозиції у відповідності з УКТ ЗЕД) за попередній рік у доларах США.

Якщо іноземні товаровиробники демонструють винахідливість та оперативність у досягненні бізнесових цілей, то українські твердосплавні підприємства традиційно намагаються „подолати” проблеми, які іноземному виробнику не збагнути:

1. В Україні відсутні поклади сировинних ресурсів для твердосплавного виробництва (вольфрам, кобальт, нікель).

2. Вагомість енергетичної складової при виробництві твердих сплавів і значний вплив зростання ціни на електроенергію на собівартість готової продукції.

3. Встановлення цін на твердосплавні суміші російськими та китайськими підприємствами на рівні 90—180% ціни готових виробів, тоді

як ціни на порошки інших зарубіжних виробників були ще вищими.

4. Несприятливі умови залучення фінансових ресурсів для поповнення обігових коштів й технологічного оновлення виробництва, особливо для державних підприємств (неможливість передачі майна у заставу і надто високі відсотки).

У 2003 р. передбачалося, що стратегічні рішення у забезпеченні збуту конкурентоспроможних і здатних забезпечити високу рентабельність видів продукції повинні ґрунтуватися на наступних засадах:

1) переважна орієнтація на виготовлення виробів крупно- та середньосерійними партіями, оскільки саме такі обсяги здатні забезпечити прийнятну для споживача собівартість продукції та достатню для підприємств її прибутковість;

2) ціни на українські тверді сплави та суміші порошків на внутрішньому ринку не повинні перевищувати ціни російських виробників (ціни закордонних виробників є значно вищими внаслідок інших технологічних та маркетингових підходів);

3) використання традиційних для промислового ринку та сучасних ка-

Динаміка експорту та імпорту інструментів

Інструменти	Одиниці	2003		2004		2005	
		експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
8207000000 Інструменти змінні для ручних знарядь*	кг	2117526,70	2439807,10	2194944,20	3358651,50	3460180,91	2814882,69
	Тис. дол.	26255,20	21357,25	19468,26	23231,32	31101,03	33065,42
	Дол./кг	12,40	8,75	8,87	6,92	8,99	11,75
8207130000 - з робочою частиною з металоке- раміки	кг		122536,00	18006,00	97316,40	25044,25	145975,61
	Тис. дол.		2542,22	150,10	2390,95	549,91	5279,47
	Дол./кг		20,75	8,34	24,57	21,96	36,17
8207200000 - фільтри для во- лочіння (пресуван- ня) металів	кг	319,16	6907,95	388,36	6145,25	190,87	4065,15
	Тис. дол.	78,11	389,73	120,11	582,30	93,03	505,97
	Дол./кг	244,74	56,42	309,27	94,76	487,40	124,47
8207503000 - свердла (шлямбури)	кг		69607,94	244,30	58111,62	3,00	59628,98
	Тис. дол.		517,26	9,53	628,03	0,03	1006,95
	Дол./кг		7,430	39,01	10,81	10,00	16,89
8207505000 - з метало- кераміки	кг	14,00	2844,20	3,00	439,64	19,20	365,921
	Тис. дол.	0,73	42,95	0,53	46,51	1,64	156,59
	Дол./кг	52,14	15,10	176,67	105,79	85,42	427,93
8207700000 - інстру- менти для фрезеру- вання	кг	62870,84	52665,34	58211,23	60313,02	55466,47	96462,352
	Тис. дол.	787,32	1295,41	894,42	1168,24	1565,66	1682,68
	Дол./кг	12,52	24,60	15,37	19,37	28,23	17,77
8207701000 - з метало- кераміки	кг	17,40	1194,54		1393,64	566,52	8101,85
	Тис. дол.	4,80	162,47		179,20	13,45	363,46
	Дол./кг	275,86	136,00		128,58	23,74	44,86
8207800000 - інстру- менти для токарної обробки	кг	69589,08	62546,47	63875,40	29853,62	68718,71	51757,94
	Тис. дол.	208,59	192,10	277,78	426,81	364,69	547,17
	Дол./кг	3,00	3,07	4,35	14,30	5,31	10,57

* 8207000000 — Інструменти змінні для ручних знарядь, з механічним приводом чи без нього або для верстатів (наприклад для пресування, штампування, нарізування, свердління, розточування, прошивання, фрезерування, токарної обробки або загвинчування).

налів збути (розроблений ІНВП “ТНТ-43” Інтернет-магазин з принципами функціонування спеціалізованого промислового супермаркету) [9], в довго-

строковому періоді — створення дистрибуційної мережі в Україні та зарубіжних представництв за кордоном;

4) позиціонування і просування продукції на українському ринку як якісних вітчизняних виробів із використанням усіх економічно доцільних і тактично вигідних засобів (реклама, участь в обміні науковою інформацією, тематичних виставках тощо).

Як показав час, реальна можливість втілити в життя модель організації ринку ТС і відповідну стратегію з'явилася внаслідок прийняття відповідних політичних рішень, реалізація яких почалася лише після усвідомлення прорахунків як на рівні підприємств, так і на урядовому рівні.

За умови вступу України до СОТ тільки галузеві асоціації підприємств матимуть можливість відстоювати корпоративні інтереси. У даному конкретному випадку асоціація повинна бути стороною в міжнародних спорах і взяти на себе функцію об'єктивного інформатора органів державного управління про реальні ціни твердосплавної продукції, бруксту і сировини на внутрішньому та основних світових ринках, ініціювати в Мінекономіки введення індикативних цін на експорт ТС продукції з митної території України, що дозволить отримати базову інформацію для визначення митної вартості при імпорті, допомогти ініціювати антидемпінгове розслідування щодо недобросовісної конкуренції з боку іноземних виробників. Керівників багатьох підприємств цікавлять механізми підтримки і субсидування, нормативна база і приклади її практичного застосування.

Як практичний важливий для промисловості України приклад слід розглянути ініціативу Асоціації твердо-

сплавних підприємств України щодо відновлення сегменту високоліквідного ринку твердих сплавів — вставок для змінних різців дорожніх фрез. Станом на 2005 рік в Україні було більше 200 машин зі спеціальними дорожніми фрезами вітчизняного („Крокус”) та переважно іноземного виробництва („Wirtgen”, „Caterpillar”, „Bobcat”) [10]. Також на ринку присутні ремонтні комплекси на автотракторній базі з навісними дорожніми фрезами білоруського виробництва. Дорожні машини руйнують пошкоджену поверхню асфальтобетонного покриття з наступним видаленням і очисткою дорожнього полотна для укладання нового шару покриття. Руйнація зношеного покриття здійснюється змінними різцями з твердосплавними вставками, які обертаються фрезою в двох площинах: вздовж власної осі та навколо осі фрези. Одна фреза в залежності від ширини різку оснащується 50, 172 і більше різцями. Різці мають уніфіковане кріплення та відрізняються руйнуючою (робочою) частиною, яка оснащена твердосплавною вставкою масою 28—35 грам зі сплавів ВК6В, ВК10КС або ВК8. Державка (корпус) виготовляється з леґованої сталі та термічно загартована. В Україні освоєно випуск 8 типів різців для руйнації полотна дорожніх покриттів різної міцності (твердості). Загальний обсяг ринку змінних різців у 2005 році оцінювався у 100 000 одиниць. У 2006 році, згідно з оцінками експертів, потреба в різцях має скласти 150 000—200 000 одиниць, бо зріс парк машин та посилюється контроль за проведенням ремонтних робіт (у зв'язку з тим, що ринок змінних різців практично монополізований одним дилером, буде не складно отримати більш точні дані).

Таким чином, річна потреба у твердосплавних вставках у 2005 році склала від 2800 до 3500 кг. Враховуючи зростання реальних обсягів дорожніх ремонтних робіт, загальний обсяг використаного в різцях твердого сплаву, згідно з нашими оцінками, у 2006 році перевищить 5000 кг.

Згідно з оперативними даними, ремонтні машини іноземного виробництва, наприклад німецької фірми „Wirtgen”, мають гарантійне обслуговування від виробника протягом двох років. У цей період змінні різці поставляються клієнтам за ціною 70 грн. Після терміну гарантійного обслуговування ці ж різці поставляються за ціною 20 грн. без ПДВ (чинне законодавство допускає здійснення продажу без ПДВ). Така цінова поведінка на ринку дозволила усунути практично всіх конкурентів: російських, польських і українських виробників з ціною 24—36 грн. з ПДВ за змінний різець. Окрім ринкових проблем, пов'язаних із демпінгом німецьких виробників, існує проблема поставки суміші твердосплавних порошків марки ВК6В. Загальна потреба складає 2000—5000 кг на суму від 120 000 дол. США. При закупівлі малими партіями вартість суміші стає вищою в 1,5 рази.

Отже, за умови демпінгу іноземного товаровиробника оціночний обсяг ринку змінних різців для фрез дорожніх машин сьогодні перевищує 2 400 000 грн. і фактично повністю належить німецькій фірмі „Wirtgen”. Російські виробники сьогодні на ринку не представлені, а різців українського виробництва вдається продати декілька сотень одиниць на місяць (1—2 комплекти). За депресивної моделі розвитку подій фірма „Wirtgen” в особі свого ділера „Віртген—Україна” домагається

ліквідації технічного процесу виготовлення змінних різців в Україні та практично повністю монополізує ринок. Невеликі обсяги реалізації не дозволять українським виробникам побудувати ефективну систему постачання змінних різців і сервісного обслуговування дорожніх фрез.

У випадку втручання держави можлива оптимістична модель формування ринку змінних різців, за якої фірма „Wirtgen” змушена буде продавати змінні різці за середньоевропейськими цінами 20—25 євро за одиницю. Тоді у вітчизняного товаровиробника торгова націнка може становити від 5 до 10 євро за різець, що дозволить побудувати гнучку систему поставок і сервісного обслуговування та створити сотні нових робочих місць. Вітчизняний виробник зможе отримати значний чистий прибуток за сезон і в наступному році збільшити доходи в рази. Проте у випадку зростання ціни на змінні різці до нашого ринку відновиться інтерес польських і російських виробників із ціною 36 грн. за різець.

Таким чином, якщо запровадити механізми захисту внутрішнього ринку і здійснити імпортозаміщення, внутрішній товарообіг з усіма нарахованими податками може скласти від 7 до 10 млн. грн. щорічно (тільки ПДВ зросте більше ніж удвічі; відрахування до ПФ складуть декілька мільйонів гривень і т.д.), що сприятиме відновленню робочих місць, технологічному оновленню виробництва, зменшенню ризиків імпортозалежності та зміцненню економіки в цілому у відповідності з гаслами Президента України.

Для досягнення поставлених цілей Асоціація твердосплавних підприємств України запропонувала сформувати робочу групу з представників Мін-

промполітики, Мінтрансу, Мінекономіки, Мінфіну, Фонду держмайна, Гендерної палати України, ДПА України, фахівців з оцінки бізнесу і юристів для підготовки нормативно-правової бази відновлення позицій вітчизняних виробників на українському ринку шляхом формування наступних правил:

1. Адміністративними методами **домагатися заборони придбання змінних різців іноземного виробництва для робіт, які здійснюються за кошти центрального і місцевих бюджетів або за кредитні кошти під гарантії уряду чи органів місцевого самоврядування.**

2. У випадку виявлення заниження митної вартості імпортованих змінних різців товар повинен конфіскуватися на митному кордоні України для звільнення ринкової ніші на користь вітчизняної продукції та сприяння створенню вітчизняної системи сервісного обслуговування дорожніх машин.

3. Взаємодію у ланцюгу виробник — торговельна компанія — споживач побудувати на основі ліцензійних угод у відповідності із законодавством про захист інтелектуальної власності.

Слід зазначити, що можливі заперечення шляховиків щодо підвищення вартості різців у кінцевому підсумку не відповідатимуть як традиціям країн Європейського Союзу, так і здоровому глузду. Адже в собівартості ремонтних робіт змінні різці — мізерна частка, а антидержавні наслідки не адекватні отриманій економії.

У випадку досягнення позитивного результату отриманий практичний досвід можна буде використати в інших напрямках масового виробництва твердих сплавів у секторах промисловості, де високий рівень бюджетного фінансування або держава володіє контрольними пакетами акцій.

Висновки

Наведений аналіз свідчить, що проблеми ТС підгалузі й, на нашу думку, більшості галузей промисловості України формуються значною мірою якістю послуг державного управління і менше залежать від обсягів та стану основних фондів підприємств, наявності покладів сировини. Якщо між споживачем і виробником стосунки формуються на ринкових засадах, то задачі й функції органів державного управління досі нечіткі й без таких складових, як прогнозування, перспективне планування, стратегія розвитку.

Держава починає розуміти, що ринок повинен бути регульованим, цим повинні займатися фахівці й за регулювання треба нести відповідальність, у тому числі за умови торгівлі товарами й послугами. Стає, на нашу думку, все більш очевидним, що технологічне відставання у виготовленні інструментів та матеріалів може зробити беззмістовними багато декларацій про інноваційну політику держави не тільки щодо технологічного оновлення у багатьох галузях виробництва, а і щодо європейського виміру якості життя в країні. Слід тільки взяти до уваги, що „прорахунків” в економіці, як правило, не буває. Влада називає „прорахунками” підміну загальнодержавних інтересів корисливими вузькокорпоративними та приватновласницькими, а отже, кожен „прорахунок” владної особи на будь-якому рівні державного управління має свою статтю і відповідне тлумачення в Кримінальному кодексі.

Наведений практичний приклад конкурентної боротьби за один невеликий сегмент ринку в Україні свідчить, що серед учасників ринку з'являються нові потужні гравці — національні асоціації товаровиробників, які активно включа-

ються у соціально-економічні процеси, і такі інновації в галузі управління еко- номікою позитивно впливатимуть на розвиток економіки в цілому.

1. *Мартовой П.* Потребность в твердости (Обзор рынка твердосплавного инструмента) // Мир техники и технологий. — 2003. — № 9. — С. 16—20.
2. *Галенко И.В.* Торговля твердыми сплавами как зеркало инновационной промышленной политики. Обзор // Там же. — 2004. — № 7. — С. 36—41.
3. *Бондаренко В., Галенко И., Корнута О.* Стратегія інноваційних підприємств на втраченому ринку виробів із твердих сплавів // Проблеми науки. — 2003. — № 6. — С. 44—52.
4. *Галенко И.В.* Твердосплавное производство: испытание на прочность // Украина промышленная. — 2006. — № 2. — С. 36—41.
5. *Малицький Б.А., Попович О.С., Соловійов В.П.* 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). — К.: Фенікс, 2006. — 208 с.
6. *Рождественська Л.Г.* Статистика ринку товарів і послуг: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 419 с.
7. *Корнута О.П.* Перспективи інноваційного розвитку вітчизняних підприємств твердосплавної підгалузі кольорової металургії України // Проблеми науки. — 2006. — № 2. — С. 22—28.
8. *Корнута О.П.* Сучасний стан інноваційного розвитку вітчизняних підприємств твердосплавної підгалузі кольорової металургії України // Там же. — 2005. — № 11. — С. 41—46.
9. *Галенко И.В.* Твердосплавный Internet Украины // Оборудование и инструмент для профессионалов. — 2003. — № 8 (43). — С. 68—70.
10. *Новіков М.В., Лукаш В. А., Вировець Л. М.* Створення вітчизняного виробництва ріжучого інструменту для дорожніх фрезерних машин // Наука та інновації. — 2005. — Т.1, № 3. — С. 112—117.

*Ю.В.Мойсеєнко,
аспірант*

Питання застосування Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»

14 вересня 2006 року Верховна Рада України ухвалила після врахування пропозицій Президента України Закон «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» № 143-V. Цей закон визначає правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій і спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології на території держав, де

планується або здійснюється їх використання, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері [1].

Хоча закон вже чинний більше дев'яти місяців, говорити про якісь здобутки ще зарано. До позитивних напрацювань цього закону можна віднести появу цілого ряду нових для українського законодавства визначень. Для початку пропонується здійснити їх побіжний аналіз.

Високі технології — технології, які розроблені на основі новітніх наукових знань, за своїм технічним рівнем пере-